



UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS

DÉPARTEMENT DES SCIENCES ADMINISTRATIVES

ASSURANCE-VIE AUX IMMIGRANTS D'AFRIQUE

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES, SERVICES FINANCIERS
(MBA-1522)**

PAR

EMMANUEL NDAYIRORE

ENCADRÉ PAR LA PROFESSEURE

RHIZLANE HAMOUTI

Novembre 2023

Remerciements

Je tiens d'abord à remercier chaleureusement ma directrice de recherche, Mme **Hamouti Rhizlane**, pour le soutien et l'engagement dont elle a fait preuve tout au long de cette recherche. Ce qui m'a facilité pour mener à terme le présent mémoire.

Je veux également remercier tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce projet et qui m'ont soutenu et prêté main-forte. Merci profondément pour tout ce que vous avez fait pour moi. Je me sens avantagé d'avoir pu compter sur vous.

Enfin, je tiens à remercier mon épouse, mes enfants, tous mes professeurs, mes amis et tous ceux qui m'ont encouragé au cours de mes études.

Mes remerciements les plus sincères.

Sigles et abréviations

ACCAP : Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes

CBR : Coût de base rajusté

CELI : Compte d'épargne libre d'impôt

CPG : Certificat de placements garantis

CSFO : Commission des services financiers de l'Ontario

CSV : Comma-separated values

FANAF: Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines

H0 : Hypothèse nulle

H1 : Hypothèse 1

HA: Hypothèse alternative

N : Le nombre des répondants

OIM : Organisation internationale de la migration

P : Probabilité

PQAP : Programme de qualification en assurance de personnes

r : Le coefficient de corrélation

REER : Régime enregistré d'épargne-retraite

Sig : Le degré de signification.

SPSS: Statistical Package for the Social Sciences

T : Le test (T) de statistique

T-100 : Assurance vie temporaire 100 ans

UQO : Université du Québec en Outaouais

RÉSUMÉ

« Au Canada, vingt-deux millions de canadiens sont couverts par les polices d'assurance-vie avec 82% qui possèdent les polices d'assurances individuelles et 18% qui possèdent les polices d'assurances collectives » (ACCAP, 2022). En revanche, « l'Afrique représente seulement environ 1,4% des parts du marché mondial d'assurance (Vie et Non-vie) » (FANAF, 2020). Partant de ce constat, nous avons décidé de se concentrer sur ce sujet intitulé « **Assurance-vie aux immigrants d'Afrique** » qui est d'une importance capitale, plus précisément nous avons examiné le niveau de connaissances des immigrants sur les types d'assurance-vie et analysé les facteurs limitatifs à l'adhésion aux polices d'assurance-vie en s'interrogeant sur la problématique suivante : **Les immigrants d'Afrique possèdent-ils des connaissances sur tous les produits d'assurance-vie?**

Pour y arriver, nous avons administré un questionnaire comportant 80 répondants pour recueillir les avis des immigrants d'Afrique. Ensuite, nous avons examiné et analysé les données collectées et dressé un certain nombre de conclusions prouvées par une démarche quantitative qui stipule que : Premièrement, l'étude nous a révélé qu'il y a une différence significative sur le niveau de connaissances des répondants. C'est seulement sur la police d'assurance-vie temporaire que les répondants possèdent de bonnes connaissances avec un taux élevé par rapport aux autres niveaux. Ensuite un taux élevé avec peu de connaissance sur les polices d'assurance-vie collective et entière. Et enfin, sur les polices d'assurance-vie temporaire 100 ans, universelle, avec participation; la majorité des répondants ne possèdent pas de connaissances.

Deuxièmement, cette même étude a confirmé qu'il existe des facteurs qui ont un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie par les immigrants d'Afrique.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	ii
Sigles et abréviations.....	iii
Résumé	iv
Liste des tableaux.....	ix
Liste des figures.....	x
INTRODUCTION	1
1 CHAPITRE I : REVUE DE LA LITTÉRATURE ET QUESTIONS DE RECHERCHE	4
1.1 L'importance de la problématique.....	4
1.2 Problématique étudiée	5
1.3 L'Assurance-vie.....	6
1.3.1 Historique de l'Assurance-vie	9
1.3.2 Assurance-vie et non-vie dans le monde.....	11
1.3.3 L'assurance-vie et non-vie en Afrique.....	12
1.3.4 L'assurance-vie au Canada	14
1.3.5 Les différentes polices d'assurance-vie	15
1.3.5.1 Assurance-vie individuelle.....	16
1.3.5.1.1 Assurance-vie temporaire.....	16
1.3.5.1.1.1 Temporaire à capital nivelé.....	16
1.3.5.1.1.2 Temporaire décroissante	16
1.3.5.1.1.3 Temporaire croissante	17
1.3.5.1.1.4 Temporaire renouvelable ou non renouvelable.....	17
1.3.5.1.1.5 Temporaire transformable.....	18
1.3.5.1.2 Fonctionnement de l'assurance-vie temporaire	18
1.3.5.1.2.1 Risques à court terme	19
1.3.5.1.2.2 Risques décroissants	19
1.3.5.1.2.3 Revenus restreints	19
1.3.5.1.3 Assurance-vie permanente	19
1.3.5.1.3.1 Assurance-vie entière.....	20
1.3.5.1.3.1.1 Fonctionnement de l'assurance vie entière	20

1.3.5.1.3.1.1.1	Impôts au décès	20
1.3.5.1.3.1.1.2	Assurabilité future	21
1.3.5.1.3.1.1.3	Augmentation de protection	21
1.3.5.1.3.2	Assurance-vie temporaire 100 ans (T-100)	21
1.3.5.1.3.2.1	Fonctionnement de l'assurance vie temporaire 100 ans	22
1.3.5.1.3.3	Assurance-vie universelle	22
1.3.5.1.3.3.1	Fonctionnement de l'assurance-vie universelle	23
1.3.5.1.3.3.1.1	Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et compte d'épargne libre d'impôt (CELI) maximisés	23
1.3.5.1.3.3.1.2	Revenu de retraite en franchise d'impôt	23
1.3.5.1.3.4	Assurance-vie avec participation	23
1.3.5.1.3.4.1	Fonctionnement de l'assurance-vie avec participation	24
1.3.5.2	Assurance-vie collective	26
1.3.5.2.1	Fonctionnement de l'assurance collective	26
1.3.5.2.1.1	Constitution d'un groupe	26
1.3.5.2.1.2	Titulaire de police	27
1.3.5.2.1.3	Contrat-cadre	27
1.3.5.2.1.4	Adhésion au groupe	27
1.3.5.2.1.5	Primes	27
1.3.6	Refus, exclusion et surprimes	30
1.3.6.1	Rejet (Refus)	31
1.3.6.2	Exclusion	31
1.3.6.3	Surprimes	31
1.3.7	Imposition de l'assurance vie	32
1.3.7.1	Imposition des dividendes	32
1.3.7.2	Imposition d'un rachat complet et rachat partiel	32
1.3.7.3	Imposition des avances sur police	33
1.3.7.4	Imposition des polices exonérées ou non	33
1.3.7.5	Cessions absolues	34
1.3.7.6	Décès du titulaire de la police	34
1.3.8	Stratégies d'imposition d'assurance vie	35
1.3.8.1	Utilisation de la police comme nantissement (Cession en garantie)	35
1.3.8.2	Transformation de la valeur de rachat en rente	35

1.3.8.3	La police d'assurance vie comme stratégie de revenu de retraite	36
1.3.8.4	Dons de bienfaisance.....	36
1.3.9	Les facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie	36
1.3.9.1	La santé.....	37
1.3.9.2	Le sexe.....	37
1.3.9.3	L'âge.....	37
1.3.9.4	Le montant de la couverture (le plafond maximal).....	38
1.3.9.5	La capacité financière.....	38
1.4	Questions de recherche et hypothèses	38
2	CHAPITRE II : MÉTHODOLOGIE	42
2.1	Stratégie de recherche	42
2.2	Choix de la méthode de recherche.....	43
2.2.1	Méthode quantitative.....	43
2.2.2	Collecte de données	44
2.2.3	Échantillon des répondants	45
2.2.4	Variables et échelles de mesure.....	45
2.2.5	Logiciel d'analyse statistique	45
2.2.6	Méthode d'analyse	46
3	CHAPITRE III : RÉSULTATS ET DISCUSSIONS	51
3.1	Résultats et discussions.....	51
3.1.1	Statistiques descriptives.....	51
3.1.2	Hypothèse 1 : Le niveau de connaissances des immigrants est le même sur les types d'assurance-vie.....	53
3.1.3	Hypothèse 2 : Il existe des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie.....	60
3.1.4	Récapitulatif de toutes les hypothèses	82
3.2	Apports, limites et perspectives	83
3.2.1	Apports.....	83
3.2.2	Limites.....	83
3.2.3	Perspective de recherche	84
	CONCLUSION	86
	REFERENCES	88

ANNEXES..... 91

Liste des tableaux

Tableau 1: Marché mondial de l'assurance-vie et Non vie en 2020 (en millions USD)	11
Tableau 2: Marché africain de l'assurance : Chiffre d'affaires 2021(Chiffres en millions USD)	14
Tableau 3: Illustration de la protection d'assurance vie au Canada par province en 2021	15
Tableau 4: Comparaison entre l'assurance-vie temporaire et l'assurance-vie permanente	25
Tableau 5: Comparaison entre l'assurance vie individuelle et collective	28
Tableau 6: Comparaison des différents types de police d'assurance vie au Canada	29
Tableau 7: Le sexe des répondants	51
Tableau 8: L'âge des répondants.....	52
Tableau 9: L'État matrimonial des répondants.....	52
Tableau 10: Statistiques des échantillons appariés	54
Tableau 11: Corrélations des échantillons appariés	55
Tableau 12: Test des échantillons appariés	57
Tableau 13: Tableau récapitulatif du niveau de connaissances des répondants en %	59
Tableau 14: Tableau croisé, l'âge d'un immigrant* le sexe	60
Tableau 15: Tableau croisé, la santé d'un immigrant * le sexe	62
Tableau 16: Tableau croisé, le sexe d'un immigrant * le sexe	64
Tableau 17: Tableau croisé, le plafond maximal du montant de la couverture * le sexe	67
Tableau 18: Tableau croisé, la capacité financière d'un immigrant* le sexe	69
Tableau 19: Tableau récapitulatif de l'impact de tous les facteurs	71
Tableau 20: Tableau croisé, le prix d'une police* le sexe.....	72
Tableau 21: Tableau croisé, manque de connaissances* le sexe.....	74
Tableau 22: Tableau croisé, les critères d'éligibilité * le sexe.....	76
Tableau 23: Tableau croisé, le temps d'attente * le sexe	78
Tableau 24: Tableau croisé, les documents exigés * le sexe	80

Liste des figures

Figure 1: Population immigrante au Canada venue d'Afrique	4
Figure 2: Parts de marché mondial d'assurance-vie et Non vie en 2020	12
Figure 3: Primes totales du marché mondial d'assurance-vie	12
Figure 4: Parts d'assurance-vie et Non vie en Afrique (2018)	13
Figure 5: Évolution des primes d'assurance-vie et Non vie en Afrique (2014-2018)	13
Figure 6: La croissance de l'assurance-vie au Canada (2010-2020)	15
Figure 7: Prestation de décès pour une assurance vie temporaire à capital nivelé, décroissant ou croissant	17
Figure 8: L'impact de l'âge d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	61
Figure 9: L'impact de la santé d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	63
Figure 10: L'impact du sexe d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	65
Figure 11: L'impact du plafond maximal du montant de la couverture sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	68
Figure 12: L'impact de la capacité financière d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	70
Figure 13: L'impact du prix d'une police sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	73
Figure 14: L'impact de manque de connaissances sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	75
Figure 15: L'impact des critères d'éligibilité sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	77
Figure 16: L'impact du temps d'attente sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie	79
Figure 17: L'impact des documents exigés à l'adhésion d'une police d'assurance-vie	81

INTRODUCTION

L'être humain naît, grandit et meurt. Dans la vie de tous les jours, on rencontre de bons moments et de mauvais moments, et l'homme s'habitue à vivre de tous ces changements. Compte tenu de ces phénomènes, l'homme a pensé comment gérer tous ces risques sur la terre, d'où la création d'un service appelé « Assurance » défini comme :

Un contrat légal entre l'assuré (personne ou entreprise qui prend la police) et l'assureur (société qui fournit l'assurance), où ce dernier verse le montant spécifique de l'argent au premier, en cas d'événement malheureux ou de crise tel qu'un décès soudain, des blessures accidentelles, des dommages au véhicule ou à la maison, etc. (Rachi, 2023).

Ces services sont distribués par des banques et des sociétés d'assurance et sont subdivisés en plusieurs catégories qui satisfont les individus selon leurs besoins. Parmi ces catégories on peut citer : l'assurance-vie, l'assurance contre la maladie ou les accidents, l'assurance invalidité, etc.

En Afrique, le développement du secteur d'assurance-vie est faible à la suite des caractéristiques socioculturelles et économiques des populations comme « la faiblesse du pouvoir d'achat, l'instabilité des revenus, manque de produits adaptés au contexte local, les pratiques de solidarité sociale, etc. » (Sawadogo & Guérineau, 2016). Ces contraintes ont un impact aux immigrants d'Afrique ici au Canada compte tenu du développement du secteur d'assurance-vie canadien. Dans cette recherche, nous aborderons précisément le niveau de connaissances des immigrants sur les polices d'assurance-vie ainsi que les facteurs limitatifs à l'adhésion de ces produits. **La question principale est de savoir si les immigrants en provenance d'Afrique possèdent des connaissances sur tous les produits d'assurance-vie.**

Pour ce faire, nous avons recensé les écrits de la littérature sur ce sujet afin de situer notre thème par rapport aux recherches antérieures et les informations existantes. Nous avons pu déterminer l'importance de la problématique et définir les éléments pertinents pour encadrer notre recherche théorique.

À la lumière de ce qui précède, nous avons pu cadrer la partie pratique et empirique de notre recherche en élaborant des hypothèses de recherche pour mieux cerner les enjeux qui découlent de la question centrale de notre recherche. Pour y arriver, nous avons conçu un questionnaire très précis pour recueillir les avis des immigrants sur l'assurance-vie. Ensuite, nous avons examiné et analysé les données collectées en utilisant une démarche quantitative. Pour mener à bien cette recherche, nous l'avons étalée sur trois chapitres : Le premier chapitre théorique commence par la description de la problématique, suivi de la revue de la littérature et se termine par notre question de recherche et les hypothèses qui en découlent à savoir :

Hypothèse 1 : Le niveau de connaissance des immigrants d'Afrique est le même sur les types d'assurance-vie.

Hypothèse 2 (Hypothèse principale) : Il existe des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie. Dans cette hypothèse, ces facteurs seront subdivisés en **H2a, H2b, H2c, H2d et H2e** comme suit :

H2a : L'âge d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

H2b : La santé d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

H2c : Le sexe d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

H2d : Le montant de la couverture ou le plafond maximal avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

H2e : La capacité financière d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

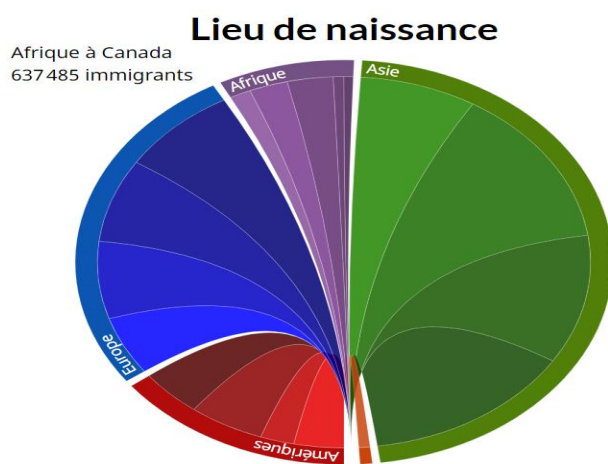
Le deuxième chapitre méthodique sera consacré à l'ensemble des techniques utilisés pour tester les hypothèses formulées. Le troisième chapitre pratique porte sur les analyses des résultats et les discussions, suivi par les valeurs ajoutées, les limites et les possibles thèmes à développer dans le futur et les conclusions tirées.

1 CHAPITRE I : REVUE DE LA LITTÉRATURE ET QUESTIONS DE RECHERCHE

1.1 L'importance de la problématique

Le Canada est appelé le pays de l'immigration. Les gens migrent au Canada de partout dans le monde. Au Canada, il existe quatre types d'immigrants : la catégorie de la famille, les immigrants économiques, les réfugiés, les catégories humanitaires et autres ("Histoire de l'immigration au Canada," 2020, January 15). En 2021, le Canada comptait près de 8 millions d'immigrants (OIM, 2022), ce qui représentait 21,8 % de la population canadienne dont l'Afrique compte environ 7,9% de ces immigrants.

Figure 1: Population immigrante au Canada venue d'Afrique



Source : Statistique Canada (Recensement de 2016)

Dans l'article de (Thériault, 2019) publié dans le journal Portail de l'Assurance, "Au Canada, deux ménages sur trois (68 %) possèdent soit de l'assurance vie collective, soit de l'assurance vie individuelle. Près de la moitié de tous les ménages, soit 49 %, possède une couverture d'assurance collective et 44 % une couverture d'assurance individuelle. Un ménage sur quatre possède les deux." Contrairement en Afrique où l'assurance-vie est un produit presque inconnu par la population. Au Canada, certaines personnes qui voulaient se protéger contre les

incidences socio-économiques causées par un décès d'un membre de la famille souscrivent les polices d'assurance vie.

1.2 Problématique étudiée

Comme déjà cité, le Canada comptait près de 8 millions d'immigrants, ce qui représentait 21,8 % de la population dont 7,9 % des immigrants sont venus d'Afrique. Selon mon expérience en tant que Conseiller en sécurité financière (Agent en Assurance de Personnes), la majorité de ces immigrants d'Afrique ne sont pas intéressés et même ne connaissent pas les polices d'assurance vie à cause des contraintes du secteur d'assurance vie en Afrique.

D'après (Sawadogo & Guérineau, 2016),

Les contraintes au développement du secteur concernent la faiblesse des pouvoirs d'achat des populations locales et leur manque de culture d'assurance. La faiblesse et l'instabilité des revenus des populations limitent structurellement la demande des produits d'assurance-vie à une très faible fraction d'agents économiques. A cela s'ajoute le manque de produits adaptés aux contextes locaux (milieu rural et informel). Par ailleurs, l'assurance-vie peut venir à l'encontre du contexte socio-culturel et des pratiques de solidarité sociale existantes (par exemple la prise en charge des vieux inactifs par les jeunes actifs), ou plus généralement à la couverture du risque de dépendance par la solidarité familiale ou communautaire.

Un sondage de 2021 sur les connaissances financières générales de la Canada-Vie a révélé que « Seulement 27 % des Canadiens connaissaient la couverture d'assurance-vie recommandée » (Canadalife, Septembre 2022).

Selon le Département des assurances de la Caroline du Sud, (SCDOI, 2023), « De nombreux assurés souscrivent une police sans comprendre ce qui est couvert, les exclusions qui enlèvent la couverture et les conditions qui doivent être remplies pour que la couverture s’applique en cas de sinistre. Le SCDOI tient à rappeler aux consommateurs que la lecture et la compréhension de l’ensemble de votre police peuvent vous aider à éviter les problèmes et les désaccords avec votre compagnie d’assurance en cas de sinistre. »

Ces immigrants d'Afrique ont besoin réellement de connaître les avantages que procurent tous ces produits d’assurance-vie et être capable de choisir un produit adéquat pour eux. L’objectif de cette recherche est d’examiner le niveau de connaissances des immigrants sur les produits d'assurance-vie ainsi que d’analyser les facteurs qui ont un impact à l’adhésion des polices d’assurance-vie.

1.3 L’Assurance-vie

La vie d'un individu est incertaine et limitée, tout comme sa vie professionnelle et sa capacité de travail, c'est pourquoi l'assurance-vie représente une manière de gérer les risques qui peuvent s'exprimer par le manque de moyens de subsistance dans une certaine période de la vie ou la protection de l'individu ou des membres de sa famille en termes financiers. En souscrivant une police d'assurance-vie, on investit dans sa propre sécurité, on protège ses proches, tout en épargnant et en planifiant son propre avenir. La police d'assurance-vie est une solution à long terme qui combine l'épargne la plus sûre et la fiabilité (Gordana, Gordana, Dragica, Tatjana, & Kosta, 2014).

Tout le monde meurt un jour et le décès d'une personne entraîne toujours des conséquences financières et psychologiques pour les membres survivants de la famille.

Tous les individus sont soumis à des aléas, y compris sur la durée de vie humaine. Ces aléas peuvent entraîner des conséquences financières susceptibles de menacer leur patrimoine. Ainsi, par exemple, en cas de décès du chef de famille, la famille endeuillée peut ne plus disposer des ressources financières nécessaires pour maintenir son train de vie. À l'inverse, en cas de survie plus longue qu'anticipé d'un individu, la joie de cette longévité peut être nuancée par des problèmes financiers si celui-ci ne dispose pas d'une épargne suffisante et que plus personne n'est en mesure de l'aider. Il convient alors de permettre aux individus de se protéger contre ces risques. À cet effet, on peut leur fournir des services d'assurance sur la vie, dont le principe s'appuie sur plusieurs méthodes de gestion des risques (incitation à la précaution, mutualisation des risques, partage des risques, transferts des risques, etc.) (Kamega & Planchet, 2012).

Ce concept d'assurance-vie est né pour diminuer l'impact de ces conséquences aux survivants de la famille comme cette définition l'explique, « l'assurance-vie couvre le risque de décès d'une ou de plusieurs personnes » (Bernier et al., 2019).

En plus de la couverture du risque de décès, l'assurance-vie protège aussi le risque de longévité et donne aussi la possibilité d'investir comme l'explique (Sawadogo & Guérineau, 2016),

Les services d'assurance-vie offrent également des rentes qui fournissent une couverture pour le souscripteur d'assurance contre le risque de longévité (vieillesse par exemple). Dans ce cas, l'assuré paie des primes à l'assureur en échange d'une couverture, qui est payable au cours d'une période déterminée ou toute la période de la durée de vie de

l'assuré. Ainsi, l'assurance-vie joue un rôle important dans la planification financière des individus car elle peut être utilisée comme une couverture contre l'incertitude financière résultant des risques de mortalité ou de longévité encourus par les individus. En plus de son rôle dans la gestion des risques, l'assurance-vie est également un important instrument de mobilisation de l'épargne intérieure dispersée des agents économiques pour la canaliser vers des opportunités d'investissements productifs.

L'assurance vie aide nos proches à faire face aux incidences financières du décès pour couvrir :

- ✓ Une perte de revenu, si la personne assurée est employée et soutien de famille;
- ✓ Le coût du remplacement de la personne assurée si celle-ci s'occupait des enfants de la famille;
- ✓ Le besoin de rembourser les dettes, y compris une hypothèque ou un prêt personnel;
- ✓ Les impôts sur le revenu découlant de la disposition présumée d'immobilisations au décès (Eszes, Ocra, & Québec . Autorité des marchés, 2019).

Depuis longtemps jusqu'à nos jours, l'assurance-vie est utilisée comme la principale stratégie de gestion du risque de décès. « La base de l'assurance est un transfert de risque entre une personne (ou entité) et un assureur. Vous payez une prime afin de transférer le risque à un assureur advenant son occurrence » (Guilbault, 2019).

La stratégie de gestion du risque est celle du transfert: quelqu'un d'autre accepte d'assumer les conséquences du risque si celui-ci se réalise. L'assurance est une stratégie de transfert du risque. De son vivant, une personne peut alors échanger l'éventualité d'une catastrophe financière en cas de décès contre la certitude d'un versement de primes

d'assurance annuelles. L'assurance est parfois appelée le « partage » de risque parce qu'elle fait partager les pertes de quelques-uns avec un grand nombre de personnes. Autrement dit, les pertes financières de ceux qui ont subi l'événement assuré sont réparties entre tous ceux qui souscrivent la couverture d'assurance pour se protéger contre cet événement (Eszes et al., 2019).

A la lumière des documents recensés, neuf grands thèmes sont dégagés à savoir : historique de l'assurance -vie, assurance-vie et non-vie dans le monde, assurance-vie et non-vie en Afrique, assurance-vie au Canada, les différentes polices d'assurance-vie; refus, exclusion et surprimes de l'assurance-vie, imposition de l'assurance vie, stratégies d'imposition d'assurance vie, les facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

1.3.1 Historique de l'Assurance-vie

L'auteur (BEATTIE, 2021) dans son article,

L'assurance-vie a commencé à émerger aux 16^e et 17^e siècles en Angleterre, en France et en Hollande. La première police d'assurance-vie connue en Angleterre a été émise en 1583. Mais, faute d'outils pour évaluer correctement le risque encouru, bon nombre des groupes qui offraient une assurance ont finalement échoué. Cela a commencé à changer en 1693, lorsque la première table de mortalité moderne a été développée par l'astronome et mathématicien Edmund Halley, mieux connu aujourd'hui comme l'homonyme de la comète de Halley.

Dans un autre article publié sur le site internet de la compagnie Kennedy Insurance brokers en 2017,

Le premier exemple d'assurance-vie tel que nous le connaissons actuellement est apparu au 17ème siècle en Angleterre, avec la fondation de Lloyd's of London, alors connu sous le nom de Lloyd's Coffee House. Des marchands et des commerçants de la mer de tout le pays sont venus au café d'Edward Lloyd pour obtenir une assurance maritime afin de protéger leurs proches au cas où quelque chose de tragique se produirait en mer.

La première compagnie d'assurance-vie américaine a été fondée en 1759, sur la base d'un modèle similaire à celui qu'Edward Lloyd a popularisé en Angleterre. Dans ses premières incarnations, l'assurance-vie américaine était principalement utilisée au profit des veuves et des enfants presbytériens pauvres et en détresse. Ce n'est qu'en 1840 que l'assurance-vie est devenue vraiment populaire auprès des citoyens américains, à la suite du grand incendie dévastateur de New York en 1935. Après une autre tragédie sous la forme du grand incendie de Chicago en 1871, les Américains ont commencé à prendre au sérieux l'idée de l'assurance-vie.

L'idée de l'assurance-vie a mis beaucoup plus de temps à se répandre au Canada. C'est ce qui s'est produit en 1846, lorsque la Canada-Vie de Hamilton a commencé à émettre régulièrement des polices d'assurance aux Canadiens et aux Anglais à l'étranger. L'idée est venue au fondateur de la société, Hugh C. Baker, après un voyage à New York où il a cherché à obtenir une assurance. De retour au Canada, Baker a contribué à populariser les polices d'assurance-vie dans son pays natal (Kennedy insurance brokers, 2017).

1.3.2 Assurance-vie et non-vie dans le monde

Selon l'étude Sigma publiée par Swiss Re,

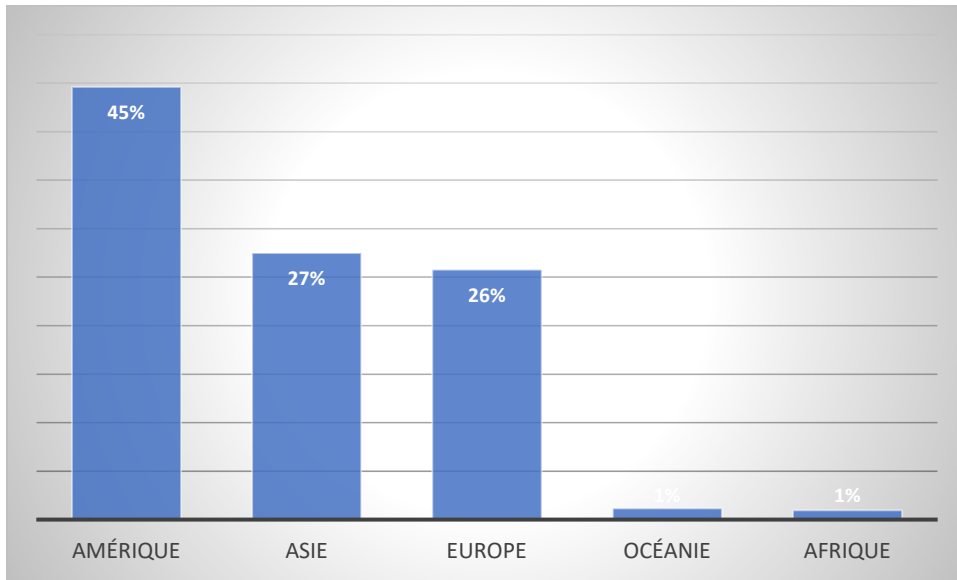
Le montant total des primes s'établit à 6 287 milliards USD en 2020, contre 6 284 milliards USD une année plus tôt. Seuls les marchés d'Amérique du Nord, d'Asie Pacifique et du Moyen-Orient enregistrent une légère hausse des cotisations avec des taux d'augmentation oscillant entre 2 et 1,3%. Les primes des autres régions à savoir, l'Europe, l'Afrique et l'Amérique Latine - Caraïbes baissent respectivement de 3%, 10% et 16% sur un an (Atlas, 2021).

Tableau 1: Marché mondial de l'assurance-vie et Non vie en 2020 (en millions USD)

Régions	Chiffre d'affaires		Evolution 2019-2020	Part de marché	
	2020	2019		2020	2019
Amérique du Nord	2 674 038	2 620 164	2,06%	42,53%	41,69%
Amérique Latine et les Caraïbes	131 855	157 037	-16,04%	2,10%	2,50%
Asie-Pacifique	1 754 520	1 719 625	2,03%	27,91%	27,36%
Europe	1 619 312	1 673 727	-3,25%	25,76%	26,63%
Afrique	60 190	67 282	-10,54%	0,96%	1,07%
Moyen-Orient	47 131	46 525	1,30%	0,75%	0,74%
Monde	6 287 046	6 284 360	0,04%	100%	100%

Source : Atlas Magazine/2020

Figure 2: Parts de marché mondial d'assurance-vie et Non vie en 2020

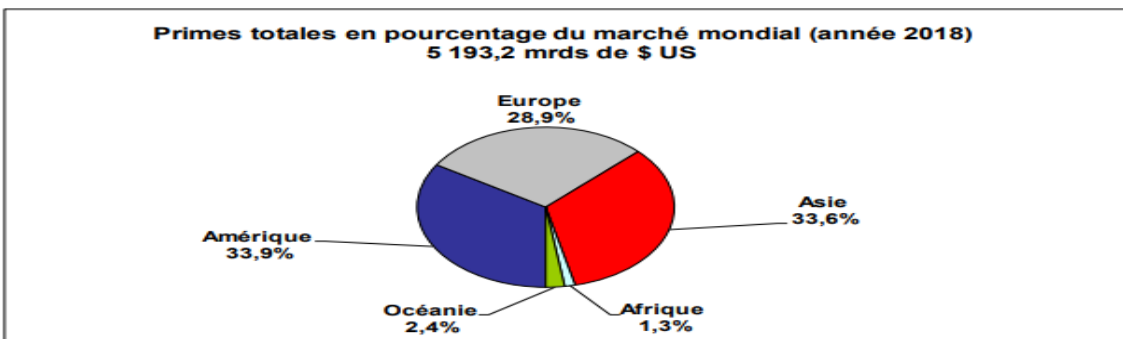


Source: Atlas Magazine/2020

1.3.3 L'assurance-vie et non-vie en Afrique

Dans une étude faite par la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaine (FANAF en sigle), « le marché mondial de l'assurance a atteint 5 193,2 milliards de dollars US en 2018. L'Afrique en représente 1,4% (marchés vie et non vie), la plus grande part étant représentée par l'Amérique avec 34,0%, devant l'Asie (32,5%) et l'Europe (30,2%) » (FANAF, 2020).

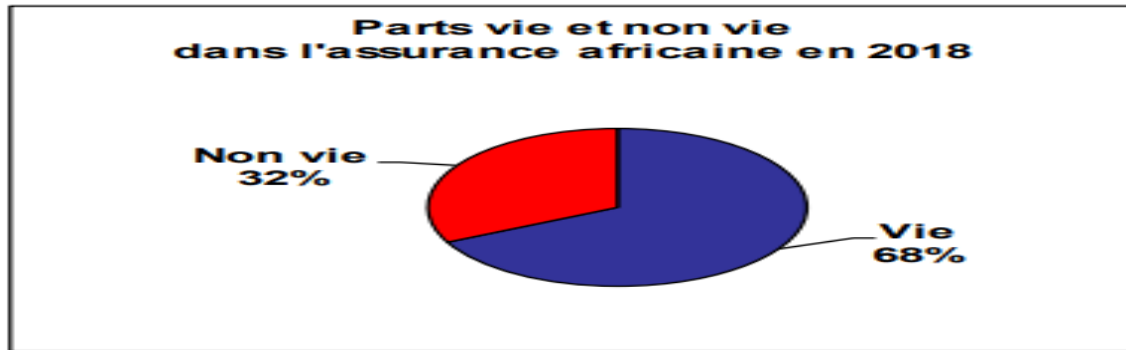
Figure 3: Primes totales du marché mondial d'assurance-vie



Source : Rapport de données de FANAF/2020

Dans un rapport publié en 2020 par la Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaine concernant les parts d'assurance-vie et Non Vie en Afrique, 68% appartenaient à l'assurance-vie et 32% appartenaient à l'assurance non-vie.

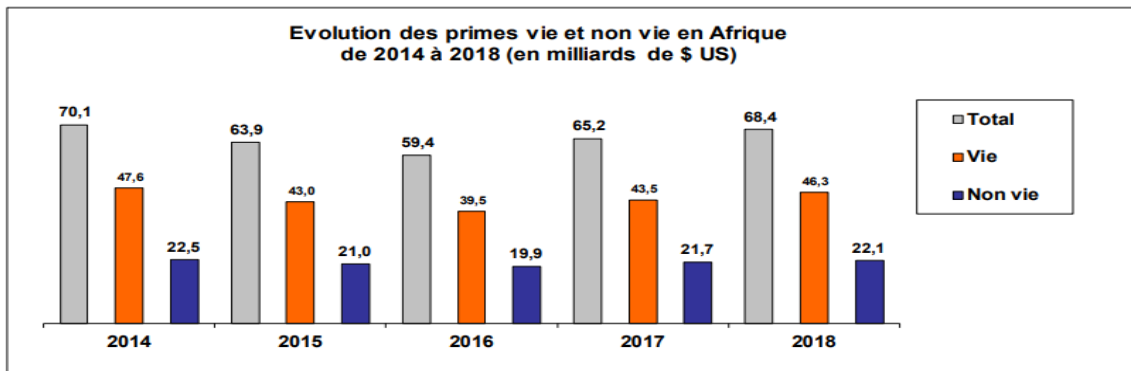
Figure 4: Parts d'assurance-vie et Non vie en Afrique (2018)



Source : Rapport de données de FANAF/2020

Dans ce même rapport, « le volume des primes émises en vie et non vie connaît une légère baisse pour l'Afrique (0,7%) sur la période de 2014 à 2018 (70,3 milliards de dollars US en 2014 ; 68,4 milliards de dollars US en 2018). La part relative de l'assurance africaine dans le monde baisse de 0,2 point ; passant de 1,5% en 2014 à 1,3% en 2018 » (FANAF, 2020).

Figure 5: Évolution des primes d'assurance-vie et Non vie en Afrique (2014-2018)



Source : Rapport de données de FANAF/2020

Selon un rapport du Swiss Re Institute publié dans le Magazine Atlas (2021), le chiffre d'affaires du secteur africain de l'assurance a atteint 74,19 milliards USD en 2021. Ce montant est

en hausse de 19,89% par rapport aux 61,881 milliards USD de 2020. L’Afrique du Sud maintient sa position de leader du marché avec 51,215 milliards USD, soit 69,03% de parts de marché en 2021. Le pays est suivi par le Maroc, l’Egypte et le Kenya qui représentent respectivement 7,2%, 3,79% et 3,26% du total des primes souscrites en Afrique en 2021.

Tableau 2: Marché africain de l’assurance : Chiffre d’affaires 2021(Chiffres en millions USD)

Rang		Pays	Chiffre d'affaires		Evolution 2020-2021	Parts 2021
2021	2020		2021	2020		
1	1	Afrique du Sud	51 215	41 110	24,58%	69,03%
2	2	Maroc	5 343	4 774	11,92%	7,20%
3	3	Egypte	2 808	2 390	17,49%	3,79%
4	4	Kenya	2 422	2 190	10,59%	3,26%
5	5	Nigéria	1 581	1 433	10,33%	2,13%
6	6	Algérie	1 075	1 095	-1,83%	1,45%
7	7	Tunisie	985	900	9,44%	1,33%
8	8	Namibie	867	788	10,03%	1,17%
9	9	Côte d'Ivoire	844	694	21,61%	1,14%
10	10	Ghana	815	686	18,80%	1,10%
Total des 10 premiers pays			67 955	56 060	21,22%	91,60%
Reste des pays			6 235	5 821	7,11%	8,40%
Total Afrique			74 190	61 881	19,89%	100%

Source : Atlas Magazine/2021

1.3.4 L’assurance-vie au Canada

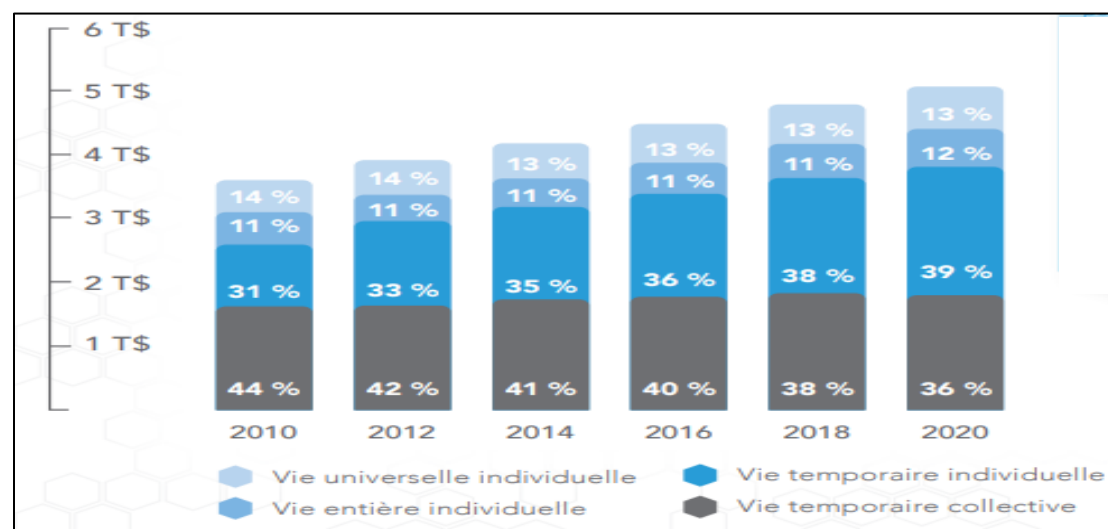
« Au Canada, vingt-deux millions de canadiens sont couverts par les polices d’assurance-vie avec 82% qui possèdent les polices d’assurances individuelles et 18% qui possèdent les polices d’assurances collectives » (ACCAP, 2022)

Tableau 3: Illustration de la protection d'assurance vie au Canada par province en 2021

Assurance-vie	NL	PE	NS	NB	QC	ON	MB	SK	AB	BC	Canada
Personnes couvertes (en milliers)	300	88	590	540	6500	8400	710	620	2 200	2 300	22 000
Couverture Moyenne en vigueur (en milliers de dollars)											
Par individu	192	214	183	166	162	242	246	263	315	282	228
Par ménage	343	404	348	368	361	467	454	474	545	467	442

Source: Canadian Life and Health Insurance Association/2021

Figure 6: La croissance de l'assurance-vie au Canada (2010-2020)



Source: Canadian Life and Health Insurance Association/2021

1.3.5 Les différentes polices d'assurance-vie

« En matière de protection d'assurance-vie, c'est la promesse contractuelle d'un assureur de verser un capital déterminé en cas de décès de la personne assurée. Il existe deux régimes principaux : les contrats temporaires et les contrats permanents » (Perrier, 1988).

1.3.5.1 Assurance-vie individuelle

L'assurance-vie individuelle appartient essentiellement à deux catégories de polices d'assurance-vie : temporaire et permanente.

1.3.5.1.1 Assurance-vie temporaire

« Une assurance-vie temporaire c'est une protection temporaire qui prévoit un versement libre d'impôt aux personnes ou organismes de bienfaisance désignés comme bénéficiaires advenant le décès pendant la période choisie » (Canadalife, 2021).

« L'assurance vie temporaire consiste en un contrat en vertu duquel un assureur s'engage à verser un montant de prestation à un bénéficiaire, advenant le décès de la personne assurée durant le délai prescrit au contrat, en échange du paiement d'une prime » (ComparerAssurance.vie, 2022).

1.3.5.1.1.1 Temporaire à capital nivelé

La plupart des polices d'assurance vie temporaire offre une prestation de décès à capital nivelé; autrement dit, la prestation de décès correspond au capital assuré initial, indépendamment de la date du décès de la personne assurée pendant la durée de la couverture. La police d'assurance avec prestation de décès à capital nivelé peut être très avantageuse lorsqu'aucun changement important dans les besoins en assurance n'est prévu pendant la durée du contrat (Eszes et al., 2019).

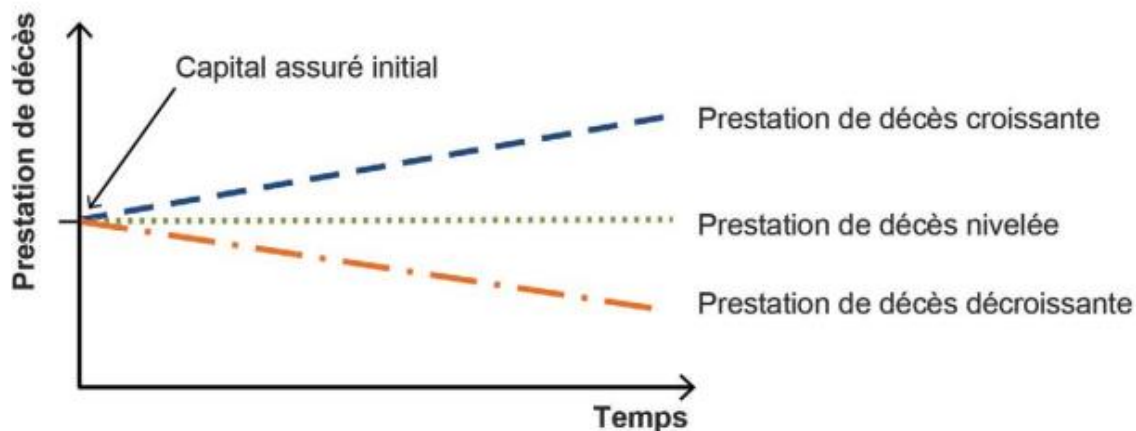
1.3.5.1.1.2 Temporaire décroissante

« L'assurance vie temporaire à prestation de décès décroissante suit la même logique que celle à prestation nivelée, mais est différente dans la mesure où le capital décès diminue au fil des années du contrat » (ComparerAssurance.vie, 2022).

1.3.5.1.1.3 Temporaire croissante

L'assurance vie temporaire croissante offre une prestation de décès qui augmente pendant la durée de la police. L'augmentation de la prestation de décès est habituellement appliquée à des dates fixées à l'avance, par exemple, tous les ans ou tous les 5 ans. Cette augmentation peut prendre la forme d'un montant fixe (par exemple, 50 000 \$ tous les cinq ans) ou d'un pourcentage fixe (par exemple, 5 % par an) (Eszes et al., 2019).

Figure 7: Prestation de décès pour une assurance vie temporaire à capital nivelé, décroissant ou croissant



Source : Manuel de préparation à l'examen du Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP)

1.3.5.1.1.4 Temporaire renouvelable ou non renouvelable

L'assurance vie temporaire peut être renouvelable ou non renouvelable. Lorsque la police d'assurance vie temporaire est renouvelable, son titulaire a le droit de la renouveler à l'expiration de la durée de la couverture pour une autre période, sans avoir à fournir une preuve d'assurabilité au moment du renouvellement. Le droit de renouvellement est habituellement limité à un âge précis (par exemple, jusqu'à l'âge de 70 ans). Lorsque la police d'assurance vie temporaire n'est pas renouvelable, elle expire à la fin de la période

prévue au contrat, et son titulaire doit demander une nouvelle police d'assurance vie s'il désire garder la couverture. Si l'état de santé de la personne assurée s'est détérioré, le titulaire de police devra peut-être payer des primes plus élevées et il risque même de voir sa demande de couverture refusée. Les polices renouvelables sont plus coûteuses que les polices non renouvelables. Dans le cas d'une police renouvelable, la compagnie d'assurance assume le supplément de risque de devoir maintenir la couverture pour la personne assurée après l'expiration de la période contractuelle, même si l'état de santé de ce dernier s'est détérioré (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.1.5 Temporaire transformable

« Une assurance temporaire transformable se dit d'une police temporaire qui peut être convertie en une police permanente. La prime est établie selon l'âge au moment de la transformation, mais aucun examen médical n'est requis à ce moment » (Boivin, 2014).

L'assurance vie temporaire transformable permet au titulaire de convertir la police temporaire en police d'assurance vie permanente (par exemple, vie entière, vie temporaire 100 ans ou vie universelle) à une date ultérieure. La transformation n'exige pas de preuve d'assurabilité, de sorte que le titulaire de police peut obtenir une couverture à vie, même si l'assuré n'est plus assurable. L'assurance vie temporaire transformable est plus coûteuse que l'assurance vie temporaire sans option de transformation, parce qu'elle expose la compagnie d'assurance à un risque accru au-delà de la période initiale (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.2 Fonctionnement de l'assurance-vie temporaire

Dans le manuel de préparation à l'examen du Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP), « En général, l'assurance vie temporaire devrait être souscrite uniquement

pour couvrir des risques qui disparaîtront avant que la personne assurée n'atteigne l'âge de 60 ou 70 ans. » (Eszes et al., 2019). Ces risques cités dans ce manuel sont les risques à court terme et décroissants, ainsi qu'un risque de revenus restreints. Ce manuel les explique en détail ci-après.

1.3.5.1.2.1 Risques à court terme

L'assurance vie temporaire s'avère particulièrement bien adaptée aux risques à court terme dont la durée est connue. Lorsqu'il est possible que le risque se prolonge au-delà de la durée prévue, le titulaire de police devrait choisir une police renouvelable.

1.3.5.1.2.2 Risques décroissants

L'assurance vie temporaire décroissante peut constituer une bonne solution pour couvrir les risques qui diminuent au fil des années, comme les prêts hypothécaires ou autres qui sont remboursés au cours d'une période d'amortissement connue. Voici des exemples d'autres risques qui diminuent avec le temps.

1.3.5.1.2.3 Revenus restreints

Les personnes optent pour l'assurance vie temporaire de préférence à la police permanente probablement, entre autres raisons, parce qu'elles n'ont pas les liquidités nécessaires pour souscrire une police permanente.

1.3.5.1.3 Assurance-vie permanente

« L'assurance vie permanente offre une protection pour toute la vie et comprend souvent une partie « investissement » que nous appelons « valeur de rachat ». On les appelle aussi « police vie entière » ou « police vie universelle ». Ces polices conviennent surtout aux gens qui veulent intégrer l'épargne à leur assurance pour une planification successorale plus élaborée » (Malarme, 2016).

1.3.5.1.3.1 Assurance-vie entière

Comme l'assurance vie universelle, l'assurance vie entière n'expire pas avant le décès du titulaire de la police, tant que celui-ci continue de payer les primes. Ce type de régime peut également accumuler une valeur de rachat, mais les assurés ne peuvent pas ajuster les paiements de primes et la valeur de rachat comme ils peuvent le faire avec les polices d'assurance-vie universelle. Cela signifie que les polices d'assurance vie entière peuvent être plus chères que de nombreuses polices d'assurance vie universelle, bien que le montant élevé de la valeur de rachat que les assurés peuvent recevoir puisse justifier ce coût plus élevé ("Press Release: Fidelity Life: Universal Life Insurance vs. Whole Life Insurance," 2022).

En plus, un nombre croissant de chercheurs affirment que « l'assurance vie entière qui est une forme d'assurance-vie permanente permet de constituer une valeur de rachat, renforce les portefeuilles d'investissement et même augmente les revenus de retraite si elle est utilisée correctement » (Templin, 2020).

1.3.5.1.3.1.1 Fonctionnement de l'assurance vie entière

« En règle générale, l'assurance vie entière est mieux adaptée que l'assurance vie temporaire pour faire face à des risques à long terme ou d'une durée indéterminée » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.1.1.1 Impôts au décès

« L'un des meilleurs arguments en faveur de l'assurance vie entière concerne la fiscalité successorale, par exemple si la personne possède un chalet, des actions d'entreprise ou d'autres actifs de placement qu'elle veut léguer à ses enfants sans impact fiscal, et dont la valeur est censée augmenter de façon marquée avant le décès » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.1.1.2 Assurabilité future

« L'assurance vie entière offre, entre autres avantages, une couverture viagère à un prix fixe garanti. De plus, si la police d'assurance est souscrite alors que la personne assurée est relativement jeune et avant qu'il ne commence à éprouver des problèmes de santé, elle peut se révéler assez économique » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.1.1.3 Augmentation de protection

« L'assurance vie entière avec participation peut offrir un moyen facile d'augmenter la protection d'assurance sans hausser les primes, même si la santé de la personne assurée se détériore » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.2 Assurance-vie temporaire 100 ans (T-100)

L'assurance vie temporaire 100 ans est considérée comme une assurance vie permanente puisqu'elle vous assure également jusqu'à votre décès. Normalement, vous devrez payer vos primes pour le reste de votre vie. En revanche, si vous atteignez le vénérable âge de 100 ans, certains assureurs cesseront les paiements tout en continuant de vous assurer. Le fait que l'assurance vie temporaire 100 ans ne comporte aucune valeur de rachat est certainement la principale différence entre cette protection et de l'assurance vie permanente. Ainsi, en cas d'annulation de votre contrat d'assurance avant votre décès, aucun montant ne vous sera offert (Acolit, 2022).

« L'assurance vie temporaire 100 ans, est une assurance vie qui garantit une protection pendant 100 ans. Autrement dit, la souscription de cette police d'assurance donne une couverture d'assurance vie pour toute la vie entière » (Desoutter, 2022).

1.3.5.1.3.2.1 Fonctionnement de l'assurance vie temporaire 100 ans

Selon (Eszes et al., 2019), l'assurance vie T-100 peut être appropriée dans les conditions suivantes :

- Le titulaire de police a besoin d'un montant fixe d'assurance pour couvrir un besoin qui n'est pas censé augmenter avant son décès, quelle que soit la date à laquelle celui-ci se produit;
- Le titulaire de police est sûr qu'il ne voudra jamais résilier sa police;
- Le titulaire de police n'a pas besoin des possibilités d'investissement offertes par l'assurance vie universelle.

1.3.5.1.3.3 Assurance-vie universelle

D'après (Gatzert & Schmeiser, 2013),

Les polices d'assurance vie universelle sont des contrats à vie et comprennent essentiellement un contrat d'assurance en cas de décès (sans durée de contrat fixe, c'est-à-dire une assurance vie entière) avec une valeur nominale fixe, tandis que la compagnie d'assurance investit le reste de la prime d'assurance (après avoir soustrait la prime de risque pour la protection en cas de décès) sur le marché des capitaux, constituant ainsi des réserves. Contrairement aux polices d'assurance-vie traditionnelles ou aux polices d'assurance-vie entière, les produits d'assurance-vie universelle sont très flexibles, car ils offrent la possibilité de modifier le montant de la prestation de décès ainsi que le montant des primes pendant la durée du contrat.

1.3.5.1.3.3.1 Fonctionnement de l'assurance-vie universelle

« L'assurance vie universelle convient très bien au titulaire de polices qui cherche des placements sûrs et avantageux sur le plan fiscal, tout en souhaitant combler des besoins à long terme en matière d'assurance » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.3.1.1 Régime enregistré d'épargne-retraite (REER) et compte d'épargne libre d'impôt (CELI) maximisés

« Les polices d'assurance vie universelle peuvent être attirantes pour les personnes qui ont déjà atteint le maximum pouvant être versé dans leurs REER et leurs CELI, surtout si leur taux d'imposition marginal est élevé » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.3.1.2 Revenu de retraite en franchise d'impôt

« L'effet de levier d'une police d'assurance vie universelle permet d'avoir un revenu de retraite en franchise d'impôt » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.1.3.4 Assurance-vie avec participation

« Il s'agit d'une protection viagère qui prévoit le versement d'une somme libre d'impôt à la personne de votre choix à votre décès. La croissance de la valeur de rachat de votre police est garantie tant que vous payez vos primes. La valeur de rachat correspond à la valeur de la police d'assurance à laquelle vous pouvez accéder en espèces. Cependant, la prestation de décès de votre assurance est réduite si vous accédez à la valeur de rachat » (Canadavie, 2022). Dans le cas de l'assurance-vie avec participation, « des participations, déterminées par la compagnie, pourraient être attribuées à votre contrat. C'est vous qui décidez comment utiliser ces participations : vous pouvez souscrire de l'assurance additionnelle, recevoir un paiement comptant, réduire votre prime annuelle ou laisser les participations s'accumuler » (Sunlife, 2018).

1.3.5.1.3.4.1 Fonctionnement de l'assurance-vie avec participation

L'assurance-vie implique le transfert du risque d'une personne à une compagnie d'assurance-vie. Dans le cas de l'assurance avec participation, une partie du risque est partagée entre les propriétaires de contrats et la compagnie. L'expression « assurance avec participation » décrit le fait que le propriétaire du contrat participe au risque, avec la compagnie d'assurance. Dans le cadre du partage du risque, les propriétaires de contrats avec participation peuvent également avoir droit à certaines récompenses lorsque le rendement des contrats est supérieur aux attentes. Les récompenses peuvent être attribuées sous forme de participations, soit une partie des bénéfices tirés du compte des contrats avec participation dans lequel les placements, les frais et les autres éléments afférents aux contrats avec participation de la compagnie sont enregistrés. La compagnie détermine au moins une fois par année si elle attribuera une participation et, le cas échéant, le montant de celle-ci (Sunlife, 2018).

Tableau 4: Comparaison entre l'assurance-vie temporaire et l'assurance-vie permanente

	Assurance-vie temporaire	Assurance-vie permanente
Qu'offre ce type d'assurance?	Protection pendant une période déterminée	Protection permanente
Pendant combien de temps durera votre protection?	La durée de protection que vous choisissez	Toute votre vie
Comment ce produit peut-il vous aider?	<ul style="list-style-type: none"> • Compenser la perte de revenus • Couvrir les dettes et les frais funéraires 	<ul style="list-style-type: none"> • Compenser la perte de revenus • Couvrir les dettes et les frais funéraires • Constituer un patrimoine • Faciliter la planification successorale
Combien cela coûte-t-il?	Type d'assurance habituellement plus abordable que l'assurance permanente	Ce type d'assurance est habituellement plus coûteux que l'assurance vie temporaire
Cette assurance peut-elle accumuler une valeur de rachat avec le temps?	Non	Oui
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> • Vos bénéficiaires reçoivent un versement unique libre d'impôt à votre décès. • Si vos plans changent, votre protection peut évoluer en conséquence. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vos bénéficiaires reçoivent un versement unique libre d'impôt à votre décès. • Vous avez la possibilité de constituer un patrimoine à l'intérieur de votre police, dans les limites permises, et d'y accéder au cours de votre vie.

Source : Canadalife/2021

1.3.5.2 Assurance-vie collective

« Un régime d'assurance collective procure de l'assurance à chaque membre d'un groupe. Le propriétaire du contrat collectif est l'employeur, le syndicat ou tout autre administration d'une association. Le contrat est signé entre l'assureur et l'administrateur. Les membres adhèrent à l'assurance qui reste en vigueur tout le temps qu'ils restent au sein du groupe » (Malarme, 2018a).

L'assurance collective est offerte jusqu'à l'âge de 65 ans, et si vous appartenez à un groupe de plusieurs personnes, aucun examen médical ou autre preuve d'assurabilité n'est exigé. L'assurance-vie collective est délivrée aux employés en vertu d'un contrat-cadre et chaque assuré reçoit un certificat en guise de preuve de couverture. La prime prélevée n'est pas personnalisée selon votre âge, votre sexe ou votre état de santé, mais elle est fondée sur les moyennes de l'ensemble du groupe (CSFO, 2017).

1.3.5.2.1 Fonctionnement de l'assurance collective

« Dans un contrat d'assurance collective, « son fonctionnement est basé sur la constitution du groupe, le titulaire de police, le contrat-cadre, adhésion au groupe et les primes » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.2.1.1 Constitution d'un groupe

Tous les groupes réunissant un nombre suffisant de personnes dotées d'une caractéristique commune peuvent être assurés par un régime d'assurance collective : tous les employés d'un employeur; les cadres et les gestionnaires d'un employeur; les anciens étudiants d'une université; les membres d'une association professionnelle ou d'un ordre professionnel; les membres d'une association de gens d'affaires ; les membres d'une association de détaillants (Eszes et al., 2019).

1.3.5.2.1.2 Titulaire de police

« Le titulaire de police d'un régime d'assurance collective est l'entreprise ou l'organisation qui signe un contrat avec un assureur afin d'obtenir une couverture d'assurance pour les membres de son groupe » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.2.1.3 Contrat-cadre

Les régimes d'assurance collective sont régis par un contrat-cadre conclu entre le preneur du régime et l'assureur. Il n'y a pas de contrat conclu directement entre la personne assurée – l'adhérent – et la compagnie d'assurance. Par conséquent, l'adhérent n'a aucun contrôle sur le contrat, si ce n'est pour en désigner le bénéficiaire et pour souscrire des couvertures d'assurance facultatives additionnelles, lorsque le régime le permet (Eszes et al., 2019).

1.3.5.2.1.4 Adhésion au groupe

« L'adhérent est un assuré aux termes du contrat-cadre du régime collectif. Afin d'être couvert par un régime d'assurance collective, il doit respecter les critères d'admissibilité qui régissent le groupe et qu'a fixés le promoteur du régime » (Eszes et al., 2019).

1.3.5.2.1.5 Primes

Les primes de l'assurance collective sont fondées sur la composition de l'ensemble du groupe, et non sur les caractéristiques propres à chaque personne. Ainsi, la compagnie d'assurance pourrait exiger une prime de 0,20 \$ par tranche de 1 000 \$ de protection, et cette prime s'appliquera à chaque membre du groupe, indépendamment de l'âge, du sexe ou du statut fumeur de la personne (Eszes et al., 2019).

Tableau 5: Comparaison entre l'assurance vie individuelle et collective

Assurance collective	Assurance individuelle
Le contrat appartient à l'employeur et vous n'avez pas de contrôle sur ses modifications ou son annulation	Le contrat vous appartient
Le montant d'assurance est toujours calculé en multiple du salaire	Le montant d'assurance s'ajuste à votre besoin d'assurance
Les primes sont établies selon les caractéristiques de l'ensemble du groupe et peuvent être modifiées régulièrement	Les primes sont établies selon vos caractéristiques et sont garanties selon le contrat choisi.
Si vous changez d'emploi, l'assurance se termine. Vous ne serez donc plus assuré	Peu importe votre situation professionnelle, votre protection ne change pas
Normalement, vous n'avez pas à fournir de preuves de santé pour la première tranche d'assurance	Normalement, vous devez fournir des preuves de santé pour obtenir une protection individuelle
Vous avez quelquefois le choix d'ajouter de l'assurance pour votre conjoint et vos enfants à charge.	Chaque personne doit prendre une assurance individuelle.

Source : Viaction Assurance/2018

Tableau 6: Comparaison des différents types de police d'assurance vie au Canada

Types de police	Permanente		Temporaire 100 ans	Temporaire
	Vie entière	Vie universelle		
Durée de l'assurance	Vie	Vie	Jusqu'à 100 ans	Selon la durée du contrat. Souvent renouvelable pour des périodes supplémentaires, généralement jusqu'à 70 ou 75 ans.
Primes	Garanties. Généralement nivelées.	Variable. Augmentation ou réduction possible par le titulaire dans certaines limites.	Garanties. Généralement nivelées.	Garanties et nivelées pour la durée de la police (1,5,10 ans, etc.). Augmentent à chaque renouvellement.
Capital-décès	Garanti par le contrat. Ne varie pas. Les participations peuvent servir à augmenter le capital des polices avec participation.	Variable. Peut augmenter ou diminuer selon les fluctuations de la valeur de rachat.	Généralement garanti par le contrat. Ne varie pas.	Garanti par le contrat.
Valeur de rachat	Garantie par le contrat.	Variable. Peut augmenter ou diminuer selon le rendement des placements et l'importance des dépôts du titulaire.	Généralement aucune.	Généralement aucune.
Avantages	<p>-Vous protège toute la vie si maintenue en vigueur.</p> <p>-Primes généralement nivelées indépendamment de l'âge ou de l'état de la santé.</p> <p>- Comporte une valeur de rachat pouvant servir à des avances, au maintien de la couverture en cas de non-paiement des primes et pouvant être encaissée si la police n'est plus nécessaire.</p>		<p>-Offre une couverture jusqu' à l'âge de 100 ans, si maintenue en vigueur.</p> <p>-Les primes restent fixes quel que soit l'âge ou l'état de santé.</p> <p>-Les primes sont inférieures</p>	<p>-Convient aux besoins à court terme, ou sert à couvrir des engagements spécifiques comme un emprunt hypothécaire.</p> <p>-Offre une protection plus immédiate car, initialement, elle est moins chère que</p>

		à celles de l'assurance-vie permanente traditionnelle	l'assurance permanente. -Peut être transformée en assurance permanente sans attestation médicale (si elle comporte l'option de transformation), souvent jusqu'à 65 ou 70 ans.
Inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> -Le cout initial peut être trop peu élevé et vous empêche de souscrire une assurance suffisante pour vos besoins actuels. -Peut ne pas être un moyen efficace de couvrir vos besoins à court terme. - La valeur de rachat tend à être faible les premières années. Il faut conserver la police longtemps, disons plus de 10 ans pour qu'elle devienne intéressante. 	-Ne comporte habituellement aucune valeur de rachat	<ul style="list-style-type: none"> -En cas de renouvellement, les primes augmentent avec l'âge. A un certain stade, la hausse du coût des primes peut rendre difficile ou impossible le maintien de la couverture. -La police cesse généralement d'être renouvelable à 65 ou 75 ans. -En cas de non-paiement des primes. La police prend fin après 30 jours et peut ne pas être remise en vigueur en cas de santé précaire.

Source: Canadian Life and Health Insurance Association/2018 (Guide sur assurance-vie)

1.3.6 Refus, exclusion et surprimes

« Ceux qui ont le plus besoin d'assurance sont généralement ceux pour qui l'obtention d'une police est le plus difficile. Une personne perçue par les assureurs comme risqué taré s'expose en effet à l'une de ces trois possibilités : un refus, une police comportant des exclusions ou une police augmentée d'une surprime » (Perrier, 1988).

1.3.6.1 Rejet (Refus)

Si la personne à assurer se situe dans une catégorie de risque qui est rejetée, cela signifie qu'elle représente un risque non assurable et que la couverture est refusée. Le rejet peut être temporaire ou permanent, selon les conclusions du souscripteur. Si le rejet est temporaire, le souscripteur précisera habituellement à quel moment une nouvelle proposition peut être présentée. Un rejet permanent signifie qu'aucune autre considération ne sera accordée au dossier, même plus tard (Eszes et al., 2019).

1.3.6.2 Exclusion

« Une exclusion est une modification de la protection offerte. Un décès occasionné par une cause faisant l'objet d'une exclusion prévue à la police d'assurance ne donne pas lieu au versement de prestations en vertu de la police » (Bernier et al., 2019).

1.3.6.3 Surprimes

Selon (Eszes et al., 2019), « Si la personne assurée se trouve dans une catégorie où le risque est majoré, cela signifie qu'elle constitue un risque supérieur à la moyenne, mais encore acceptable. Les primes dans une catégorie majorée sont supérieures aux tarifs moyens (surprimes), parfois avec un écart important, selon le risque en cause. »

En ce qui concerne les surprimes, « il en existe de deux types : temporaires et permanentes. La surprime temporaire a pour but de compenser un risque dont la gravité s'estompe avec le temps et si l'assureur ne croit pas que le risque diminuera avec le temps, la prime ajoutée est permanente » (Perrier, 1988).

1.3.7 Imposition de l'assurance vie

1.3.7.1 Imposition des dividendes

« Les dividendes sur police sont en fait exempts d'impôt s'ils sont versés comme prestation de décès et utilisés pour réduire les primes. Cependant, si l'assureur verse les dividendes avant le décès, ils sont alors considérés comme le produit de la disposition d'un actif et donc imposables, en cas de gain sur police » (Kelman, Dupras, Ocra, & Québec . Autorité des marchés, 2018).

1.3.7.2 Imposition d'un rachat complet et rachat partiel

Dans le document de (Informateur Financier, 2005), « en cas de rachat du contrat, l'excédent de la valeur de rachat du contrat sur le CBR s'ajoute au revenu du titulaire. La transformation du contrat en rente est considérée comme une disposition intégrale du contrat et, tout comme le rachat du contrat, elle donne lieu à un revenu imposable. »

$$\text{Gain sur police imposable} = \text{revenu tiré de la disposition ou valeur de rachat} - \text{prix de base rajusté (PBR)}$$

Dans le cas d'un rachat partiel, la fraction du retrait qui est imposable est déterminée au prorata de la fraction de la valeur de rachat totale du contrat qui serait imposable en cas de rachat intégral.

$$\text{CBR au prorata} = \frac{\text{montant retiré}}{\text{valeur de rachat du fonds capitalisé}} \times \text{CBR de la police}$$

$$\text{Gain sur police} = (\text{montant retiré} - \text{CBR au prorata})$$

1.3.7.3 Imposition des avances sur police

Si le titulaire de la police effectue une avance sur police, le produit de la disposition est égal au montant du prêt, moins tout montant de cette avance utilisée pour payer une prime en vertu du contrat. En cas d'avances automatiques de la prime, le gain présumé est nul parce que le montant intégral du prêt est utilisé pour payer les primes.

Si le titulaire prend une avance sur police inférieure au CBR de la police, il n'aura pas de gain sur police, mais le CBR sera réduit du montant du prêt.

Si le titulaire effectue une avance sur police supérieure au CBR de la police, il aura un gain sur police égal au montant de l'avance, moins le CBR. Le CBR de la police sera réduit à zéro (Eszes et al., 2019).

1.3.7.4 Imposition des polices exonérées ou non

Une police d'assurance vie permanente prise avant le 2 décembre 1982 est toujours exonérée, peu importe si elle servait ou non de véhicule de placement pour un montant supérieur au seuil de prestations de décès voulu. En cas de vente du contrat d'assurance, ces droits acquis seraient toutefois perdus. Une police acquise après le 1^{er} décembre 1982 est exonérée uniquement si elle sert d'assurance, et non de véhicule de placement.

Une police non exonérée est acquise pour la dernière fois après le 1^{er} décembre 1982, mais elle ne respecte pas les règles d'exonération de la Loi de l'impôt sur le revenu. Dans le cas d'une police non exonérée, les gains réalisés sont imposables chaque année à titre de revenu du titulaire de la police (Kelman et al., 2018).

1.3.7.5 Cessions absolues

« Par la cession absolue de sa police, le titulaire transfère son droit de propriété. Les représentants doivent évaluer les conséquences possibles d'une cession avant de conseiller à leurs clients de transférer leur police d'assurance. Un changement de propriétaire est une disposition à des fins fiscales et peut entraîner des gains imposables » (Bernier et al., 2019).

En général, « le transfert de propriété constitue une disposition du contrat. Le propriétaire initial devra inclure le gain sur contrat (prix au moment du transfert moins le CBR) dans son revenu imposable pour l'année visée » (Informateur Financier, 2005).

1.3.7.6 Décès du titulaire de la police

Si le titulaire de la police décède et qu'il n'est pas la personne assurée par ce contrat, il est généralement réputé avoir disposé de la police immédiatement avant le décès. « Aux fins de l'impôt, le décès est davantage traité comme une cession absolue. En vertu des règles sur le défaut, la disposition présumée en cas de décès donnera lieu à un gain sur police dans la déclaration de revenus finale du titulaire de la police, qui équivaudra à la valeur de rachat de la police, moins son CBR » (Eszes et al., 2019) .

1.3.8 Stratégies d'imposition d'assurance vie

1.3.8.1 Utilisation de la police comme nantissement (Cession en garantie)

Certains types de polices permanentes peuvent avoir une valeur de rachat accumulée considérable, en plus de la prestation de décès. Un prêteur peut juger acceptable qu'une telle police soit donnée en garantie supplémentaire d'un prêt. A l'acquittement du prêt, le cessionnaire de la police en garantie libère son droit sur la police, et la pleine propriété revient au titulaire initial. Si l'assuré décède, le prêteur/cessionnaire de la police en garantie n'a le droit de toucher que la somme nécessaire pour liquider le prêt sur la prestation de décès. Le reste de la prestation, le cas échéant, revient au bénéficiaire de la police d'assurance (Bernier et al., 2019).

« A la différence de la cession absolue, la cession en nantissement n'est pas réputée constituer une disposition aux fins de l'impôt, de sorte qu'elle ne déclenche pas de gain sur police. La pleine valeur de rachat demeure dans la police, où elle peut continuer à croître en franchise d'impôt » (Eszes et al., 2019).

1.3.8.2 Transformation de la valeur de rachat en rente

L'avantage fiscal d'une rente prescrite est que l'intérêt et le capital de départ sont répartis également sur tous les versements. La combinaison d'une rente et d'une police d'assurance vie peut être très avantageuse pour une personne qui souhaite toucher des revenus à long terme et laisser un héritage. La rente prescrite offre un revenu comportant des avantages fiscaux, tandis que la police d'assurance vie fournira des prestations au décès du rentier (Kelman et al., 2018).

1.3.8.3 La police d'assurance vie comme stratégie de revenu de retraite

« Utiliser une police d'assurance vie pour générer un revenu non imposable à la retraite. Cette stratégie implique une assurance vie entière à laquelle est rattachée une valeur de rachat. Tout s'articule autour de celle-ci. Cette option permet de récupérer avant son décès une partie plus ou moins importante de l'argent versé au fil du temps dans la police » (Germain, 2022).

1.3.8.4 Dons de bienfaisance

Il y a trois grandes façons de faire don d'une assurance-vie à un organisme de charité. « D'abord, le produit d'une police d'assurance-vie peut être légué par testament. On peut également désigner l'organisme comme bénéficiaire d'une police existante. Enfin, il est possible de transférer à l'organisme la propriété d'une police existante » (Charles, 2022).

De nombreux organismes de bienfaisance enregistrés, y compris les hôpitaux et les universités, sollicitent des dons de polices d'assurance vie auprès de leurs bienfaiteurs. Les donateurs ont droit aux crédits d'impôt fédéral et provincial pour dons de bienfaisance, tandis que l'organisation, qui devient titulaire ou bénéficiaire de la police, reçoit le montant assuré dans la mesure où le paiement des primes applicables se poursuit. Le crédit d'impôt fédéral pour don de bienfaisance correspond à 15 % de la première tranche de 200 \$ et à 29 % de la partie restante. Quant au crédit d'impôt provincial pour don de bienfaisance, le taux varie d'une province à l'autre. Comme ces crédits ne sont pas remboursables, ils réduisent l'impôt à payer (Kelman et al., 2018).

1.3.9 Les facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie

Il existe plusieurs facteurs qui ont un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie. Parmi ces facteurs, on peut citer : la santé, le sexe, l'âge, le montant de la couverture (le plafond maximal) et la capacité financière.

1.3.9.1 La santé

Selon (Malarme, 2018b) dans son article,

Personne ne veut assurer une maison en feu... C'est un peu la même chose pour la vie. Les assureurs voudront établir votre assurabilité. Ils vous demanderont donc si vous êtes relativement en bonne santé ou quelles sont les conditions qui pourraient s'aggraver. On vous posera des questions sur vos maladies antérieures, chroniques ou autres, les consultations médicales, votre poids et votre taille. Pour des montants importants, on vous demandera probablement de passer un examen plus approfondi. Certains assureurs ne posent pas de questions médicales, mais vous paierez alors beaucoup plus cher ou vous ne serez pas assuré pour le plein montant dans les deux premières années.

1.3.9.2 Le sexe

« Les statistiques montrent que les femmes vivent plus longtemps que les hommes, ce qui veut dire que, toutes choses égales par ailleurs, le risque de décès d'un homme à un certain moment est supérieur à celui d'une femme. En conséquence, la tarification pour un homme est généralement supérieure à celle d'une femme du même âge. » (Eszes et al., 2019).

1.3.9.3 L'âge

« C'est bien connu : plus vous souscrivez tôt à une assurance vie, plus vous aurez un prix intéressant. Attendre pourrait vous coûter cher car, plus vous vieillissez, plus votre prime sera élevée pour un même type de contrat. » (Duquette, 2023).

1.3.9.4 Le montant de la couverture (le plafond maximal)

Dans l'article publié par le journal (ComparerMaprime, 2023),

« Si vous souhaitez obtenir un montant d'assurance élevé, il est tout à fait normal de s'attendre à payer des primes élevées afin de rassembler ce montant. Il faut également prendre en considération les différents frais supplémentaires de l'assureur qui entrent dans le coût de la police d'assurance : l'émission de la police d'assurance, les frais de gestion, les frais sur les versements, les réclamations, la distribution, etc. »

D'après (Duquette, 2023) dans son article, « Évidemment, plus le montant de couverture de votre assurance est élevé, plus le coût de votre prime le sera également. »

1.3.9.5 La capacité financière

« Une des premières choses que le souscripteur vérifie est la capacité du proposant à payer les primes de la police. À cette fin, la proposition peut comporter des détails sur le proposant, notamment: sa profession (ou profession antérieure, s'il est retraité); son employeur; son revenu d'emploi; ses sources de revenus supplémentaires ; sa valeur nette. » (Eszes et al., 2019).

1.4 Questions de recherche et hypothèses

Au Canada et ailleurs, beaucoup d'ouvrages ont été fait sur l'assurance-vie, en revanche peu d'écrits et d'articles qui parlent d'immigrants d'Afrique et d'assurance-vie. La problématique de l'assurance-vie en Afrique est visible même au niveau des recherches antérieures. Certains écrits montrent qu'ils existent plusieurs polices d'assurance-vie et chaque police possède des avantages et des inconvénients. En effet, mon expérience et mes recherches dans la littérature m'ont aidé à réfléchir sur la connaissance et la satisfaction des immigrants d'Afrique vis-à-vis des principaux types d'assurance-vie qui sont importants mais presque nouveaux pour eux. Notre

objectif est d'examiner le niveau de connaissance des immigrants d'Afrique vis-à-vis de ces produits et aussi d'analyser les facteurs limitatifs à l'adhésion de ces produits. C'est dans ce contexte que j'ai essayé de trouver des réponses sur ces questions : **Les immigrants d'Afrique possèdent-ils des connaissances sur les types d'assurance-vie? Existe-t-il des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des immigrants en provenance de l'Afrique à des polices d'assurance-vie ?**

Dans le but d'avoir des réponses et raisonnements fiables, notre recherche a besoin non seulement de consultation de la littérature, mais aussi une démarche empirique en vérifiant toutes les hypothèses qui peuvent être étudiées et prises en considérations pour répondre et valider ces questions de recherches.

En plus, je compte recenser un échantillon pour recueillir les réponses des individus à une série de questions posées. Ensuite, étudier les réponses choisies, les analyser, tirer des conclusions et répondre à la question de recherche. Dans un premier temps, nous traiterons les hypothèses de recherche à vérifier, par la suite le choix de la méthode de recherche, la collecte et l'analyse des données.

Notre objectif principal est d'examiner le niveau de connaissances des immigrants d'Afrique sur les produits d'assurance-vie en effectuant une analyse sur les principaux types d'assurance-vie. En plus, nous vérifions s'il existe des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie. Après, nous allons aussi analyser les facteurs qui seront émergé au fur et à mesure par les répondants qui ne sont pas élaborés dans la revue de la littérature. Pour le faire, nous allons identifier des hypothèses à confirmer sur la base d'expérience et de recherche. Par la suite, un questionnaire sera administré pour collecter des informations pertinentes qui constitueront la base de notre analyse et nous permettrons de vérifier les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : Le niveau de connaissance des immigrants d’Afrique est le même sur les types d’assurance-vie. Selon mon expérience et mes recherches, certains immigrants d’Afrique possèdent des connaissances sur l’assurance-vie d’autres n’en ont pas. C’est dans ce cas que nous allons examiner le niveau de connaissances des immigrants d’Afrique à tous ces produits.

Hypothèse 2 (Hypothèse principale) : Il existe des facteurs qui ont un impact à l’adhésion des polices d’assurance-vie. Nous présumons qu’il y a des facteurs qui ont un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie, tels que : l’âge, la santé, le sexe, la capacité financière et le plafond maximal (le montant de la couverture). Dans cette hypothèse, ces facteurs seront subdivisés en **H2a, H2b, H2c, H2d et H2e** comme suit :

H2a : L’âge d’un immigrant avait un impact négatif à l’adhésion d’une police d’assurance-vie. Nous présumons que l’âge d’un immigrant avait un impact négatif comme (Duquette, 2023) l’explique dans la revue de la littérature.

H2b : La santé d’un immigrant avait un impact négatif à l’adhésion d’une police d’assurance-vie. Nous présumons que la santé d’un immigrant avait un impact négatif comme (Malarne, 2018b) l’explique dans la revue de la littérature.

H2c : Le sexe d’un immigrant avait un impact négatif à l’adhésion d’une police d’assurance-vie. Nous présumons que le sexe d’un immigrant avait un impact négatif comme (Eszes et al., 2019) l’explique dans la revue de la littérature.

H2d : Le montant de la couverture ou le plafond maximal avait un impact négatif à l’adhésion d’une police d’assurance-vie. Nous présumons que le montant de la couverture avait un impact négatif comme le journal (ComparerMaprime, 2023) l’explique dans la revue de la littérature.

H2e : La capacité financière d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie. Nous présumons que la capacité financière d'un immigrant avait un impact négatif comme (Eszes et al., 2019) l'explique dans la revue de la littérature.

2 CHAPITRE II : MÉTHODOLOGIE

2.1 Stratégie de recherche

Selon (Bell, Bryman, & Harley, 2022),

La stratégie de recherche fournit un cadre pour la collecte et l'analyse des données. Le choix de la stratégie de recherche reflète les décisions concernant la priorité accordée à une gamme de dimensions du processus de recherche. Il s'agit notamment de l'importance attachée à l'expression de la causalité entre les variables; généraliser à des groupes d'individus plus importants que ceux faisant réellement partie de l'enquête; comprendre le comportement et la signification de ce comportement dans son contexte social spécifique; avoir une appréciation temporaire (c'est-à-dire au fil du temps) des phénomènes sociaux et de leurs interconnections.

Dans l'objectif de répondre aux questions et aux hypothèses mentionnées dans notre recherche, nous allons d'abord définir le choix du paradigme épistémologique qui répondait mieux à notre objectif de recherche. Il existe trois paradigmes épistémologiques à savoir : le constructivisme, l'interprétativisme et le positivisme.

D'abord, « l'idée du constructivisme est que les faits étudiés sont construits par les interprétations du chercheur et des acteurs, et que d'autres chercheurs et d'autres acteurs auraient pu les construire différemment » (Dumez, 2010).

Ensuite, l'interprétativisme repose sur l'idée qu'il faut une stratégie qui respecte les différences entre les personnes et les objets des sciences naturelles et qui exige donc que le chercheur en sciences sociales saisisse la signification subjective de l'action sociale (Bell et al., 2022).

Enfin, le positivisme considère le comportement humain comme passif, contrôlé et déterminé par l'environnement externe. Cependant, la connaissance positive est basée sur des phénomènes naturels et leurs propriétés et relations, qui sont interprétées à travers des raisons et des observations logiques. Les chercheurs positivistes adoptent la méthode scientifique comme moyen de générer des connaissances, vu que le positivisme se caractérise généralement par deux principes : la réalité est dotée d'une essence propre et la réalité est soumise à des lois universelles (DEHBI & ANGADE, 2019).

Dans notre recherche, nous avons choisi le positionnement épistémologique positiviste car il s'agit de tester des hypothèses.

2.2 Choix de la méthode de recherche

2.2.1 Méthode quantitative

Dans cette recherche, nous utilisons une méthode de recherche quantitative transversale afin de répondre aux questions de recherche et de vérifier les hypothèses.

Dans un travail de recherche, l'étude quantitative permet de prouver ou démontrer des faits en quantifiant un phénomène. Cette technique d'étude utilise le questionnaire ou le sondage auprès d'un panel pour récolter des données à analyser. Les résultats, exprimés en chiffres, prennent la forme de données statistiques que l'on peut représenter dans des graphiques ou tableaux (Gaspard, 2019).

Dans son article,(Giordano & Jolibert, 2016) confirme en disant que, « La recherche quantitative permet de mieux tester des théories ou des hypothèses : La recherche quantitative est appropriée lorsqu'il existe un cadre théorique déjà bien reconnu dans la littérature ».

A l'aide de toutes ces définitions, notre choix est basé sur une approche quantitative que nous considérons la plus vérifiable en vue d'explorer, décrire et expliquer les hypothèses. En plus de cela, de tirer des conclusions statistiquement mesurables afin d'obtenir des résultats qui confirment la validité de notre cadre théorique.

2.2.2 Collecte de données

La cueillette de données s'est faite au moyen d'une enquête à l'aide d'un questionnaire effectuée en Hiver/2023. Le questionnaire présente une série de questions formalisées destinées à obtenir des informations auprès de répondants, « le questionnaire est un élément du processus de collecte de données, lequel comprend également des instructions pour sélectionner, approcher et interroger les répondants » (Malhotra et al., 2014). Ce questionnaire est composé par 30 questions: huit questions d'information, six questions sur le niveau de connaissance des types d'assurance vie, six questions sur la satisfaction des types d'assurance-vie et dix questions sur les facteurs limitatifs.

Nous avons conçu ce questionnaire dans SurveyMonkey. Ce logiciel englobe plusieurs fonctionnalités qui sont très utiles, il permet de modifier, visionner, envoyer le formulaire rapidement et examiner les résultats en temps réel. L'utilisation de SurveyMonkey nous a permis également de recevoir automatiquement des notifications pour toutes nouvelles réponses. Il donne aussi la possibilité d'accéder aux données brutes servant de base pour les analyser avec SPSS ou d'autres logiciels. En plus, il nous a permis aussi le téléchargement des données recueillies en format (CSV) ensuite les importés dans le logiciel de statistiques SPSS d'une façon automatique.

Nous avons envoyé aux participants un lien internet incluant le formulaire de consentement et les questions dans les groupes de discussion communautaire (Groupes WhatsApp), le temps maximum pour répondre au questionnaire sera de 30 minutes.

2.2.3 Échantillon des répondants

Notre étude porte sur un échantillon représentatif de la population en termes d'origine continentale, d'âge et de sexe. Cet échantillon est non probabiliste avec l'utilisation de la technique des quotas. Il est composé par 100 répondants des immigrants d'Afrique pour avoir 80 correctement bien remplis afin d'avoir un échantillon statistiquement significatif des participants. Ces répondants sont âgés de 18 ans et plus vivant dans la région de la Capitale nationale.

2.2.4 Variables et échelles de mesure

Comme échelles de mesure, nous avons catégoriser deux échelles à savoir :

- **L'échelle de Likert** pour mesurer le degré de satisfaction (de très satisfait à pas du tout satisfait) et le niveau d'accord et de désaccord avec chaque proposition.
- **L'échelle d'intervalle** telle que l'âge des participants afin de les catégoriser en fonction de leur connaissance des produits d'assurance-vie.

2.2.5 Logiciel d'analyse statistique

L'analyse des données a été effectuée à l'aide du logiciel de statistique IBM SPSS Version 28., il est utilisé pour la compilation, l'analyse et le traitement des données statistiques complexes. C'est un outil statistique reconnu mondialement utilisé pour résoudre les problèmes de recherche au moyen d'analyses ad hoc, de tests d'hypothèses, d'analyses géospatiales et d'analyses prédictives.

2.2.6 Méthode d'analyse

Dans notre recherche, le choix de la méthode quantitative avec le logiciel SPSS pour compiler et analyser les données aura un impact sur la représentation et le traitement des données collectées. Effectivement, pour mesurer les hypothèses de notre recherche, cela impliquera l'utilisation des variables discrètes et continues ainsi que des échelles de mesure. Dans cette analyse, nous avons créé des variables quantitatives pour vérifier les corrélations, les dépendances et les différences entre les modalités (X et Y). Premièrement, nous allons faire un examen sur la distribution des **fréquences** pour déterminer si les répondants diffèrent au niveau de genre, d'âge et d'État civil.

Deuxièmement, pour vérifier l'**Hypothèse 1**, nous allons utiliser **le test T des échantillons appariés** pour tester la différence entre les deux modalités suivantes : (**Assurance-vie collective (X) et polices d'assurance-vie individuelle (Y)**) composée par les polices d'assurance-vie temporaire, entière, temporaire 100 ans, universelle et assurance-vie avec participation. Nous cherchons à prouver que les participants n'ont pas le même niveau de connaissances dépendamment du type d'assurance-vie. Cette différence sera significative si les valeurs attribuées à X et Y sont différentes. En revanche, s'il n'y a pas de différence entre les deux c'est-à-dire $X=Y$, cela signifie que le niveau de connaissances des immigrants est le même sur les polices d'assurance-vie individuelle et collective, dans ce cas cette hypothèse est infirmée.

Finalement, dans l'**Hypothèse 2** subdivisée en **H2a, H2b, H2c, H2d, H2e**, nous cherchons à analyser les facteurs qui ont un impact à l'adhésion aux polices d'assurance-vie. Nous allons utiliser des analyses descriptives pour obtenir un rapport d'effectifs de fréquences et de pourcentages grâce à l'analyse d'un tableau croisé composée par les facteurs d'une part et le sexe des répondants d'autre part suivi d'un graphique à barres.

L'analyse des données a été effectuée à l'aide du logiciel de statistique IBM SPSS Version 28., il est utilisé pour la compilation, l'analyse et le traitement des données statistiques complexes. C'est un outil statistique reconnu mondialement utilisé pour résoudre les problèmes de recherche au moyen d'analyses ad hoc, de tests d'hypothèses, d'analyses géospatiales et d'analyses prédictives.

Après avoir envoyé notre questionnaire et reçu les données brutes des participants, nous avons importé les données collectées du fichier de questionnaire dans SPSS sous format CSV et aussi filtré et raffiné les données. Ensuite, nous avons compilé les données reçues en vue de les comparer et les analyser pour en tirer des conclusions. Enfin, nous avons choisi les tests convenables pour mener notre analyse en mettant en relation la variable indépendante et les indicateurs de variable dépendante.

Tests d'analyses sélectionnés pour chaque hypothèse :

HYPOTHÈSE 1 : Le niveau de connaissances des immigrants d'Afrique est le même sur les types d'assurance-vie.

- **Le test (T) des échantillons appariés**

Dans cette hypothèse, nous allons utiliser le test T des échantillons appariés pour tester la différence entre les deux modalités suivantes : (Assurance-vie collective (X) et les polices d'assurance-vie individuelle (Y)). Il nous permet de calculer la différence entre les valeurs de ces deux variables X et Y. Alors, pour cette hypothèse, nous avons administrés six questions pour mesurer le niveau de connaissances des participants, d'abord en rapport avec l'assurance-vie collective (une seule question), ensuite en rapport avec les polices d'assurance-vie individuelle (cinq questions).

Grâce à ce test, nous allons savoir la moyenne, la taille d'échantillon, l'écart-type et l'erreur standard de la moyenne pour chaque variable, la corrélation de Pearson, la différence moyenne des moyennes, l'écart-type et l'erreur standard de la différence moyenne pour chaque paire de variables. Nous allons utiliser un intervalle de confiance de 95 % pour évaluer la différence entre les deux paires. Ainsi, nous déterminons notre seuil de signification dans la zone inférieure à 0,05. Ce seuil définit à la fois la zone de rejet de l'hypothèse nulle et aussi son acceptation alternative en se basant sur le fait qu'il y a une différence significative sur le niveau de connaissances entre l'assurance-vie collective et les polices d'assurance-vie individuelle.

Pour la vérification de cette hypothèse, nous procédons par une comparaison de données collectées pour le même échantillon de répondants. À partir des résultats obtenus des tests, nous analyserons les deux moyennes dépendantes des deux tests :

Test (1) : Le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective

Test (2) : Le niveau de connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle

En d'autres termes, nous vérifierons s'il existe une différence ou une similarité du niveau de connaissances entre l'assurance-vie collective et les polices d'assurance-vie individuelle (composée par les polices d'assurance-vie temporaire, entière, temporaire 100 ans, universelle et assurance-vie avec participation).

✓ ***Hypothèse nulle (H0)***

Hypothèse nulle stipule qu'il n'y a pas de différence entre les valeurs des moyennes et les scores enregistrés de l'assurance-vie collective et des polices d'assurance-vie individuelle pour les participants : la moyenne de Test (1) est égale à la moyenne de Test (2).

H0 : $\bar{X}T1 = \bar{X}T2$

✓ *L'hypothèse alternative (HA)*

L'hypothèse alternative stipule qu'il existe une différence entre les deux tests ce qui correspond à notre hypothèse de recherche : la moyenne de Test (1) est différente à la moyenne de Test (2)

HA : $\bar{X}T1 \neq \bar{X}T2$.

Enfin, nous allons créer un tableau récapitulatif résumant le niveau de connaissances des répondants sur tous les produits d'assurance-vie.

HYPOTHÈSE 2 : H2a, H2b, H2c, H2d, H2e.

▪ **Tableaux croisés et graphiques à barres**

Cette hypothèse est subdivisée en cinq sous hypothèses, pour chaque hypothèse nous allons utiliser un tableau croisé et un graphique pour vérifier chaque hypothèse. D'abord, nous allons demander aux participants s'ils sont en Accord ou en Désaccord que chaque facteur avait un impact négatif à l'adhésion aux polices d'assurance-vie afin de confirmer ou infirmer ces hypothèses. Ensuite, nous allons utiliser des analyses descriptives pour obtenir un rapport d'effectifs de fréquences et de pourcentages grâce à l'analyse d'un tableau croisé touchant le point de vue de chaque participant en rapport avec chaque facteur et le sexe des répondants suivi d'un graphique à barres. Enfin, nous allons créer un tableau récapitulatif qui confirme ou infirme si ces facteurs ont un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

En plus des facteurs déjà énumérés et expliqués dans la revue de la littérature, les participants ont émergé d'autres facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie et ces facteurs sont aussi analysés et discutés afin de dégager les résultats de ces facteurs

émergés. Il s'agit des facteurs comme le prix (la prime), le manque de connaissances, les critères d'éligibilité, le temps d'attente, ainsi que les documents exigés.

3 CHAPITRE III : RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

3.1 Résultats et discussions

Dans cette section, nous vérifions les sorties de SPSS selon les tests de validation sélectionnés pour chaque hypothèse puis nous interprétons leur signification pour confirmer ou infirmer ces hypothèses.

3.1.1 Statistiques descriptives

- Profil des répondants

Dans notre échantillon de 80 répondants, nous avons 46 femmes et 34 hommes qui ont répondu à nos différentes questions (Voir sortie SPSS ci-dessous).

Tableau 7: Le sexe des répondants

		Sexe			
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Homme	34	42,5	42,5	42,5
	Femme	46	57,5	57,5	100,0
Total		80	100,0	100,0	

Source : SPSS, effectif et pourcentage des répondants

En plus du sexe des répondants, nous avons aussi analysé les 80 répondants selon l'âge. Nous avons 6 ayant entre 18-24 ans, 25 ayant entre 25-34 ans, 27 ayant entre 35-44 ans, 14 ayant entre 45-54 ans, 7 ayant entre 55-64 ans et un seul répondant ayant plus de 65 ans (Voir sortie SPSS ci-dessous).

Tableau 8: L'âge des répondants

		Age			
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	De 18 à 24 ans	6	7,5	7,5	7,5
	De 25 à 34 ans	25	31,3	31,3	38,8
	De 35 à 44 ans	27	33,8	33,8	72,5
	De 45 à 54 ans	14	17,5	17,5	90,0
	De 55 à 64 ans	7	8,8	8,8	98,8
	De 65 ans et plus	1	1,3	1,3	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Source : SPSS, effectif et pourcentage des répondants

Enfin, nous avons fait une analyse sur l'état matrimonial des répondants. Sur 80 répondants, nous avons 49 mariés (e)s, 23 célibataires, 5 séparé(e)s ou divorcé(e)s, un seul veuf ou veuve et enfin 2 qui ont préféré ne pas répondre.

Tableau 9: L'État matrimonial des répondants

		Etat matrimonial			
		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Marié(e) ou en union de fait	49	61,3	61,3	61,3
	Célibataire	23	28,7	28,7	90,0
	Séparé(e) ou divorcé(e)	5	6,3	6,3	96,3
	Veuf ou veuve	1	1,3	1,3	97,5
	Je préfère ne pas répondre	2	2,5	2,5	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Source : SPSS, effectif et pourcentage des répondants

3.1.2 Hypothèse 1 : Le niveau de connaissances des immigrants est le même sur les types d'assurance-vie.

- **Test des échantillons appariés**

Dans le but de vérifier si les moyennes des deux tests (niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et polices d'assurance-vie individuelle) sont égales ou différentes, nous choisissons le test T des échantillons appariés : ce test (t) nous donne un résultat important; il nous informe si la différence observée entre les deux mesures est statistiquement significative c'est-à-dire qu'elle n'est pas simplement due au hasard. Ce test des échantillons appariés compare les sujets avec eux-mêmes.

a. Statistiques des échantillons appariés

Notre premier tableau produit par SPSS montre un résumé de statistiques des échantillons appariés pour les deux mesures. Il indique la moyenne, le nombre des participants (N) et l'écart-type de l'échantillon sur le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective contre le niveau de connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle. Dans la dernière colonne du tableau, on voit l'erreur standard moyenne, qui est l'écart-type de l'échantillon divisé par sa racine carrée.

Tableau 10: Statistiques des échantillons appariés

		Moyenne	N	Ecart type	Moyenne d'erreur standard
Paire 1	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective	2,1250	80	,81714	,09136
	Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire	2,1875	80	,82820	,09260
Paire 2	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective	2,1250	80	,81714	,09136
	Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie entière	2,0750	80	,80779	,09031
Paire 3	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective	2,1250	80	,81714	,09136
	Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire 100 ans	1,8125	80	,87285	,09759
Paire 4	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective	2,1250	80	,81714	,09136
	Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie universelle	1,8000	80	,83287	,09312
Paire 5	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective	2,1250	80	,81714	,09136
	Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie avec participation	1,6750	80	,83855	,09375

Source : SPSS, Statistiques des échantillons appariés

Dans notre tableau 10, nous remarquons que pour les 80 participants, le niveau de connaissances moyen est passé de 2,1250 à 2,1875 entre Collective et Temporaire, de 2,1250 à 2,0750 entre Collective et Entière, de 2,1250 à 1,8125 entre Collective et Temporaire 100 ans, de 2,1250 à 1,8000 entre Collective et Universelle et de 2,1250 à 1,6750 entre Collective et

Participation. L'écart-type indique plus de dispersion entre les résultats sur l'assurance-vie collective et sur les polices d'assurance-vie individuelle.

b. Corrélations des échantillons appariés

Le tableau 11 montre le résultat d'une corrélation de Pearson entre les deux mesures (Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle). Nous utilisons cette mesure pour vérifier la valeur de (r) de Pearson et sa signification fournie par SPSS. Le but de cette analyse est de vérifier s'il y a une relation significative entre ces deux mesures (le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle).

Tableau 11: Corrélations des échantillons appariés

		N	Corrélation	Signification	
				p unilatéral	p bilatéral
Paire 1	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective & Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire	80	,526	<,001	<,001
Paire 2	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective & Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie entière	80	,599	<,001	<,001
Paire 3	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective & Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire 100 ans	80	,566	<,001	<,001
Paire 4	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective & Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie universelle	80	,539	<,001	<,001
Paire 5	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective & Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie avec participation	80	,577	<,001	<,001

Source : SPSS, Corrélations des échantillons appariés

Comme précisé dans le Guide de IBM SPSS « Les coefficients de corrélation vont de la valeur -1 (relation négative parfaite) à $+1$ (relation positive parfaite). La valeur 0 indique l'absence de relation linéaire ». Dans ce tableau 11, nous constatons que « la corrélation est forte puisque toutes les valeurs du coefficient de corrélation r dans chaque case sont entre $0,50$ et $1,0$ (**0.526, 0.599, 0.566, 0.539, 0.577**). De plus, les degrés de signification (p bilatéral) qui y sont associés sont significatifs parcequ'ils sont inférieurs à $0,05$ (**$p=0,01$**) (Shaun, 2022). Alors, il ya une relation significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle.

c. Résultat du test des échantillons appariés

Le tableau 12 montre le resultat du test des échantillons appariés. Ce tableau est sans doute le plus important. Il va nous indiquer s'il existe ou pas une différence significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et les polices d'assurance-vie individuelle pour confirmer ou infirmer notre première Hypothèse.

Tableau 12: Test des échantillons appariés

		Test des échantillons appariés					Signification			
		Différences appariées								
		Moyenne	Ecart type	Moyenne d'erreur standard	Intervalle de confiance de la différence à 95 %		t	df	p unilatéral	p bilatéral
					Inférieur	Supérieur				
Paire 1	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective - Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire	-,06250	,80101	,08956	-,24076	,11576	-,698	79	,244	,487
Paire 2	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective - Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie entière	,05000	,72740	,08133	-,11188	,21188	,615	79	,270	,540
Paire 3	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective - Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie temporaire 100 ans	,31250	,78907	,08822	,13690	,48810	3,542	79	<,001	<,001
Paire 4	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective - Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie universelle	,32500	,79197	,08854	,14876	,50124	3,670	79	<,001	<,001
Paire 5	Niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective - Niveau de connaissances sur la police d'assurance-vie avec participation	,45000	,76141	,08513	,28056	,61944	5,286	79	<,001	<,001

Source : SPSS, Test des échantillons appariés

Dans ce tableau 12, nous avons trois résultats importants : Les résultats du test **t**, le degré de liberté du test **df** et enfin les valeurs de **p** du test ou Signification (p bilatéral).

La statistique (**t**) inscrite dans la sixième colonne est calculée en divisant la différence de moyennes par l'erreur standard, le degré de liberté (**df**) est la taille de l'échantillon moins Un (**df = N – 1 = 79**), et la probabilité apparaît dans la dernière colonne (**p bilatéral**). Les valeurs de p du test nous aident à vérifier s'il existe ou pas une différence significative entre X et Y.

Dans ce même tableau 12, les valeurs de (**p**) du test pour le paire 1 et 2 ne sont pas significatives puisqu'ils sont supérieures à 0.05 (**0.487 et 0.540 > 0.05**), en d'autres termes il n'y a pas une différence significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur l'assurance-vie temporaire et assurance-vie entière. Par contre, les valeurs de (**p**) du test pour les paires 3,4 et 5 sont significatives puisqu'ils sont inférieures à 0.05 (**0.001<0.05**), ce qui veut dire qu'il y a une différence significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur l'assurance-vie temporaire 100 ans, l'assurance-vie universelle et l'assurance-vie avec participation.

Ces significations nous obligent à rejeter hypothèse nulle et accepter l'hypothèse alternative et de conclure qu'il y a une différence significative entre nos deux tests de mesures pour dire que les répondants n'ont pas le même niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et les polices d'assurance-vie individuelle.

Les résultats d'analyses ci-dessus démontrent que nous sommes entièrement en accord avec ce que nous avons recensé dans la revue de la littérature qui disent que « de nombreux assurés souscrivent une police sans comprendre ce qui est couvert, les exclusions qui enlèvent la couverture et les conditions qui doivent être remplies pour que la couverture s'applique en cas de sinistre », exactement comme mentionné dans l'étude menée par (SCDOI, 2023) et aussi dans un article de la Canadavie qui confirme que « seulement 27 % des Canadiens connaissaient la couverture d'assurance-vie recommandée » (Canadalife, Septembre 2022).

Tableau 13: Tableau récapitulatif du niveau de connaissances des répondants en %

Niveau de connaissances	Types d'assurance-vie					
	Collective	Temporaire	Entière	Temporaire 100 ans	Universelle	Avec participation
Pas de connaissances	23.75	23.75	26.25	46.25	43.75	53.75
Peu de connaissances	43.75	36.25	42.50	28.75	35.00	27.50
Bonnes connaissances	28.75	37.50	28.75	22.50	18.75	16.25
Excellences connaissances	3.75	2.50	2.50	2.50	2.50	2.50%

Source : Données tirées de SurveyMonkey

En resumant ce tableau, sur l'assurance-vie **collective** : 23.75% de répondants n'ont pas de connaissances, 43.75% ont peu de connaissances, 28.75% ont de bonnes connaissances et 3.75% ont d'excellentes connaissances. En rapport avec l'assurance-vie **temporaire** : 23.75% de répondants n'ont pas de connaissances, 36.25% ont peu de connaissances, 37.50% ont de bonnes connaissances et 2.50% ont d'excellentes connaissances. Pour l'assurance-vie **entière** : 26.25% de répondants n'ont pas de connaissances, 42.50% ont peu de connaissances, 28.75% ont de bonnes connaissances et 2.50% ont d'excellentes connaissances. En ce qui concerne l'assurance-vie **temporaire 100 ans (T100)** : 46.25% de répondants n'ont pas de connaissances, 28.75% ont peu de connaissances, 22.50% ont de bonnes connaissances et 2.50% ont d'excellentes connaissances. Et sur l'assurance-vie **universelle** : 43.75% de répondants n'ont pas de connaissances, 35.00% ont peu de connaissances, 18.75% ont de bonnes connaissances et 2.50% ont d'excellentes connaissances. Enfin, sur l'assurance-vie **avec participation** : 53.75% de répondants n'ont pas de connaissances, 27.50% ont peu de connaissances, 16.25% ont de bonnes connaissances et 2.50% ont d'excellentes connaissances.

3.1.3 Hypothèse 2 : Il existe des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

❖ **Les facteurs énumérés et expliqués dans la revue de la littérature**

H2a : L'âge d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

a. L'âge d'un immigrant

Le tableau 16 et la figure 8 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « l'âge d'un immigrant ».

Tableau 14: Tableau croisé, l'âge d'un immigrant* le sexe

Tableau croisé

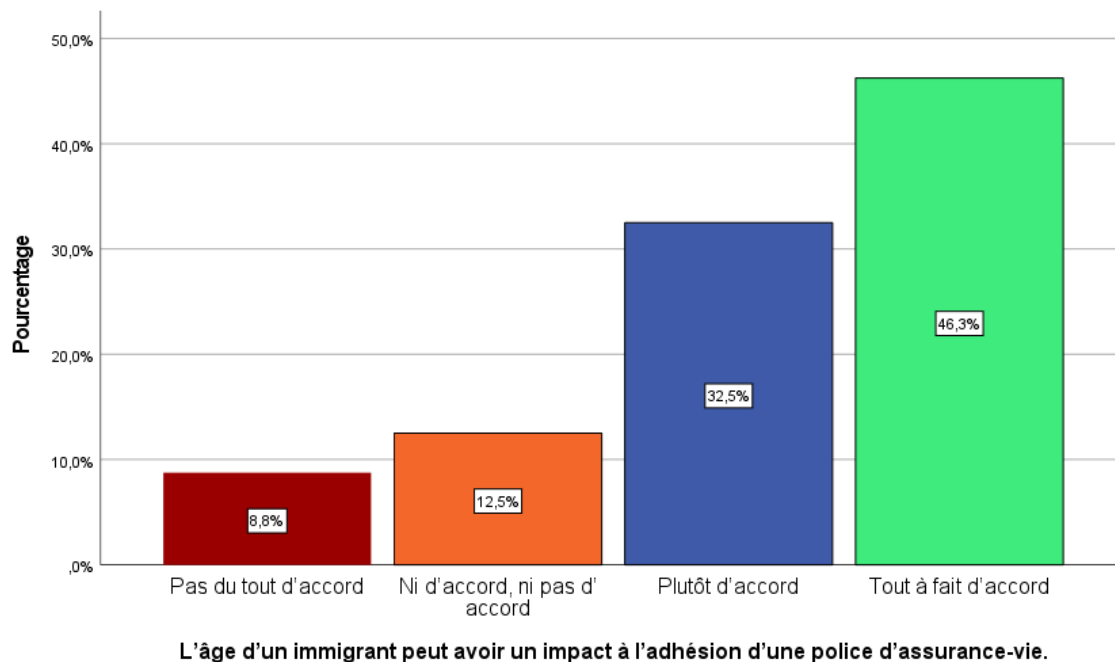
			Sexe		Total
			Homme	Femme	
L'âge	Pas du tout d'accord	Effectif	3	4	7
		% dans L'âge	42,9%	57,1%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	4	6	10
		% dans L'âge	40,0%	60,0%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	14	12	26
		% dans L'âge	53,8%	46,2%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	13	24	37
		% dans L'âge	35,1%	64,9%	100,0%
Total		Effectif	34	46	80
		% dans L'âge	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Notre tableau nous montre que **37** répondants sont tout à fait d'accord que l'âge d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **26** répondants sont plutôt d'accord,

10 répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et 7 répondants ne sont pas du tout d'accord que l'âge d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 8: L'impact de l'âge d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Dans ce graphique, **46,3%** des répondants sont tout à fait d'accord que l'âge d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **32,5%** sont plutôt d'accord, **12,5%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **8,8%** ne sont pas du tout d'accord que l'âge d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

En conclusion, notre hypothèse **H2a** est confirmée, **78,8%** des répondants sont d'accord que l'âge d'un immigrant peut avoir un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

La confirmation de cette hypothèse **H2a** représente exactement ce que nous avons mentionné dans la revue de la littérature que « plus vous vieillissez, plus votre prime sera élevée pour un même type de contrat » (Duquette, 2023).

H2b : La santé d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

b. La santé d'un immigrant

Le tableau 15 et la figure 9 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « la santé d'un immigrant ».

Tableau 15: Tableau croisé, la santé d'un immigrant * le sexe

Tableau croisé

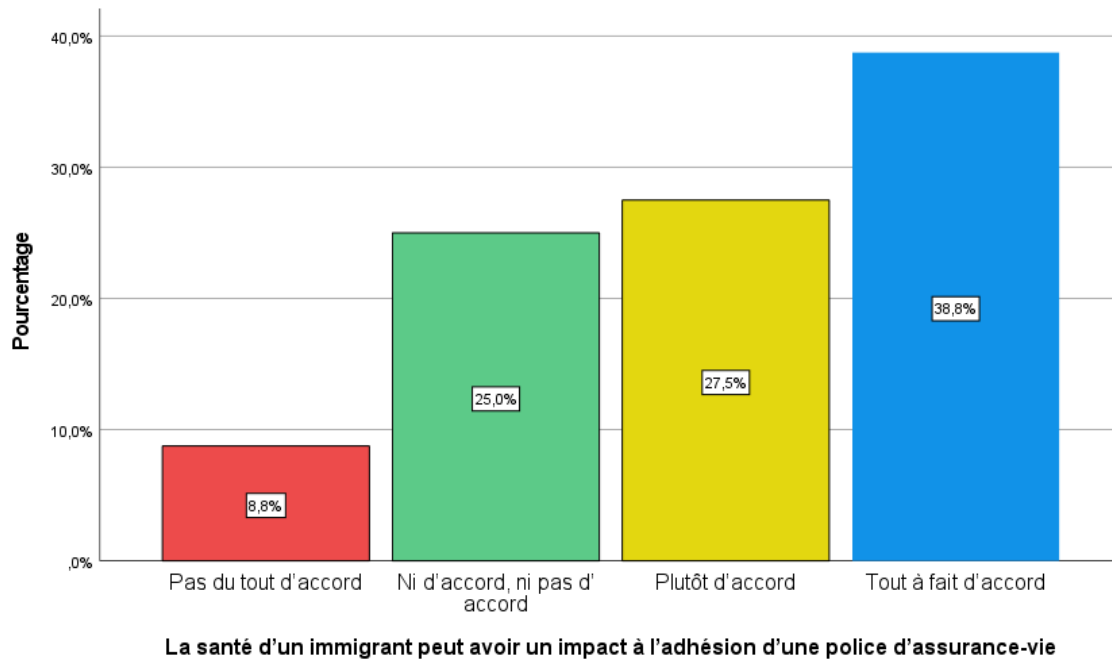
			Sexe		Total
			Homme	Femme	
La santé	Pas du tout d'accord	Effectif	2	5	7
		% dans La santé	28,6%	71,4%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	10	10	20
		% dans La santé	50,0%	50,0%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	11	11	22
		% dans La santé	50,0%	50,0%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	11	20	31
		% dans La santé	35,5%	64,5%	100,0%
Total		Effectif	34	46	80
		% dans La santé	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, il y a quatre niveaux pour mesurer l'intention des répondants (pas du tout d'accord, ni d'accord ni pas d'accord, plutôt d'accord, tout à fait d'accord). Nous remarquons que **31** répondants sont tout à fait d'accord que la santé d'un immigrant peut avoir un impact à

l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **22** répondants sont plutôt d'accord, **20** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **7** répondants ne sont pas du tout d'accord que la santé d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 9: L'impact de la santé d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Nous constatons que **38,8 %** des répondants sont tout à fait d'accord que la santé d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **27,5%** sont plutôt d'accord, **25%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **8,8%** ne sont pas du tout d'accord que la santé d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

En conclusion, notre hypothèse **H2b** est confirmée puisque **66,3%** des répondants sont d'accord que la santé d'un immigrant peut avoir un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

La confirmation de cette hypothèse **H2b** représente exactement ce que nous avons mentionné dans la revue de la littérature que :

« Les assureurs voudront établir votre assurabilité. Ils vous demanderont donc si vous êtes relativement en bonne santé ou quelles sont les conditions qui pourraient s'aggraver. On vous posera des questions sur vos maladies antérieures, chroniques ou autres, les consultations médicales, votre poids et votre taille. Pour des montants importants, on vous demandera probablement de passer un examen plus approfondi » (Malarne, 2018b).

H2c : Le sexe d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

c. Le sexe d'un immigrant

Le tableau 16 et la figure 10 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « le sexe d'un immigrant ».

Tableau 16: Tableau croisé, le sexe d'un immigrant * le sexe

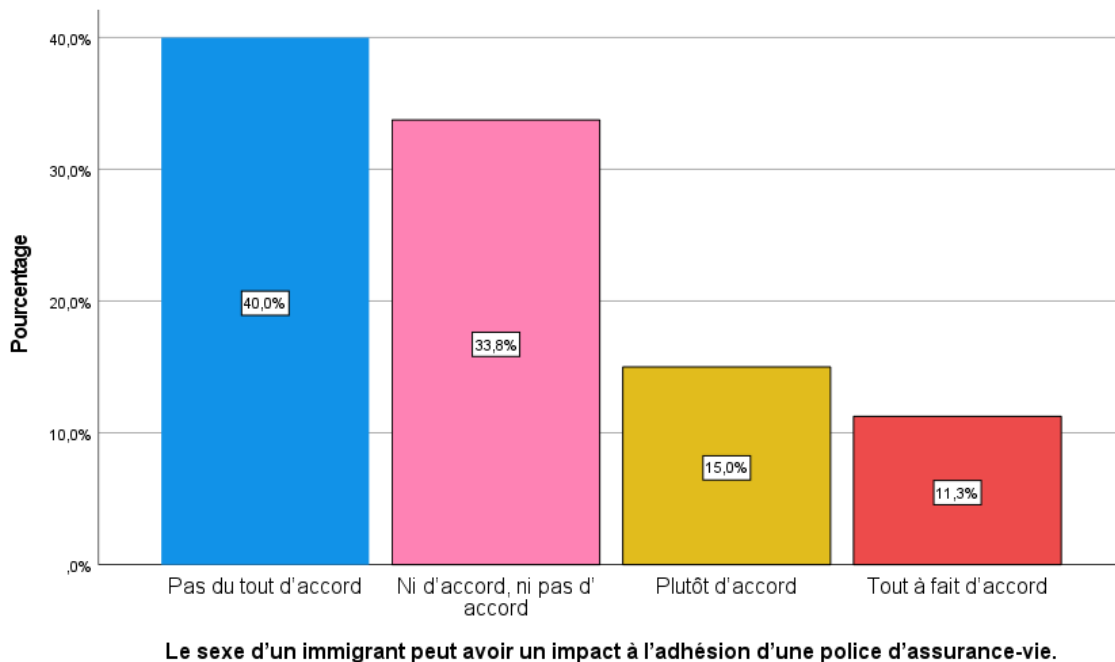
Tableau croisé

			Sexe		Total
			Homme	Femme	
Le sexe	Pas du tout d'accord	Effectif	12	20	32
		% dans Le sexe	37,5%	62,5%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	14	13	27
		% dans Le sexe	51,9%	48,1%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	5	7	12
		% dans Le sexe	41,7%	58,3%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	3	6	9
		% dans Le sexe	33,3%	66,7%	100,0%
Total		Effectif	34	46	80
		% dans Le sexe	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Dans notre tableau, nous avons **9** répondants qui sont tout à fait d'accord que le sexe d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **12** répondants qui sont plutôt d'accord, **27** répondants qui ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **32** répondants qui ne sont pas du tout d'accord que le sexe d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 10: L'impact du sexe d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Dans notre graphique, **11,3 %** des répondants sont tout à fait d'accord que le sexe d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **15%** sont plutôt d'accord, **33,8%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **40%** ne sont pas du tout d'accord que le sexe d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

En conclusion, même si 40% de répondants ne sont pas du tout d'accord, 33,8% ne sont pas ni d'accord ni pas d'accord, 15% sont plutôt d'accord et 11,3% sont tout à fait, notre hypothèse

H2c est confirmée puisqu'il y a une petite portion de répondants qui sont d'accord que le sexe d'un immigrant peut avoir un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

La confirmation de cette hypothèse **H2c** représente exactement ce que nous avons mentionné dans la revue de la littérature que « les femmes vivent plus longtemps que les hommes, ce qui veut dire que, toutes choses égales par ailleurs, le risque de décès d'un homme à un certain moment est supérieur à celui d'une femme. En conséquence, la tarification pour un homme est généralement supérieure à celle d'une femme du même âge » (Eszes et al., 2019).

H2d : Le montant de la couverture ou le plafond maximal avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

d. Le plafond maximal du montant de la couverture

Le tableau 17 et la figure 11 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « Le plafond maximal du montant de la couverture ».

Tableau 17: Tableau croisé, le plafond maximal du montant de la couverture * le sexe

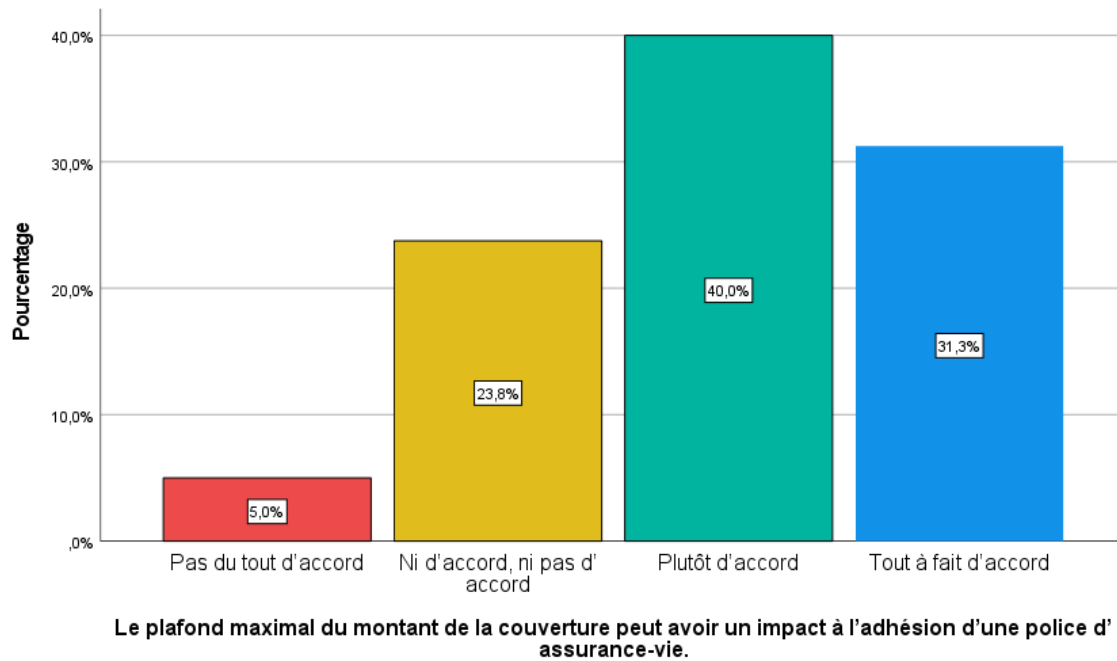
Tableau croisé

		Sexe		Total	
		Homme	Femme		
Le plafond maximal du montant de la couverture	Pas du tout d'accord	Effectif	2	2	4
		% dans Le plafond maximal du montant de la couverture	50,0%	50,0%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	12	7	19
		% dans Le plafond maximal du montant de la couverture	63,2%	36,8%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	12	20	32
		% dans Le plafond maximal du montant de la couverture	37,5%	62,5%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	8	17	25
		% dans Le plafond maximal du montant de la couverture	32,0%	68,0%	100,0%
Total	Effectif	34	46	80	
	% dans Le plafond maximal du montant de la couverture	42,5%	57,5%	100,0%	

Source : SPSS, tableau croisé

Notre tableau nous montre que **25** répondants sont tout à fait d'accord que le plafond maximal du montant de la couverture peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **32** répondants sont plutôt d'accord, **19** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **4** répondants ne sont pas du tout d'accord que le plafond maximal du montant de la couverture peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 11: L'impact du plafond maximal du montant de la couverture sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Dans ce graphique, **31,3%** des répondants sont tout à fait d'accord que le plafond maximal du montant de la couverture peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **40%** sont plutôt d'accord, **23,8%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **5%** ne sont pas du tout d'accord que le plafond maximal du montant de la couverture peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

En conclusion, notre hypothèse **H2d** est confirmée puisque **71,9%** des répondants sont d'accord que le plafond maximal de la couverture peut avoir un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

La confirmation de cette hypothèse **H2d** représente exactement ce que nous avons mentionné dans la revue de la littérature que « Si vous souhaitez obtenir un montant d'assurance

élevé, il est tout à fait normal de s'attendre à payer des primes élevées afin de rassembler ce montant » (ComparerMaprime, 2023).

H2e : La capacité financière d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

e. La capacité financière d'un immigrant

Le tableau 18 et la figure 12 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « la capacité financière d'un immigrant ».

Tableau 18: Tableau croisé, la capacité financière d'un immigrant* le sexe

Tableau croisé

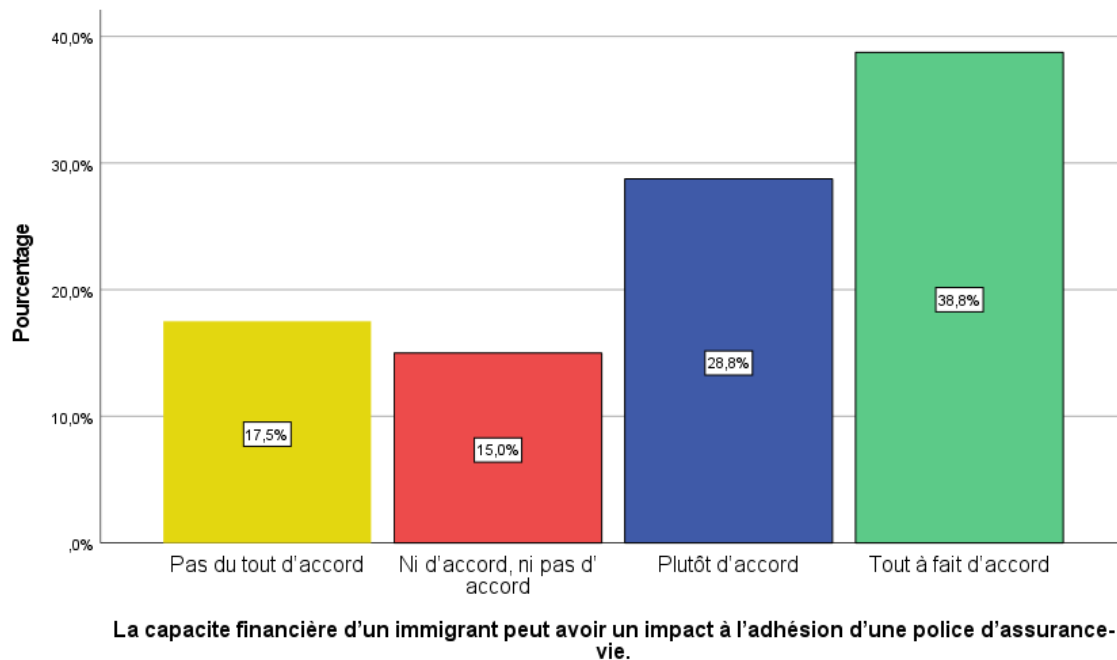
			Sexe		Total
			Homme	Femme	
La capacité financière	Pas du tout d'accord	Effectif	5	9	14
		% dans La capacité financière	35,7%	64,3%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	7	5	12
		% dans La capacité financière	58,3%	41,7%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	13	10	23
		% dans La capacité financière	56,5%	43,5%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	9	22	31
		% dans La capacité financière	29,0%	71,0%	100,0%
	Total	Effectif	34	46	80
		% dans La capacité financière	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, nous remarquons que **31** répondants sont tout à fait d'accord que la capacité financière d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **23** répondants sont plutôt d'accord, **12** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **14** répondants

ne sont pas du tout d'accord que la capacité financière d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 12: L'impact de la capacité financière d'un immigrant sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Nous avons **38,8 %** des répondants qui sont tout à fait d'accord que la capacité financière d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **28,8%** qui sont plutôt d'accord, **15%** qui ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **17,5%** qui ne sont pas du tout d'accord que la capacité financière d'un immigrant peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

En conclusion, notre hypothèse **H2e** est confirmée puisque **67,6%** des répondants sont d'accord que la capacité financière d'un immigrant peut avoir un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie.

La confirmation de cette hypothèse **H2e** représente exactement ce que nous avons mentionné dans la revue de la littérature que « une des premières choses que le souscripteur vérifie est la capacité du proposant à payer les primes de la police. À cette fin, la proposition peut comporter des détails sur le proposant, notamment: sa profession (ou profession antérieure, s’il est retraité); son employeur; son revenu d’emploi; ses sources de revenus supplémentaires ; sa valeur nette » (Eszes et al., 2019).

Tableau 19: Tableau récapitulatif de l’impact de tous les facteurs

<i>Facteurs</i>	<i>Répondants en % (Tout à fait d’accord +Plutôt d’accord)</i>
<i>L’âge</i>	78,8
<i>La santé</i>	66,3
<i>Le sexe</i>	26,3
<i>Le plafond maximal du montant de la couverture</i>	71,9
<i>La capacité financière</i>	67,6

Source : Données tirées de SurveyMonkey

En résumé :

- ✓ Pour **H2a**, ce tableau ci-haut nous oblige à rejeter l’hypothèse nulle et accepter l’hypothèse alternative et conclure que **l’âge** d’un immigrant peut avoir un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie.
- ✓ Pour **H2b**, ce tableau ci-haut nous oblige à rejeter l’hypothèse nulle et accepter l’hypothèse alternative et conclure que **la santé** d’un immigrant peut avoir un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie.

- ✓ Pour **H2c**, ce tableau ci-haut nous oblige à rejeter l’hypothèse nulle et accepter l’hypothèse alternative et conclure que **le sexe** d’un immigrant peut avoir un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie.
- ✓ Pour **H2d**, ce tableau ci-haut nous oblige à rejeter l’hypothèse nulle et accepter l’hypothèse alternative et conclure que **le plafond maximal du montant de la couverture** peut avoir un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie.
- ✓ Pour **H2e**, ce tableau ci-haut nous oblige à rejeter l’hypothèse nulle et accepter l’hypothèse alternative et conclure que **la capacité financière** d’un immigrant peut avoir un impact négatif à l’adhésion des polices d’assurance-vie.

❖ **Résultats et discussions des facteurs émergés par les répondants**

- **Le prix (la prime) d’une police d’assurance-vie**

Le tableau 20 et la figure 13 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « le prix d’une police d’assurance-vie ».

Tableau 20: Tableau croisé, le prix d’une police* le sexe

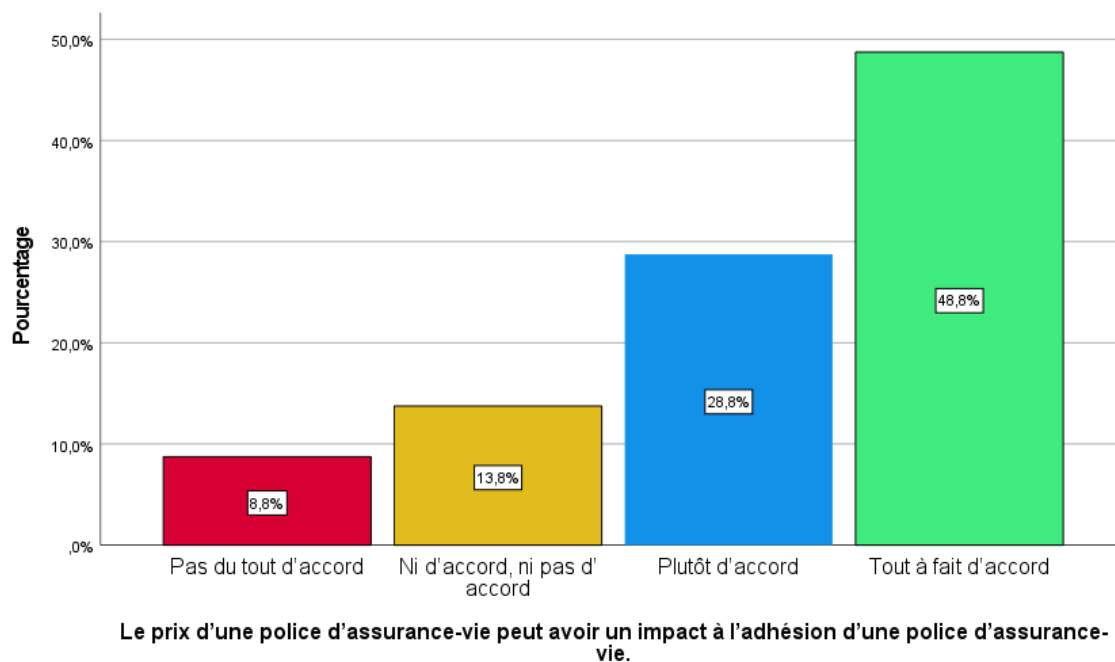
Tableau croisé

			Sexe		
			Homme	Femme	Total
Le prix d'une police	Pas du tout d'accord	Effectif	3	4	7
		% dans Le prix d'une police	42,9%	57,1%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	3	8	11
		% dans Le prix d'une police	27,3%	72,7%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	13	10	23
		% dans Le prix d'une police	56,5%	43,5%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	15	24	39
		% dans Le prix d'une police	38,5%	61,5%	100,0%
Total		Effectif	34	46	80
		% dans Le prix d'une police	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Il faut noter que dans ce tableau **39** répondants sont tout à fait d'accord que le prix d'une police peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **23** répondants sont plutôt d'accord, **11** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **7** répondants ne sont pas du tout d'accord que le prix d'une police peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 13: L'impact du prix d'une police sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Dans ce graphique, nous remarquons que **48,8%** des répondants sont tout à fait d'accord que le prix d'une police peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **28,8%** sont plutôt d'accord, **13,8%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **8,8%** ne sont pas du tout d'accord que le prix d'une police peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

- **Manque de connaissances sur les polices**

Le tableau 21 et la figure 14 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « manque de connaissances sur les polices d'assurance-vie ».

Tableau 21: Tableau croisé, manque de connaissances* le sexe

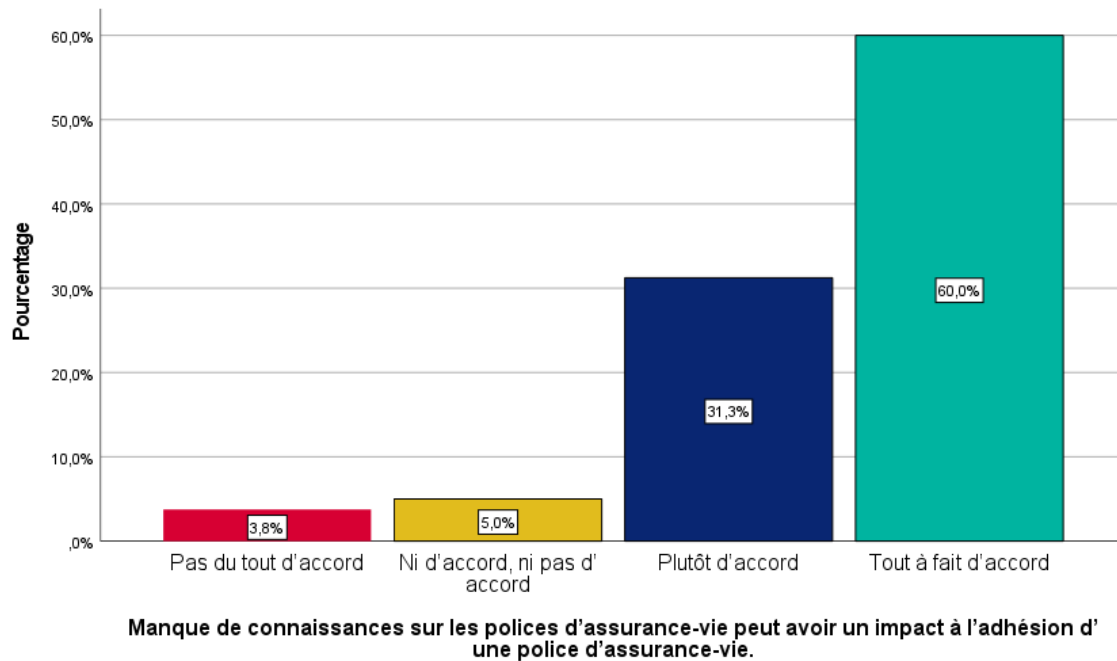
Tableau croisé

			Sexe		
			Homme	Femme	Total
Manque de connaissances sur les polices	Pas du tout d'accord	Effectif	2	1	3
		% dans Manque de connaissances sur les polices	66,7%	33,3%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	1	3	4
		% dans Manque de connaissances sur les polices	25,0%	75,0%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	13	12	25
		% dans Manque de connaissances sur les polices	52,0%	48,0%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	18	30	48
		% dans Manque de connaissances sur les polices	37,5%	62,5%	100,0%
Total	Effectif	34	46	80	
	% dans Manque de connaissances sur les polices	42,5%	57,5%	100,0%	

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, nous constatons que **48** répondants sont tout à fait d'accord que le manque de connaissances peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **25** répondants sont plutôt d'accord, **4** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **3** répondants ne sont pas du tout d'accord que le manque de connaissances peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 14: L'impact de manque de connaissances sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Dans ce graphique, **60%** des répondants sont tout à fait d'accord que le manque de connaissances peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **31,3%** sont plutôt d'accord, **5%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **3,8%** ne sont pas du tout d'accord que le manque peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

- **Critères d'éligibilité**

Le tableau 22 et la figure 15 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « les critères d'éligibilité ».

Tableau 22: Tableau croisé, les critères d'éligibilité * le sexe

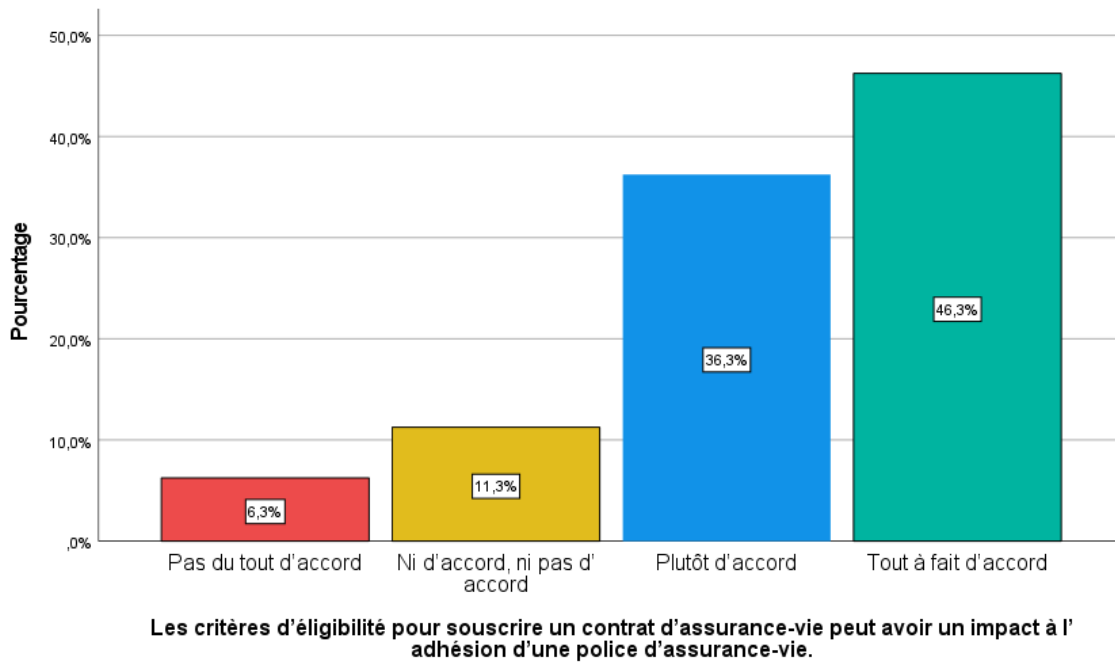
Tableau croisé

			Sexe		Total
			Homme	Femme	
Les critères d'éligibilité	Pas du tout d'accord	Effectif	2	3	5
		% dans Les critères d'éligibilité	40,0%	60,0%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	3	6	9
		% dans Les critères d'éligibilité	33,3%	66,7%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	15	14	29
		% dans Les critères d'éligibilité	51,7%	48,3%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	14	23	37
		% dans Les critères d'éligibilité	37,8%	62,2%	100,0%
Total	Effectif	34	46	80	
	% dans Les critères d'éligibilité	42,5%	57,5%	100,0%	

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, nous avons **37** répondants qui sont tout à fait d'accord que les critères d'éligibilité peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **29** répondants qui sont plutôt d'accord, **9** répondants qui ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **5** répondants qui ne sont pas du tout d'accord que les critères d'éligibilité peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 15: L'impact des critères d'éligibilité sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Ce graphique nous montre que **46,3%** des répondants sont tout à fait d'accord que les critères d'éligibilité peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **36,3%** sont plutôt d'accord, **11,3%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **6,3%** ne sont pas du tout d'accord que les critères d'éligibilité peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

- **Le temps d'attente**

Le tableau 23 et la figure 16 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « Le temps d'attente ».

Tableau 23: Tableau croisé, le temps d'attente * le sexe

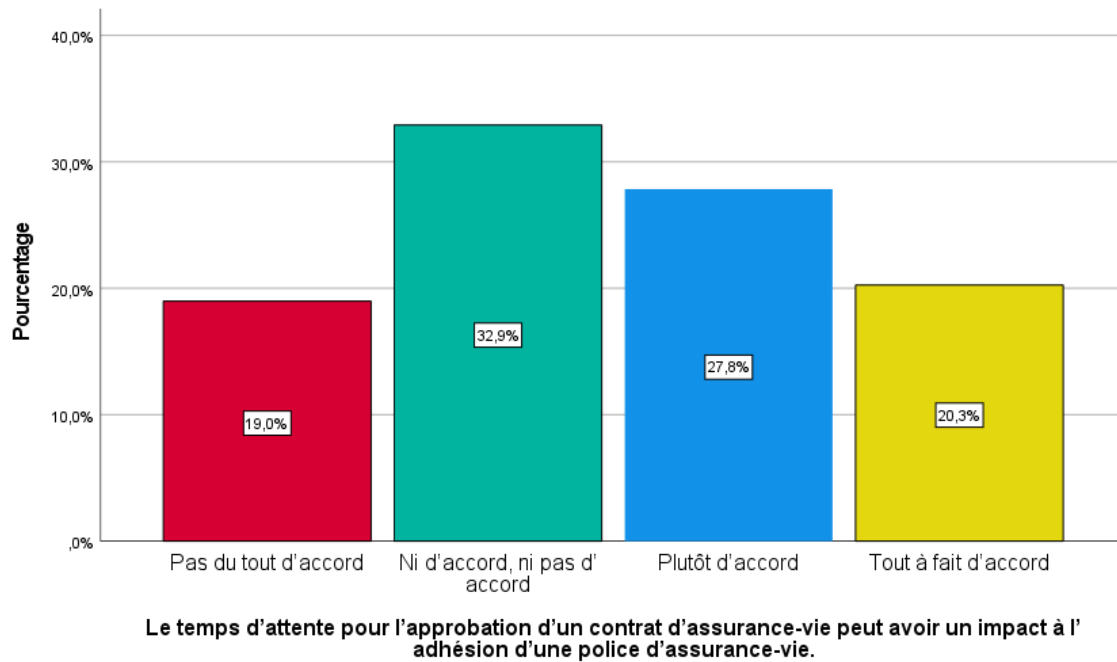
Tableau croisé

			Sexe		
			Homme	Femme	Total
Le temps d'attente	Pas du tout d'accord	Effectif	8	7	15
		% dans Le temps d'attente	53,3%	46,7%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	13	13	26
		% dans Le temps d'attente	50,0%	50,0%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	7	15	22
		% dans Le temps d'attente	31,8%	68,2%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	6	10	16
		% dans Le temps d'attente	37,5%	62,5%	100,0%
Total	Effectif	34	45	79	
	% dans Le temps d'attente	43,0%	57,0%	100,0%	

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, **16** répondants sont tout à fait d'accord que le temps d'attente peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **22** répondants sont plutôt d'accord, **26** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **15** répondants ne sont pas du tout d'accord que le temps d'attente peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 16: L'impact du temps d'attente sur l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Le graphique nous montre que, **20,3%** des répondants sont tout à fait d'accord que le temps d'attente peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **27,8%** sont plutôt d'accord, **32,9%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **19%** ne sont pas du tout d'accord que le temps d'attente peut avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

- **Les documents exigés**

Le tableau 24 et la figure 17 représentent la description statistique de la proportion valide des répondants de chaque sexe sur le facteur « les documents exigés ».

Tableau 24: Tableau croisé, les documents exigés * le sexe

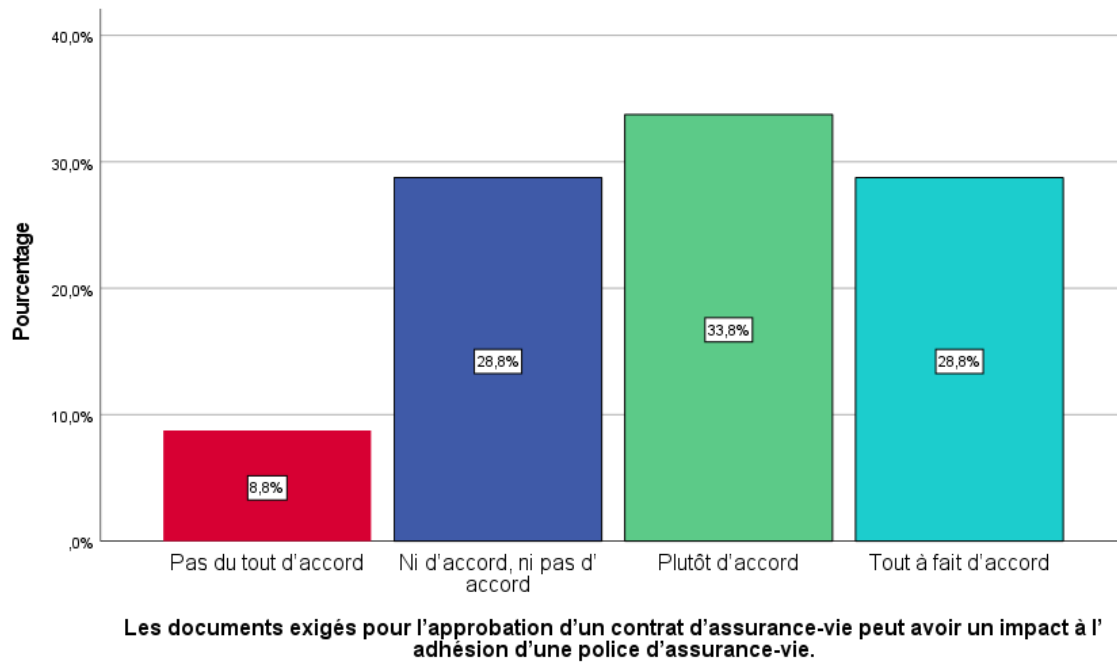
Tableau croisé

			Sexe		
			Homme	Femme	Total
Les documents exigés	Pas du tout d'accord	Effectif	2	5	7
		% dans Les documents exigés	28,6%	71,4%	100,0%
	Ni d'accord, ni pas d'accord	Effectif	12	11	23
		% dans Les documents exigés	52,2%	47,8%	100,0%
	Plutôt d'accord	Effectif	12	15	27
		% dans Les documents exigés	44,4%	55,6%	100,0%
	Tout à fait d'accord	Effectif	8	15	23
		% dans Les documents exigés	34,8%	65,2%	100,0%
	Total	Effectif	34	46	80
		% dans Les documents exigés	42,5%	57,5%	100,0%

Source : SPSS, tableau croisé

Dans ce tableau, nous remarquons que **23** répondants sont tout à fait d'accord que les documents exigés peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **27** répondants sont plutôt d'accord, **23** répondants ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **7** répondants ne sont pas du tout d'accord que les documents exigés peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

Figure 17: L'impact des documents exigés à l'adhésion d'une police d'assurance-vie



Source : SPSS, Graphique à barres

Nous constatons que **28,8%** des répondants sont tout à fait d'accord que les documents exigés peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie, **33,8%** sont plutôt d'accord, **28,8%** ne sont ni d'accord ni pas d'accord et **8,8%** ne sont pas du tout d'accord que les documents exigés peuvent avoir un impact à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.

3.1.4 Récapitulatif de toutes les hypothèses

Le tableau suivant représente un résumé de toutes les hypothèses étudiées.

Hypothèses	Confirmée	Infirmée
H1 : Le niveau de connaissances des immigrants est le même sur les types d'assurance-vie.	✓	-
H2a : L'âge d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.	✓	-
H2b : La santé d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.	✓	-
H2c : Le sexe d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.	✓	-
H2d : Le montant de la couverture ou le plafond maximal avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.	✓	-
H2e : La capacité financière d'un immigrant avait un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie.	✓	-

De ce fait, nous venons de répondre convenablement à nos questions de recherche : **Les immigrants possèdent-ils des connaissances sur les types d'assurance-vie? Existe-t-il des facteurs qui ont un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie ?** En concluant, tous les répondants n'ont pas les connaissances suffisantes sur tous les produits d'assurance-vie ce qui peut empêcher les immigrants d'avoir un meilleur produit qui peut répondre à ses attentes. En plus, non seulement les connaissances mais aussi tous ces facteurs ont un impact négatif à l'adhésion aux polices d'assurance-vie et certains facteurs peuvent empêcher un immigrant à avoir un contrat d'assurance-vie comme l'âge, la santé, le sexe, le plafond maximal de la couverture ainsi que la capacité financière sans oublier les autres facteurs émergés par les répondants comme le prix de la police, le manque de connaissances, le temps d'attente, les critères d'éligibilité et les documents exigés.

3.2 Apports, limites et perspectives

3.2.1 Apports

Comme nous l'avons déjà mentionné, ce travail de recherche nous a permis d'évaluer le niveau de connaissances des immigrants d'Afrique sur l'assurance-vie et d'analyser les facteurs qui ont un impact à son adhésion. D'un point de vue théorique, cette recherche nous a permis de mettre en évidence le niveau de connaissances des immigrants sur l'assurance-vie et les facteurs limitatifs à son adhésion. Premièrement, notre apport de cette recherche permettra à toute personne et aux immigrants en particulier de connaître les principaux types d'assurance-vie et ses avantages pour mieux cerner un produit qui peut répondre à ses attentes. Deuxièmement, ils permettront aussi à eux de connaître les facteurs qui peuvent les empêcher ou les limiter d'avoir un contrat d'assurance-vie qu'ils souhaitent.

Enfin, notre recherche représente un apport significatif pour les compagnies d'assurance-vie et les chercheurs dans ce domaine. Il les invite à prendre en considération les données et les idées discutées dans l'objectif d'être mieux éclairé lors de la prise des meilleures décisions. Il permettra aussi aux compagnies d'assurance-vie de mieux répondre aux attentes de ses clients en tenant compte de son niveau de connaissances dans ce domaine et des facteurs qui peuvent les empêcher d'acquérir un contrat.

3.2.2 Limites

- ✓ Une première limite est la taille de l'échantillon interrogée. Pour des raisons de proximité, l'échantillon s'est focalisé dans une seule région géographique bien précise (Région de la Capitale nationale) au lieu d'être sur toute l'étendue du territoire Canadien. Ceci, nous amène à confirmer que les résultats obtenus ne représentent qu'une petite partie des immigrants d'Afrique.

- ✓ Une seconde limite soulevée est la représentativité de l'échantillon interrogé, sur les 80 répondants, nous avons seulement une seule personne ayant plus de 65 ans, ceci, nous amène à nous interroger sur un possible biais des attitudes des répondantes en fonction de leur âge.
- ✓ Une troisième limite est de formuler l'objectif spécifique et une hypothèse sur la satisfaction de répondants vis-à-vis de ses contrats d'assurance-vie. Notre questionnaire utilisé est composé de six questions sur la satisfaction de répondants vis-à-vis de ses contrats, sur toutes ces six questions, plus de 60% des répondants ont répondu "Aucune réponse", c'est pourquoi nous n'avons pas pu à mesure de formuler l'objectif spécifique et une hypothèse.
- ✓ La dernière limite est celle dans la recension des écrits. Les articles que j'ai dépouillés s'intéressent principalement aux contraintes du développement de l'assurance-vie en Afrique mais aucun article parle de l'assurance-vie pour les immigrants d'Afrique au Canada d'où les lacunes d'avoir des données déjà recueillies par d'autres chercheurs.

3.2.3 Perspective de recherche

Notre étude a été réalisée sur 80 répondants vivant dans la région de la capitale nationale, ce qui représente une petite portion des immigrants d'Afrique. Pour les prochaines recherches, il serait intéressant d'élargir la recherche sur les autres immigrants d'Afrique vivant dans les autres régions canadiennes. En plus, une recherche serait intéressante non seulement sur les immigrants d'Afrique mais aussi pour ceux d'autres continents ou d'autres pays.

Nous avons aussi remarqué que **54,43%** des répondants possèdent un contrat d'assurance-vie individuelle contre **20,25%** ayant un contrat d'assurance-vie collective et **25,32%** qui n'ont aucun contrat d'assurance-vie. Dans ce cas, nous considérons qu'une enquête plus profonde peut

dévoiler des éléments intéressants qui entourent l'acquisition d'un contrat d'assurance-vie qui pourront rendre service à de nombreuses parties prenantes en particulier les compagnies d'assurance-vie.

CONCLUSION

Cette recherche nous a permis d'apporter un éclairage sur le niveau de connaissances des immigrants sur les différents types d'assurance-vie au Canada ainsi que les facteurs limitatifs à son adhésion. Cette étude s'est faite grâce aux outils statistiques de **SPSS** plus précisément avec **le test (T) des échantillons appariés** ainsi que **les tableaux croisés et graphiques à barres**.

Nos analyses ont permis de répondre à la question centrale de notre recherche qui est le niveau de connaissances des immigrants sur les produits d'assurance-vie et les facteurs ayant un impact à l'adhésion des polices d'assurance-vie. Également, nous avons pu tester et confirmer les deux hypothèses principales, avec la deuxième hypothèse subdivisée en cinq sous-hypothèses qui aboutissent à celle-ci. En premier lieu, nous avons confirmé que les immigrants n'ont pas le même niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et celle des polices d'assurance-vie individuelle, comme résultats nous avons constaté qu'il n'y avait pas une différence significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur l'assurance-vie temporaire et assurance-vie entière, en revanche il y avait une différence significative entre le niveau de connaissances sur l'assurance-vie collective et le niveau de connaissances sur l'assurance-vie temporaire 100 ans, l'assurance-vie universelle et l'assurance-vie avec participation. En second lieu, nous avons constaté qu'il existe des facteurs qui ont un impact négatif à l'adhésion des polices d'assurance-vie. D'une part, des facteurs énumérés et expliqués dans la revue de la littérature, d'autre part, des facteurs émergés par les répondants. En ce qui concerne les résultats de cette deuxième hypothèse subdivisée en sous-hypothèse, nous avons remarqué que sur les cinq facteurs étudiés, c'est seulement un facteur (le sexe) que les répondants sont d'accord a moins de 50% et qu'ils sont d'accord pour tous les autres facteurs a plus de 60% (La santé, la capacité financière, l'âge et le plafond maximal du montant de la

couverture). En rapport avec les facteurs émergés par les répondants, c'est seulement un facteur (le temps d'attente) que les répondants sont d'accord a moins de 50% et sont d'accord sur tous les autres facteurs a plus de 60% (le prix, le manque de connaissances, les critères d'éligibilité et les documents exigés).

Enfin, il faut noter que les résultats de la présente recherche pourront servir comme une référence considérable pour les compagnies d'assurance-vie, toutes personnes qui voudront avoir des informations en rapport avec l'assurance-vie ainsi que les chercheurs et autres.

REFERENCES

- ACCAP. (2022). Faits sur les assurances de personnes au Canada. *Association Canadienne des Compagnies d'Assurance et de Personnes*. Retrieved from https://www.clhia.ca/web/CLHIA_LP4W_LND_Webstation.nsf/index_fr.html?readform
- Acolit. (2022). Assurance vie permanente. *Acolit.ca*. Retrieved from <https://acolit.ca/assurance-vie/permanente/>
- Atlas. (2021). Marché mondial de l'assurance en 2020. *Atlas*. Retrieved from <https://www.atlas-mag.net/article/marche-mondial-de-l-assurance-en-2020>
- BEATTIE, A. (2021). L'histoire de l'assurance. *Investopedia*. Retrieved from <https://www.investopedia.com/articles/08/history-of-insurance.asp>
- Bell, E., Bryman, A., & Harley, B. (2022). *Business research methods* (Sixth edition. ed.). Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Bernier, J. P., Davis, G. M., Veilleux, D., Kelly, J. R., Odra, & Québec . Autorité des marchés, f. (2019). *Déontologie et pratique professionnelle : manuel de préparation à l'examen du Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP)* [1 ressource en ligne (xv, 188 pages)](6e édition / ed.). Retrieved from <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/4003535>
- Boivin, A. (2014). Décodez le jargon de l'assurance. *Les Affaires Plus*. Retrieved from <https://www.lesaffaires.com/mes-finances/placement/decodez-le-jargon-de-l-assurance/568726>
- Canadalife. (2021). Assurance vie temporaire. Retrieved from <https://www.canadalife.com/fr/assurance/assurance-vie/assurance-vie-temporaire.html>
- Canadalife. (Septembre 2022). Perspectives et conseils. Retrieved from <https://www.canadalife.com/insurance/life-insurance/how-much-life-insurance-do-you-need.html>
- Canadavie. (2022). Assurance vie avec participation. Retrieved from <https://www.canadalife.com/fr/assurance/assurance-vie/assurance-vie-permanente/assurance-vie-entiere-avec-participation.html>
- Charles, B. (2022). Dons de charité et assurance-vie. Retrieved from <https://www.uottawa.ca/donner/dons-planifies/dons-de-charite-et-assurance-vie>
- ComparerAssurance.vie. (2022). Assurance temporaire à prestation de décès nivelé, décroissante ou croissante : quoi choisir ? . *comparerassurancevie.ca*. Retrieved from <https://comparerassurancevie.ca/prestation-nivele-decroissante-croissante#:~:text=Qu%27est%2Dce%20que%20cela,la%20dur%C3%A9e%20de%20votre%20contrat>.
- ComparerMaprime. (2023). Facteurs qui influencent le cout d'une assurance-vie. *ComparerMaprime.ca*. Retrieved from <https://comparermaprime.ca/6-facteurs-qui-influencent-le-cout-dune-assurance-vie/>
- CSFO. (2017). Types d'assurance-vie. Retrieved from <https://www.fsco.gov.on.ca/fr/insurance/life/pages/policy-types.html>
- DEHBI, S., & ANGADE, K. (2019). DU POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE A LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE: QUELLE DEMARCHE POUR LA RECHERCHE EN SCIENCE DE GESTION? *Revue Economie, Gestion et Société*, 1(20).
- Desoutter, A. (2022). Assurance vie temporaire 100 ans : comment ça marche ? *hellosafe*. Retrieved from <https://hellosafe.ca/assurance-vie/temporaire/100-ans>
- Dumez, H. (2010). Éléments pour une épistémologie de la recherche qualitative en gestion. *Le libellio d'Aegis*, 6(4), 3-16.

- Duquette, A. (2023). FACTEURS QUI INFLUENCENT VOTRE PRIME D'ASSURANCE VIE. Retrieved from <https://xpertsource.com/fr/blogue/facteurs-prime-assurance-vie?category=9>
- Eszes, R., Ocra, & Québec . Autorité des marchés, f. (2019). *Assurance vie : manuel de préparation à l'examen du Programme de qualification en assurance de personnes (PQAP)* [1 ressource en ligne (xxvii, 307 pages)](6e édition / ed.). Retrieved from <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/4003510>
- FANAF. (2020). Marché de l'assurance en Afrique. 108.
- Gaspard, C. (2019). Étude quantitative : définition, techniques, étapes et analyse. Retrieved from <https://www.scribbr.fr/methodologie/etude-quantitative/>
- Gatzert, N., & Schmeiser, H. (2013). New Life Insurance Financial Products. In G. Dionne (Ed.), *Handbook of Insurance* (pp. 1061-1095). New York, NY: Springer New York.
- Germain, D. (2022). Retraite: de meilleurs revenus avec une assurance-vie *Journaldemontreal.com*. Retrieved from <https://www.journaldemontreal.com/2022/09/28/retraite-de-meilleurs-revenus-avec-une-assurance-vie>
- Giordano, Y., & Jolibert, A. (2016). Pourquoi je préfère la recherche quantitative/Pourquoi je préfère la recherche qualitative. *Revue internationale PME*, 29(2), 7-17.
- Gordana, V., Gordana, T., Dragica, O., Tatjana, S., & Kosta, S. (2014). Life Insurance in Republic of Macedonia - Luxury or Necessity. *TEM Journal*, 3(2), 134-139.
- Guilbault, M. (2019). Est-ce que les produits d'assurance sont pertinents & stratégiques? *MonPF.CA*. Retrieved from <https://monpf.ca/2019/03/04/est-ce-que-les-produits-dassurance-sont-pertinents-strategiques/#more-3178>
- Histoire de l'immigration au Canada. (2020, January 15). Retrieved from <https://immigrationincanada.ca/fr/histoire-de-limmigration-au-canada/>
- Informateur Financier. (2005). Principes généraux de l'imposition des contrats d'assurancevie établis au Canada. Retrieved from https://www.sunnet.sunlife.com/files/advisor/french/PDF/FAB_PRINCIPAuXGEN_F.pdf
- Kamega, A., & Planchet, F. (2012). Présentation du marché de l'assurancevie en Afrique subsaharienne francophone. *Insurance and Risk Management*, 81(1-2), 38.
- Kelman, S. G., Dupras, M., Ocra, & Québec . Autorité des marchés, f. (2018). *Principes de fiscalité de l'assurance de personnes : programme de qualification en assurance de personnes (PQAP)* [1 ressource en ligne (xi, 95 pages)](5e édition, 2018 / ed.). Retrieved from <http://collections.banq.qc.ca/ark:/52327/3548442>
- Kennedy insurance brokers. (2017). Un bref historique de l'assurance-vie. *Kennedy insurance brokers*. Retrieved from <https://www.kennedyinsurance.ca/2017/10/03/brief-history-life-insurance/>
- Malarme, N. (2016). Permanente ou temporaire : Comment choisir une assurance vie? *Viaction Assurance*. Retrieved from <https://www.viaction.ca/blogue-educassurance-vie/comprendre-lassurance-vie/choisir-assurance-vie/>
- Malarme, N. (2018a). Assurance vie collective ou individuelle: quelle est la différence? Retrieved from <https://www.viaction.ca/blogue-educassurance-vie/comprendre-lassurance-vie/difference-assurance-collective-et-individuelle/>
- Malarme, N. (2018b). Comprendre l'assurance vie. Retrieved from <https://www.viaction.ca/blogue-educassurance-vie/comprendre-lassurance-vie/10-facteurs-qui-influencent-le-cout-assurance-vie/>
- Malhotra, N. K., Décaudin, J.-M., Bouguerra, A., Bories, D., Marty, S. b., Urien, E., . . . Lassence, G. g. d. (2014). *Études marketing* (6e édition. ed.). Montreuil: Pearson.
- OIM. (2022). *Etat de la migration dans le monde en 2022*. Retrieved from <https://worldmigrationreport.iom.int/fr>

- Perrier, C. (1988). *L'assurance-vie et l'assurance invalidité, l'assurance collective, les régimes de retraite*. Montréal: Publications Transcontinental.
- Press Release: Fidelity Life: Universal Life Insurance vs. Whole Life Insurance. (2022). *Dow Jones Institutional News*.
- Rachi, M. (2023). Assurance: signification, comment cela fonctionne et types de polices - Forbes Advisor INDE. Retrieved from <https://www.forbes.com/advisor/in/insurance/what-is-insurance/>
- Sawadogo, R., & Guérineau, S. (2016). L'assurance-vie en Afrique subsaharienne francophone : état de développement et défis à relever. *Techniques Financières et Développement*, 122(1), 23-31. doi:10.3917/tfd.122.0023
- SCDOI. (2023). *Comprendre votre police d'assurance*. Retrieved from <https://www.doi.sc.gov/957/Understanding-Your-Insurance-Policy>
- Shaun, T. (2022). Coefficient de corrélation de Pearson (r) | Guide & Exemples. Retrieved from <https://www.scribbr.com/statistics/pearson-correlation-coefficient/>
- Sunlife. (2018). Toute la lumière sur l'assurance vie: Un guide pratique. 36. Retrieved from <https://www.sunlife.ca/content/dam/sunlife/regional/canada/documents/cxo/820-3461-07-18-top50-final-fr.pdf>
- Templin, N. (2020). Here's the Math Behind a Whole Life Insurance Policy. *Barron's (Online)*.
- Thériault, A. (2019). Le nombre de ménages canadiens assurés atteint un niveau inédit. *Portail de l'assurance*. Retrieved from <https://portail-assurance.ca/article/le-nombre-de-menages-canadiens-assures-atteint-un-niveau-inedit>

ANNEXES

Annexe 1 : Formulaire de consentement



Case postale 1250, succursale HULL,

Gatineau (Québec) J8X 3X7

www.uqo.ca/ethique

Comité d'éthique de la recherche

Titre du projet de recherche : Assurance-vie aux immigrants d'Afrique

Chercheur-étudiant : Emmanuel Ndayirorere

Directrice de recherche : Rhizlane HAMOUTI, Ph.D.

Département des Sciences Administratives

Nous sollicitons par la présente votre participation au projet de recherche en titre, qui vise à mieux comprendre *l'importance de souscrire les polices d'assurance-vie au Canada compte tenu des contraintes du secteur d'assurance-vie en Afrique liées à la faiblesse du pouvoir d'achat des populations, le contexte socio-culturel et les pratiques de solidarité sociale existantes (par exemple la prise en charge des vieux inactifs par les jeunes actifs), ou plus généralement à la couverture du risque de dépendance par la solidarité familiale ou communautaire*. Les objectifs de ce projet de recherche sont : *examiner le niveau de connaissances des produits d'assurance-vie par les immigrants et analyser les facteurs limitatifs à la souscription des contrats d'assurance- vie*.

Vous êtes invité à participer à un projet de recherche qui consiste à *répondre à un questionnaire auto-administré qui sera présenté en ligne sur SurveyMonkey pendant une durée de 30 jours. Ce questionnaire en ligne peut être arrêté et repris plus tard au gré du répondant*.

La confidentialité des données recueillies dans le cadre de ce projet de recherche sera assurée conformément aux lois et règlements applicables dans la province de Québec et aux règlements et politiques de l'Université du Québec en Outaouais. Tant les données recueillies que les résultats de la recherche ne pourront en aucun cas mener à votre identification, *on va utiliser un code numérique*.

À moins que vous ne consentiez à une utilisation secondaire telle que plus amplement décrite plus loin, les données recueillies ne seront utilisées à d'autres fins que celles décrites dans le présent formulaire de consentement.

Les résultats seront diffusés **dans le travail final de cette recherche (ma Thèse)**. Les données recueillies seront conservées sous clé **dans un fichier numérique avec la clé de codage** et les seules personnes qui y auront accès sont **moi et ma directrice de mémoire**. Elles seront détruites **définitivement après cinq ans avec le logiciel ERASER**.

Votre participation à ce projet de recherche se fait sur une base volontaire. Vous êtes entièrement libre de participer ou non, et de vous retirer en tout temps sans préjudice. Les risques associés à votre participation sont **minimaux** et le chercheur s'engage, le cas échéant, à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour les réduire ou les pallier. La contribution à l'avancement des connaissances au sujet de cette recherche sont les bénéfices directs anticipés. Aucune compensation d'ordre monétaire n'est accordée.

Ce projet de recherche a reçu l'approbation du comité d'éthique. Si vous avez des questions concernant ce projet de recherche, communiquez avec **Emmanuel NDAYIRORE ([REDACTED])**.

Si vous avez des questions concernant les aspects éthiques de ce projet, veuillez communiquer avec **André Durivage ([REDACTED])**, président du Comité d'éthique de la recherche de l'Université du Québec en Outaouais.

Votre signature atteste que vous avez clairement compris les renseignements concernant votre participation au projet de recherche et indique que vous acceptez d'y participer. Elle ne signifie pas que vous acceptez d'aliéner vos droits et de libérer les chercheurs ou les responsables de leurs responsabilités juridiques ou professionnelles. Vous êtes libre de vous retirer en tout temps du projet de recherche sans préjudice. Votre participation devant être aussi éclairée que votre décision initiale de participer au projet, vous devez en connaître tous les tenants et aboutissants au cours du déroulement du projet de recherche. En conséquence, vous ne devez jamais hésiter à demander des éclaircissements ou de nouveaux renseignements au cours du projet.

Après avoir pris connaissance des renseignements concernant ma participation à ce projet de recherche, j'appose ma signature signifiant que j'accepte librement d'y participer.

Le formulaire est signé en deux (2) exemplaires et j'en conserve une copie.

CONSENTEMENT À PARTICIPER AU PROJET DE RECHERCHE :

Nom du participant : _____ Signature du participant : _____

Date : _____

Nom du chercheur : _____ Signature du chercheur : _____

Date : _____

Annexe 2 : Questionnaire de recherche

1. Êtes-vous? (Encerclez une seule réponse)
 - Homme
 - Femme
 - Autre
 - Je préfère ne pas répondre
2. Quel âge avez-vous? Veuillez préciser votre groupe d'âge (Encerclez une seule réponse)
 - De 18 à 24 ans
 - De 25 à 34 ans
 - De 35 à 44 ans
 - De 45 à 54 ans
 - De 55 à 64 ans
 - De 65 ans et plus
 - Je préfère ne pas répondre
3. Votre lieu de résidence actuel (ville au Canada)
 - Ottawa
 - Gatineau
4. Votre statut actuel au Canada (Encerclez une seule réponse)
 - Citoyen(ne)
 - Résident(e) permanent(e)
 - Résident(e) temporaire (visa étudiant ou travail)
 - Réfugié(é)
 - Pas de statut
 - Je préfère ne pas répondre
5. Votre état matrimonial (Encerclez une seule réponse)
 - Marié(e) ou en union de fait
 - Célibataire
 - Séparé(e) ou divorcé(e)
 - Veuf ou veuve
 - Je préfère ne pas répondre
6. Avez-vous un contrat d'assurance vie? (Encerclez une seule réponse)
 - Oui
 - Non
 - Je préfère ne pas répondre

Si c'est Oui, passer à la question 7

Si c'est Non, passer à la question 10
7. Parmi ces énoncés, Quel(s) contrat(s) d'assurance-vie avez-vous?
 - Assurance-vie individuelle
 - Assurance-vie collective
 - Aucun contrat

8. Quel type de polices d'assurance-vie individuelle avez-vous?

- Assurance vie temporaire
- Assurance vie entière (permanente)
- Assurance vie temporaire 100 ans
- Assurance vie universelle
- Assurance vie avec participation
- Aucune police

9. Selon vous, comment évaluez-vous vos connaissances sur l'assurance-vie collective?

- Pas de connaissance
- Peu de connaissance
- Bonne connaissance
- Excellente connaissance

10. Selon vous, comment évaluez-vous vos connaissances sur les polices d'assurance-vie individuelle?

Polices	Pas de connaissance	Peu de connaissance	Bonne connaissance	Excellente connaissance
Assurance vie temporaire	1	2	3	4
Assurance vie entière (permanente)	1	2	3	4
Assurance vie temporaire 100 ans	1	2	3	4
Assurance vie universelle	1	2	3	4
Assurance vie avec participation	1	2	3	4

11. Indiquez votre niveau de satisfaction pour chacun des produits suivants :

Produits	Pas du tout satisfait	Peu Satisfait	Satisfait	Très satisfait
Assurance-vie temporaire	1	2	3	4
Assurance-vie entière (permanente)	1	2	3	4
Assurance-vie temporaire 100 ans	1	2	3	4
Assurance-vie universelle	1	2	3	4
Assurance-vie avec participation	1	2	3	4
Assurance-vie collective	1	2	3	4

12. Selon votre expérience, ces facteurs peuvent avoir un impact négatif à l'adhésion d'une police d'assurance-vie? (Encerclez un seul chiffre par ligne)

Facteurs	Pas du tout d'accord	Ni d'accord, ni pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout à fait d'accord
La santé d'un immigrant	1	2	3	4
Le sexe d'un immigrant	1	2	3	4
La capacité financière d'un immigrant	1	2	3	4
L'âge d'un immigrant	1	2	3	4
Le prix d'une police d'assurance-vie	1	2	3	4
Manque de connaissances sur les polices d'assurance-vie	1	2	3	4
Les critères d'éligibilité pour souscrire un contrat d'assurance-vie	1	2	3	4
Le plafond maximal du montant de la couverture	1	2	3	4
Le temps d'attente pour l'approbation d'un contrat d'assurance-vie	1	2	3	4
Les documents exigés pour l'approbation d'un contrat d'assurance-vie	1	2	3	4

Annexe 3 : Évaluation d'éthique



CERTIFICAT D'APPROBATION ÉTHIQUE

La présente atteste que le projet de recherche décrit ci-dessous a fait l'objet d'une évaluation en matière d'éthique de la recherche avec des êtres humains et qu'il satisfait aux exigences de notre politique en cette matière.

Projet # : 2023-2137

Titre du projet de recherche : ASSURANCE-VIE AUX IMMIGRANTS D'AFRIQUE

Niveau de risque: Risque minimal

Type d'évaluation: Évaluation déléguée

Chercheur principal :

Emmanuel Ndayirorere

Étudiant, Université du Québec en Outaouais

Directeur / codirecteur de recherche :

Rhizlane Hamouti

Professeure, Université du Québec en Outaouais

Date d'approbation du projet : 10 novembre 2022

Date d'entrée en vigueur du certificat : 10 novembre 2022

Date d'échéance du certificat : 10 novembre 2023

Caroline Tardif

Attachée d'administration, CÉR

pour André Durivage, Président du CÉR

Signé le 2022-11-10 à 14:39

Annexe 4 : Formulaire de recrutement de répondants



Case postale 1250, succursale HULL, Gatineau (Québec) J8X 3X7
www.uqo.ca/ethique
Comité d'éthique de la recherche

Formulaire de recrutement de répondants

Nous sommes présentement à la recherche de participants pour prendre part à un projet de recherche s'intitulant « *Assurance-vie aux immigrants d'Afrique* ». Les participants que nous recherchons doivent être :

- *Tous les immigrants d'Afrique qui sont adultes, vivant dans la région de la capitale nationale (Ottawa et Gatineau) qui peuvent souscrire les polices d'assurance vie et capable de répondre aux questions figurant sur le questionnaire* (Critères d'inclusions).
- *Mineurs, personnes vulnérables, personnes inaptes* (Critères d'exclusions).

Ce projet est mené par *Emmanuel Ndayirorere*, étudiant à l'Université du Québec en Outaouais, dirigé par *Rhizlane HAMOUTI*, professeure au département de l'Administration des Affaires à l'Université du Québec en Outaouais.

Le but du projet est *d'examiner le niveau de connaissances des produits d'assurance-vie par les immigrants et d'analyser les facteurs limitatifs à la souscription des contrats d'assurance-vie*. Votre participation implique *l'amélioration des connaissances dans le domaine de l'assurance-vie et vous pourrez en bénéficier des informations qui proviendront de cette recherche*.

La durée maximale pour remplir le questionnaire sera de 15 jours à partir du jour que vous recevrez le questionnaire. La date limite de recrutement sera le 31/01/2023.

Pour en savoir plus, veuillez contacter :

Emmanuel Ndayirorere :

Téléphone : [REDACTED]

Adresse courriel : [REDACTED]

Ce projet a été approuvé par le comité d'éthique de la recherche de l'UQO.