

CONFERENCE INTERAFRICAINNE  
DES MARCHES D'ASSURANCES  
(CIMA)

REPUBLIQUE DU TCHAD  
Unité-Travail-Progrès

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
(IIA)

SAFAR ASSURANCES

BP. 1575 Yaoundé (Cameroun)  
Tél. (+237) 22 20 71 52- Fax. 237 22 20 71 51  
[www.iiacameroun.com](http://www.iiacameroun.com)

BP. 6089 NDJAMENA (Tchad)  
Tél. (+235) 252 09 80  
[www.saargroupe.com](http://www.saargroupe.com)



**MEMOIRE DE FIN D'ETUDES**  
**EN VUE DE L'OBTENTION DU DIPLOME**  
**D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN**  
**ASSURANCES (DESS-A)**

**CONTRIBUTION A LA MISE EN PLACE DES STRATEGIES  
DE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE DANS  
UNE ENTREPRISE D'ASSURANCES :  
CAS DE LA SAFAR AU TCHAD**

*Présenté par :*

**NADJIADOUM Koulengar Mathias**

18<sup>ème</sup> Promotion DESS-A  
Cycle III, (2006-2008).

*Sous la Direction de :*

**Mr. OUANG REBELE D.**

Directeur Technique  
SAFAR Assurances.

**DEDICACE :**

Je dédie ce modeste travail à mes enfants : **NADJIADOUM YAN OUMEM Charité, NADJIADOUM Mbaïornom Casimir, NADJIADOUM Solmem Laetitia, NADJIADOUM Nodjibeye Jessica, NADJIADOUM Nodjidéné Flora, Mbaindiguem Marvin NADJIADOUM Junior.** Que Dieu les aide à suivre au mieux mon itinéraire, sinon à faire davantage.

## **REMERCIEMENTS :**

- **Au bon Dieu** qui a su nous garder de tout mal durant notre séjour d'études à Yaoundé et notre famille pendant les durs moments qu'elle a traversés lors de la guerre de Ndjaména.

Nos sincères remerciements à :

- **Mr ALI ADOUM Djaya**, Directeur Général de la STAR Nationale pour son soutien et sa contribution décisive sans laquelle, notre formation à l'IIA serait difficile ;
- **Mr Evariste FOSSO DIFFO**, Directeur Général de la SAFAR et tout son personnel, pour l'accueil et tous les égards dont nous avons fait l'objet ;
- **Mr OUANG REBELE**, Directeur Technique de la SAFAR et Directeur de notre mémoire dont les qualités professionnelles et sociales nous servons de modèle ;
- **Au Directeur Général de l'IIA, à tout son personnel et le corps professoral**, pour l'encadrement auquel nous avons bénéficié de leurs parts ;
- **Mr KOULENGAR Jonas**, notre feu père pour son repos éternel et de cet amour qu'il nous a témoigné de son vivant sans pour autant, goûter le fruit de ses efforts ;
- **Mme Koulengar née TORMBAYE Takodjel**, notre douce maman, à qui nous devons encore beaucoup pour toutes les protections et son amour maternel que nous continuons encore de bénéficier ;
- Nos bien aimées **NDIGUISSEM Rébecca et SANABE Hortense**, pour leurs soutiens sans cesse, leur compréhension et surtout le courage dont elles ont fait montre, en veillant sur nos enfants en « bon père de famille » malgré notre éloignement ;
- Nos grands frères **MODINGUEM Goli Danrôh et KOULENGAR Octave**, à qui nous devons beaucoup pour notre réussite dans la vie ;
- **Mr NGARNAYAL Caleb**, Directeur Général de MYMOCA pour ses soutiens moraux et financiers ;
- Ma nièce **Mlle Liliane MIARO**, pour ses soutiens fraternels ;
- **Mr LAOUNA Emmanuel**, pour son assistance à ma famille pendant mon absence ;
- Mention spéciale à mon ami et frère **NDOUBAKODI RONDOU Durant**, pour toute la sympathie, l'amour fraternel et le soutien matériel sans lequel la saisie dudit mémoire serait difficile ;

Je ne saurais terminer sans exprimer mes gratitudeux aux amis, frères, sœurs et autres connaissances qui, de près ou de loin, m'ont aidé à la réalisation de ce mémoire.

### **LISTE DES TABLEAUX :**

Tableau 1 : Monde entier.....	14
Tableau 2 : Zone CEMAC au 31 décembre 2006.....	15
Tableau 3 : Monde entier.....	16
Tableau 4 : Zone CEMAC au 31 décembre 2006.....	16
Tableau 5 : Chiffre d'affaires du marché tchadien des 5 dernières années.....	45
Tableau 6 : Chiffres d'affaires IARD en milliers de 2005 de la zone CIMA.....	46
Tableau 7 : Réseau des EMF du Tchad exploitable par la SAFAR.....	53
Tableau 8 illustrant le partenariat Assureur/ IMF.....	54

### **LISTE DES ABREVIATIONS :**

- **ACEL** Alliance pour le Crédit et l'Épargne Local ;
- **ASSOCEC** Association des Caisses d'Épargne et de Crédit ;
- **BRI** Bank Rakyat Indonésia ;
- **BIT** Bureau International de Travail ;
- **CEMAC** Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale ;
- **CIDR** Centre International de Développement et de Recherche ;
- **COBAC** Commission Bancaire de l'Afrique Centrale ;
- **COOPEC** Coopérative d'Épargne et de Crédit ;
- **EMF** Etablissement de Micro Finance ;
- **GRET** Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques (Paris) ;
- **GTZ** Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit ;
- **IARD** Incendie Accidents et Risques Divers ;
- **IIA** Institut International des Assurances ;
- **IMA** Institution de Micro Assurance ;
- **IMCEC** Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit ;
- **IMF** Institution de Micro Finance ;
- **OMS** Organisation Mondiale de la Santé ;
- **ONG** Organisation Non Gouvernementale ;
- **PARCEC** Projet d'Appui aux Réseaux des Coopératives d'Épargnes et de Crédits ;
- **SAAR** Société Africaine d'Assurances et de Réassurance ;
- **SCIC** Société Coopérative d'Intérêt Collectif ;
- **SAS** Société par Action Simple ;
- **UCEC** Union des Clubs d'Épargne et du Crédit ;
- **UEMOA** Union Economique et Monétaire Ouest Africain ;
- **URCOOPEC** Union Régionale des Coopératives d'Épargne et de Crédit ;
- **USAID** Agence Américaine pour le développement International ;
- **OHADA** Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires ;

## **SOMMAIRE :**

DEDICACE : .....	2
REMERCIEMENTS : .....	3
LISTE DES TABLEAUX : .....	4
LISTE DES ABREVIATIONS : .....	5
AVANT-PROPOS : .....	7
INTRODUCTION : .....	8
1ère Partie : .....	11
GENERALITES SUR LES CONCEPTS DE MICRO FINANCE ET DE MICRO ASSURANCE. ..	11
Chapitre I : GENERALITES SUR LA MICRO FINANCE.....	12
Chapitre II : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE.....	19
2ème Partie : .....	35
LA MISE EN PLACE DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR. ....	35
Chapitre I : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET .....	36
COMMERCIALE DE LA SAFAR : .....	36
Chapitre II : QUELLES STRATEGIES METTRE EN PLACE POUR.....	43
LE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR ? .....	43
CONCLUSION : .....	56
ANNEXES:.....	58
BIBLIOGRAPHIE : .....	59
TABLE DES MATIERES .....	61

## **AVANT-PROPOS :**

Au terme de nos études théoriques à l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé au Cameroun, nous avons complété celles-ci par un stage pratique de 6 mois à la SAFAR assurances comme l'exige le règlement pédagogique, en vue de réaliser un mémoire qui doit être soutenu pour l'obtention du Diplôme de DESS-A.

Nous avons pour notre part, effectué ledit stage à la SAFAR assurances au Tchad dans la période du 05 mai au 17 Octobre 2008. Notre thème d'étude porte sur la Contribution à la mise en place des stratégies de développement de la micro assurance dans une entreprise d'assurance : cas de la SAFAR Assurances au Tchad. Cela nous a permis de recenser un certain nombre de créneaux et de stratégies à mettre en exergue pour le développer la micro assurance à la SAFAR.

L'étude comporte deux parties essentielles et va consister au recensement et à l'analyse des données des IMF, des COOPEC et des deux compagnies d'assurance. La première partie sera accès aux généralités sur les concepts de micro finance et de micro assurance et la seconde, sur les stratégies de développement de la micro assurance à la SAFAR.

Nous osons croire que ce modeste travail, permettra particulièrement à la SAFAR assurance d'améliorer son réseau de distribution et au delà, aider tous ceux qui s'intéressent d'une manière ou d'une autre aux domaines de la micro finance et celui de la micro assurance.

Aux lecteurs, nous demandons l'indulgence pour les erreurs ou omissions qu'ils auront à déceler dans ce travail, malgré notre vigilance.

## **INTRODUCTION :**

La vie en société est en perpétuelle mutation et jalonnée depuis la nuit des temps, de bien de surprises agréables comme désagréables. C'est dans sa quête de bonheur et de quiétude, mais surtout de lutte contre la pauvreté que l'homme s'organise tant bien que mal à travers différentes structures et organisations sociales les mieux adaptées à sa vie, notamment dans un cadre de mutualité ou de coopérative.

De même, s'il existe de nos jours, un concept prôné dans toutes les stratégies de lutte contre la pauvreté ou, dans le combat pour le développement des richesses, c'est bien celui de la micro finance. Elle est considérée comme un moyen de faire accéder les couches défavorisées aux finances modernes, c'est à dire la banque des pauvres et la banque de l'informel.

La micro finance désigne en effet, les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (« Micro Crédit »), à des familles très pauvres, pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus, leur permettant ainsi de développer leurs petites entreprises.

A l'instar de la micro finance, le terme « micro assurance » désigne l'adaptation de services d'assurance à des clients, essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique. Dans la pratique, ce terme recouvre en réalité des types de services extrêmement variés : assurance vie, santé, invalidité, élevage, assurance sur les récoltes, assurance mobilière et immobilière etc.

La micro assurance au sens large est parfois présentée comme un « nouveau produit financier » potentiel pour des Institutions de Micro Finance (IMF). A priori, une diversification vers des produits complémentaires d'assurance peut être séduisante pour une institution de micro finance. Les IMF les plus « matures » sont de plus en plus conscientes de la nécessité d'une diversification de leurs produits pour fidéliser leur clientèle ; elles constatent en parallèle l'impact des décès ou des problèmes de santé sur le remboursement des crédits et le budget de leurs clients.

Aussi, du point de vue des IMF, une assurance peut être un moyen de limiter le risque sur l'activité de crédit, et de plus en plus d'institutions semblent aujourd'hui tentées par une diversification dans le domaine de l'assurance.

Cela dit, il existe une logique de complémentarité entre les services financiers offerts par les IMF et la micro assurance. Pour une famille à faible revenu, le micro crédit permet en effet de maintenir ou de développer des activités. L'épargne quant à elle, permet une stratégie de prévoyance face aux dépenses futures, prévues ou non.

Un service d'assurance, complémentaire est indispensable. C'est pourquoi, l'essor de ces nouveaux « produits » et leur efficacité sociale tient à plusieurs facteurs socio politiques et économiques qu'il est particulièrement important de considérer dans le contexte actuel de la mondialisation, pour la construction de nos économies en butte à ces multiples mutations. Cela demande de comprendre les réelles motivations de l'épargne de la clientèle et la nécessité de couvrir les risques auxquels l'on est exposé.

Par ailleurs, bien que la micro assurance partage plusieurs caractéristiques avec d'autres branches de la micro finance, elle possède certains traits propres qui requièrent une série particulière de compétences, pas seulement de la part des praticiens, mais aussi des bailleurs de fonds qui voudraient appuyer le développement et l'expansion de tels services.

Au demeurant, si la micro finance et la micro assurance font partie des politiques et des moyens de lutte contre la pauvreté dans les milieux défavorisés, la problématique qui se pose est celle de savoir, comment cerner les contraintes et les opportunités tant réglementaires qu'administratives aussi bien au plan national que sous régional, afin d'éclairer les décideurs à investir dans la micro assurance et ce, pour deux objectifs :

1. **Objectif général** :

L'objectif général de ce thème est de recenser tous les créneaux et stratégies susceptibles d'amorcer le décollage de la micro assurance dans un pays pauvre très endetté comme le Tchad et mesurer son impact sur la population et sur l'économie nationale.

2. **Objectif spécifique** :

C'est de définir les stratégies à mettre en place par la SAFAR pour développer les produits de la micro assurance, en vue d'étoffer les gammes de ses produits et améliorer son portefeuille.

Notre étude consiste au recensement et à l'analyse des données des IMF, des COOPEC et des deux compagnies d'assurance et aura deux parties. La première partie sera axée aux généralités sur les concepts de micro finance et de micro assurance. La seconde, sur les stratégies de développement de la micro assurance à la SAFAR.

**1<sup>ère</sup> Partie :**

**GENERALITES SUR LES CONCEPTS DE MICRO FINANCE ET DE MICRO ASSURANCE.**

Cette première partie sera consacrée aux deux chapitres traitant des généralités sur les concepts de la micro finance (Chapitre I) et de la micro assurance (Chapitre II).

## **Chapitre I : GENERALITES SUR LA MICRO FINANCE.**

Les institutions qui offrent des services de micro finance sont appelées communément « banques des pauvres » ou Institutions de micro finance. Elles se sont inspirées du système informel qui existait dans les régions en développement. Elles encouragent par exemple le plus souvent les bénéficiaires à former des groupes solidaires, le groupe étant la garantie de remboursement de chacun de ses membres, en reprenant le modèle des tontines. Ce chapitre s'articulera au tour de trois points essentiels à savoir l'historique et l'objectif de la micro finance (Section I), ensuite ses différentes formes (Section II) et enfin les acteurs et la réglementation (Section III).

### **Section I : HISTORIQUE ET OBJECTIFS DE LA MICRO FINANCE**

On entend par micro finance, l'offre de services financiers (micro crédit) aux populations pauvres, exclues du système bancaire, sans ressource ni droit de propriété. En d'autres termes, elle désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productrices ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises. L'analyse de son historique (A) et ses objectifs (B) permettent de bien l'appréhender.

#### **A. HISTORIQUE :**

La micro finance a pris véritablement son essor dans les années 1980, bien que les premières expérimentations remontent au début des années 1970 au Bangladesh en particulier et dans quelques autres pays. Elle est considérée comme « la banque des pauvres ». Un des premiers succès reconnus de banque des pauvres est la Grameen Bank. Son fondateur, MUHAMMAD Yunus a notamment décidé de fixer des taux d'intérêt suffisamment hauts pour permettre de couvrir les frais car, fournir des services financiers à des personnes à revenus modestes revient cher. Cela est fonction de la proportion des montants des transactions. C'est cette raison qui justifie le refus des petits crédits par les banques.

A la différence avec des banques classiques, la micro finance tient à l'importance accordée au remboursement, à la fixation d'un taux d'intérêt couvrant le coût de la prestation du crédit, et au ciblage de groupes de clients n'ayant le plus souvent pour seule autre source que le secteur informel. L'accent est donc mis aujourd'hui sur la création d'institutions locales pérennes destinées à servir les pauvres.

En Afrique, les pratiques de la micro finance sont encore plus anciennes, surtout celles qui relèvent de la collecte de la petite épargne. Dans des pays comme le Burkina Faso ou le Cameroun, les premières coopératives d'épargne et de crédit ont vu le jour depuis des années.

D'autres parts, il faut dire que de nos jours, la plupart des discours de politique socio-économique prônent le développement des structures de financement de l'économie de base et des activités paysannes. Cette volonté se traduit par l'émergence des IMF rebaptisées EMF sur initiative de la COBAC au niveau de l'Afrique Centrale, qui se multiplient et redoublent d'ardeur pour conquérir une clientèle de plus en plus exigeante.

C'est ce qui justifie l'existence de différentes formes d'institutions de micro finance afin de permettre l'atteinte de son objectif, celui de la lutte contre la pauvreté prônée par les Nations Unies.

## **B. OBJECTIFS DE LA MICRO FINANCE**

Pour parler des objectifs de la micro finance, il est important d'avoir en esprit cette citation : « donnez un poisson à un homme, il aura à manger pour une journée. Apprenez lui à pêcher et il aura à manger pour toute sa vie » ? Il manque quelque chose : la micro finance est la canne à pêche, le bateau, le filet, etc. L'argent et la dignité, côte à côte... Peut être que le mantra devrait être : « donnez un poisson à un homme, il aura à manger pour une journée. Donnez un microcrédit à une femme et elle, son mari, ses enfants et sa famille au sens large auront à manger pour toute leur vie ».<sup>1</sup>

En réalité, l'objectif majeur de la micro finance est de s'assurer que ses clients, leurs familles et la communauté dans laquelle ils vivent bénéficient des services proposés. Ce qui doit se traduire par :

- L'amélioration des revenus, du patrimoine, du niveau d'épargne des clients ;
- L'amélioration des conditions de vie pour la population exclue du système éducatif, sanitaire, etc.) ;
- La création d'emploi local ;
- La construction du capital social, etc.

---

<sup>1</sup> Bono, The New York Times, 21 septembre 2005.

En effet, à l'analyse des objectifs de développement du millénaire de l'ONU tendant à réduire de moitié le nombre de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté d'ici 2015, l'on constate avec amertume que :

- 2,5 milliards de personnes, soit près de 30 % de la population mondiale vivent avec moins de 2 dollars/ jours et représentent 5 % du revenu mondial ;
- 1,1 milliard d'entre eux vivent avec moins de 1 dollar par jour ;
- L'écart des revenus entre les 5 % les plus riches et les 5 % des plus pauvres de la planète atteint aujourd'hui 74 % contre 30 % en 1960<sup>1</sup>.

C'est fort de ce constat que les IMF viennent répondre à un besoin évident de financement de l'économie de base. Ce besoin se traduit donc par la nécessité de collecter l'épargne et de la redistribuer de manière efficiente. Il est question pour les EMF de réussir à mobiliser des ressources auprès des personnes, souvent considérées, à tort ou à raison, comme des défavorisées. Il faudrait à ce niveau, comprendre les motivations réelles de l'épargne de la clientèle.

S'appuyant donc sur ces motivations, les EMF naissent et développent des chiffres d'affaires assez impressionnants comme en témoigne les tableaux ci-après :

a) **Tableaux d'analyses des performances des EMF:**

**Tableau 1 : Monde entier.2**

Régions	Population	Nombre clients	Nombre/ IMF	Montant moyen prêts
Asie	3 300	18 000 000	NC	41 %
Afrique Sub	673	3 000 000	11 378	52 %
Amérique Latine & Caraïbes	525	1 500 000	12 408	45 %
Amérique du Nord & Moyen-Orient	355	200 000	4 000	
Europe Est & Asie Centrale	483	200 000	1 938	147 %

<sup>1</sup> <http://www.planetfinance.org/microfinance-entreprise/microfinance-etat-des-lieux.php>

<sup>2</sup> Source : Spécial Etats Généraux de l'Assurance Vie, juillet 2007.

Au niveau de la zone CEMAC, les chiffres clés des EMF au 31 décembre 2006 se présentent comme suit :

**Tableau 2 : Zone CEMAC au 31 décembre 2006.<sup>1</sup>**

Pays	Nombre EMF	Capital. S libéré	Dépôts	Crédits bruts	Nombres de clients	Nombre de guichets
<b>Cameroun</b>	490	19 887	162 427	104 173	849 030	1 052
<b>RCA</b>	24	111	3 524	1 558	32 267	25
<b>Congo</b>	78	1 423	65 091	19 331	194 331	148
<b>Gabon</b>	4	115	535	505	3 742	9
<b>Guinée-Eq</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Tchad</b>	187	889	4 968	2 821	132 328	216
<b>Total 2006</b>	<b>783</b>	<b>22 425</b>	<b>236 544</b>	<b>128 388</b>	<b>1 211 698</b>	<b>1 450</b>
<b>Total 2000</b>	<b>1 022</b>	<b>4 155</b>	<b>56 395</b>	<b>34 017</b>	<b>443 606</b>	<b>1 074</b>

En observant le tableau ci-dessus, on remarque que le nombre des EMF qui était de 1 022 en 2000 est retombé à 783 en 2006, soit un taux de chute d'effectif de 77 %. Cela est dû à la fermeture par la COBAC des EMF qui ne sont pas en règle. Alors que le nombre des clients est passé de 443 606 en 2000 à 1 211 698 en 2006, soit un taux de croissance de la clientèle de 273 %.

**b) Le volume d'épargne mobilisée par les EMF:**

Lorsque l'on s'intéresse à la masse d'argent mobilisée par les EMF, on se rend très vite compte du poids qu'elles peuvent avoir dans l'économie mondiale. Elles se présentent de nos jours comme le levier incontestable, solide et efficace de la finance moderne. En voici l'illustration aux tableaux N° 3 et 4 ci-après :

<sup>1</sup> Source : COBAC 2006.

**Tableau 3 : Monde entier.**<sup>1</sup>

Régions	Ratio épargne/ prêt	Epargne mobilisée (\$ US)	Epargne moyenne/ Epargnant (\$ US)
Afrique	43 %	8 148 254	231
Asie	40 %	45 353 949	186
Europe de l'Est	14 %	580 737	4 427
Amérique Latine	26 %	20 900 606	1 969
IIF <sup>2</sup>	92 %	61 436 809	796

En Afrique par contre, on observe une grande diversité des modèles institutionnels et une forte recrudescence des EMF, petites et récentes. C'est ce qui explique leur fragilité, accentuée par une forte dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds. Dans la zone CEMAC, la situation se présente comme suit :

**Evolution comparée des dépôts et des crédits dans les EMF et les banques.**

**Tableau 4 : Zone CEMAC au 31 décembre 2006.**<sup>3</sup>

En milliards de FCFA	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dépôts des banques	1 637	1 694	2 082	2 099	2 357	2 921	3 400
Crédits des banques	1 253	1 430	1 617	1 678	1 711	1 868	2 094
Dépôts des EMF	53	74	93	94	103	128	237
Crédits des EMF	29	47	56	60	74	77	128

<sup>1</sup> Source : Spécial Etats Généraux de l'Assurance Vie, juillet 2007.

<sup>2</sup> Institution d'Intermédiation Financière.

<sup>3</sup> Source : COBAC 2006, Encadré N° 9 : situation de la Micro finance, page 167.

## **Section II : LES DIFFERENTES FORMES D'INSTITUTIONS DE LA MICRO**

### **FINANCE.**

On a vu se développer de nombreuses organisations actives en micro finance au cours des vingt dernières années. Il existe de nombreux cas plus ou au moins différents de par le monde et trois courants essentiels coexistent dans cette démarche :

- Le premier, d'inspiration plus coopérative, a cherché à mettre en place ou à renforcer des organisations populaires où les micro entrepreneurs étaient à la fois épargnants et emprunteurs du système. Sa spécificité est de vouloir construire des institutions à partir de leurs bénéficiaires. C'est en cela qu'on y retrouve un côté coopératif plus affirmé.
- Le second, illustré par la BRI en Indonésie, a consisté à transformer une banque existante (ou dans le cas de la BRI une partie de cette banque) de manière à la spécialiser en direction des micro entrepreneurs ;
- La troisième a mis sur pied des ONG ayant pour vocation de réaliser elles-mêmes l'intermédiation financière. On a ainsi, vu la création d'ONG de micro financement qui, après s'être procuré des fonds, soit au travers de donations soit au travers d'emprunts, octroyaient elles-mêmes des crédits aux micro-entrepreneurs. Dans ce dernier cas, l'accent a été surtout mis sur l'octroi de crédit, la collecte de l'épargne étant généralement interdite aux ONG.

Il y a lieu de souligner que, dans un passé récent, des banques privées à vocation commerciale qui, pour des raisons de stratégie propre, se sont orientées vers la micro finance.

## **Section III : L'ETAT ET LES AUTRES ACTEURS DE LA MICRO FINANCE**

Dans un passé récent, les gouvernements estimaient généralement qu'il est de leur devoir et de leur responsabilité de prendre une part active au financement du développement, en conduisant par exemple de vastes programmes de crédit pour les populations défavorisées (rurales en particulier). Ces dispositifs, généralement fort coûteux, ont toutefois rarement démontré une réelle efficacité. Il existe en cela, très peu d'exemples où le crédit distribué aux pauvres par l'Etat ou ses démembrés ont été récupérés à un coût relativement acceptable.

La tendance actuelle consiste à ne plus intervenir directement mais plutôt à faire appel à des opérateurs spécialisés en micro finance. Par exemple, les gouvernements devraient plus s'impliquer en menant une réflexion globale avec les différents acteurs sur le développement du secteur en général.

L'objectif de ces réflexions est d'aboutir à la définition et à l'adoption d'une politique sectorielle dans un pays où la micro finance est plus développée. Une telle politique peut constituer à l'appui à la mise en place :

- D'associations professionnelles, des coopératives ou des clubs;
- De centrales de risques tels que les syndicats, les corporations, etc ;
- De cercles de réflexion sur le cadre réglementaire et jurisprudentiel, etc.

Tout compte fait, il y a lieu de croire à la grande capacité des institutions de micro finance et leur possibilité de mobiliser des montants substantiels d'épargne et ce, malgré des ressources limitées de la part de la clientèle cible. Cependant, le secteur est aujourd'hui confronté à de nombreux défis pour le futur.

L'un des défis, primordiaux, est d'assurer à ses membres souvent exposés aux risques de plusieurs ordres tels que la santé, l'emploi et la protection du patrimoine et de l'outil de production pour une productivité pérenne. L'une des solutions passe par des petites couvertures en assurance à la portée de tous, notamment la micro assurance.

## **Chapitre II : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE.**

Comparativement à la micro finance, « la micro assurance » désigne l'adaptation de services d'assurance à des clients essentiellement à faible revenu, n'ayant pas accès à des services d'assurances classiques.

Pour bien cerner cette notion, nous traiterons d'abord les fondements et les objectifs de la micro assurance (section I), ensuite ses principaux produits et les conditions de son développement (Section II) avant de voir enfin les différents intervenants et sa réglementation (Section III).

### **Section I : FONDEMENT ET OBJECTIFS DE LA MICRO ASSURANCE**

La micro assurance apparaît comme le glissement de la linguistique vers le terrain de l'idéologie. Aussi, définir la micro assurance, la pauvreté, la vulnérabilité ne relève pas du pur débat intellectuel.

La promotion de l'assurance des populations à faible revenu ne s'inscrit ni dans une critique radicale du capitalisme, de la libre concurrence, de la croissance et du développement, ni dans une vision néolibérale où l'Etat ne serait qu'un intrus, où la main invisible du marché deviendrait le salut, et les subventions, un crime à la libre concurrence.

Ceci incite à revenir sur deux mouvements, deux lieux fondateurs de la micro assurance, qui n'auraient finalement qu'un point commun : trouver des solutions assurancielles contre la pauvreté à travers l'initiative de Bamako.

#### **A. FONDEMENTS : L'initiative de Bamako**

Le premier mouvement a eu lieu à Bamako dans les années 1987 ou la crise des années 80 accélère l'échec des politiques de santé des pays en développement basées sur la gratuité des soins et l'objectif d'une couverture universelle. La crise de la dette sur fonds d'envol des taux d'intérêts et une forte baisse des cours des matières premières, s'accompagnent de plans d'ajustements structurels et de coupes claires dans le domaine de la santé déjà mal en point.

Ainsi, une qualité de soins médiocres, de nombreuses discriminations, une gratuité de soins bien plus formels que réels, sont autant de stagnantes qui incitent l'OMS à définir une autre politique, mais ambitieuse plus pragmatique. L'initiative de Bamako consacre alors la participation financière des usagers et l'implication des communautés dans la gestion, le contrôle et le choix des couvertures de soins.

La problématique du financement de la santé dans les pays à faible revenu a été sortie de sa logique sectorielle pour devenir partie intégrante de la lutte contre la pauvreté. L'Etat tenu plus ou moins responsable des échecs passés est passablement disqualifié par les bailleurs de fonds qui préfèrent les ONG, les collectivités ou Organisations locales comme les associations paysannes.

Cette initiative prône ainsi, la prise en charge des soins en concertation avec des centres de santé préalablement sélectionnés, la multiplication des plates formes d'innovation dans le secteur de la santé destinée à soigner avec plus d'efficacité les populations à faible revenu, née donc de cette synergie entre acteurs locaux, bailleurs de fonds et ONG. Son outil de prédilection est la micro assurance, son modèle, le mutualisme pour permettre l'atteinte de ses objectifs.

## **B. OBJECTIFS DE LA MICRO ASSURANCE**

Les deux concepteurs du mot micro assurance qui sont David DROR et Christian JACQUIER<sup>1</sup> rappellent que l'objectif premier de la micro assurance est de couvrir les personnes exclues des régimes existants d'assurance maladie. Autrement dit, comment aider les populations pauvres à concevoir une gestion efficace alors que, la pauvreté, l'influence réciproque entre l'aléa et la vulnérabilité sont courants. Alors, quels sont ces risques (a) et, la pertinence d'un produit de la micro assurance qu'il faut (b)?

### **a) LES RISQUES RENCONTRES PAR LES POPULATIONS A FAIBLE REVENU, ET COMMENT Y FONT-ELLES FACE ?**

Une maladie, le décès d'un membre du ménage (apporteur principal de revenu ou non), un accident, une catastrophe naturelle peuvent déstabiliser durablement une famille toute entière.

---

<sup>1</sup> Marc Nabeth : « Micro-assurance :Défis, mise en place et communication » ; L'Argus de l'Assurance, 20 Edition 2006 ; page 32.

Pour une famille qui investit dans des activités économiques, via un micro crédit de développement ou de production, le moindre sinistre peut provoquer une situation plus grave encore (difficulté à rembourser une dette, perte de l'outil productif). Les ménages à faible revenu ont développé de multiples stratégies pour faire face à ces risques :

- La diversification de leurs activités, des actifs, et des revenus ;
- L'entraide informelle, et l'investissement dans différents réseaux socio-économiques et/ou identitaires (tontines, par exemple) ;
- L'émigration, lorsqu'elle relève d'une stratégie et non d'une exclusion ;
- A plus long terme, l'éducation des enfants (stratégie transgénérationnelle) ;
- L'épargne, qui permet une stratégie de prévoyance face aux dépenses futures, prévues ou non ;
- Le crédit d'urgence qui peut permettre de répondre à une difficulté ponctuelle.

Une situation de crise importante, imposant des dépenses bien au delà de l'épargne accumulée, peut avoir un impact décisif sur une famille et peut l'obliger à se surendetter, vendre une partie de l'outil productif, compromettant parfois plusieurs années d'accumulations liées au crédit. Dans ce cas, les mécanismes informels de recours à la famille ou aux proches, de même que l'épargne familiale, s'avèrent souvent inadéquats ou insuffisants.

Un service d'assurance, permettant de faire face à cette crise, peut alors être un outil complémentaire cohérent. Plus précisément, la micro assurance permet de protéger des populations à faible revenu contre des risques spécifiques, en échange du versement régulier de primes, dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque concerné. Comme on peut le constater, elle est un secteur d'une grande diversité, qui ne fait donc pas référence :

- A un type d'acheteur spécifique : la micro assurance est de ce fait développée aussi bien par des assureurs commerciaux, des mutuelles, des institutions de micro finance, des gouvernements ou des organismes parapublics.
- A un type de produit d'assurance spécifique : la micro assurance recouvre en réalité des types de services extrêmement variés : assurance vie ; santé, invalidité, élevage, assurance sur les récoltes, assurance mobilière et immobilière, etc.
- A une taille définie de portefeuille : un micro assureur peut couvrir aussi bien des dizaines que des milliers d'assurés.

En d'autres termes, le mot micro ferait donc allusion à des régimes plus petits que les régimes nationaux tandis que le mot « assurance » ferait référence à l'instrument économique. Le terme « micro assurance » mettrait ainsi l'action sur deux éléments indispensables du projet.

D'abord, la solution passe par des organes basés sur le groupe. Ensuite, par l'assurance maladie adaptée aux conditions spécifiques présentées par des petits groupes de personnes. Il faut noter que cette focalisation de la micro assurance sur les aspects santé par différents organismes (BIT, CIDR, GRET, GTZ, etc.) est d'autant plus compréhensible que les problèmes de santé sont des vecteurs majeurs de grande pauvreté. Faut-il encore que les produits soient pertinents ?

#### b) LA PERTINENCE D'UN PRODUIT DE MICRO ASSURANCE :

Trois grandes catégories de produits financiers peuvent permettre à un individu ou une famille de gérer un risque :

- Les comptes d'épargne à vue, à partir desquels le client peut retirer une somme pour faire face à des problèmes économiques ;
- Les prêts d'urgences ;
- Les produits de micro assurance.

La pertinence d'un produit complémentaire d'assurance, par rapport à l'épargne et au crédit dépend de deux facteurs : l'importance du sinistre et la probabilité du sinistre. Autrement dit :

- Si le préjudice potentiel (exemple : perte d'argent pour une famille) est très important, mais sa probabilité faible, l'assurance est sans doute une réponse adéquate. En effet, grâce au principe de mutualisation (mise en commun) des risques entre de nombreux individus, le produit d'assurance peut offrir un remboursement adapté, avec de montants nettement plus élevés.
- Mais si au contraire, le préjudice est faible, alors l'épargne ou le prêt d'urgence peuvent être davantage adaptés (Brown et Churchill, 1999). C'est aussi le cas lorsque le risque est un événement prévu (naissance, frais scolaire, dot), que la famille peut anticiper.

Il n'est donc pas toujours utile, ni nécessaire pour une IMF, de développer des produits d'assurance en complément de ses services d'épargne et de crédits pour permettre à ses clients de gérer le risque. La micro assurance peut protéger efficacement des individus, des ménages ou de micro entrepreneurs, en cas d'aléas importants. Elle peut aussi les inciter à investir dans des activités plus risquées mais plus lucratives. Pour autant, faut-il circonscrire une fois pour toute le terme micro assurance à son cadre d'origine sémantique ou l'étendre vers d'autres secteurs, ou en insistant cette fois sur la notion d'assurance à savoir les produits?

## **Section II : LES PRINCIPAUX PRODUITS DE LA MICRO ASSURANCE :**

Comme nous l'avons tantôt évoqué, il existe dans la pratique, de nombreux produits d'assurances, notamment l'assurance vie, santé, invalidité, élevage, assurance sur les récoltes, assurance mobilière et immobilière, etc. Néanmoins, les trois grandes catégories les plus fréquentes sont :

### **A. L'ASSURANCE DES BIENS :**

Ce sont ceux pour lesquels les risques de fraudes, renforcés par le caractère informel de l'environnement, sont difficiles à gérer. Dans ce type de contrat, si le risque ne se réalise pas, les assurés n'ont rien en retour (si ce n'est l'assurance d'être protégé). Ils sont donc moins populaires auprès des clients plus démunis, qui ont souvent des priorités plus immédiates dans l'allocation de leurs ressources.

Les risques de biens (hormis les catastrophes naturels) comprennent les risques de vol, de dommages ou de pertes d'actifs familiaux ou commerciaux. Les coûts associés peuvent inclure les frais de réparations ou de remplacements, voire des pertes de revenus. Ce type de risques est bien plus incertain que les événements cycliques ou le décès, parce que le moment et la probabilité de réalisation de l'évènement sont tous deux inconnus. Le coût des risques liés aux biens varie en fonction de la valeur des actifs assurés.

### **B. L'ASSURANCE SANTE :**

Elle offre une couverture contre les maladies et accidents provoquant des blessures physiques. Les IMF se sont rendus compte que les frais engendrés par les problèmes de santé sont une cause importante de défaut de paiement de crédits par exemple et empêchent les personnes d'améliorer leurs conditions de vie. Plusieurs IMF ont donc soit lancé leurs propres programmes d'assurance santé, soit dirigé leurs clients vers des programmes existants.

La couverture effective varie mais, en général, les assureurs couvrent un montant limité des frais d'hospitalisation pour une maladie ainsi que le prix de consultations médicales et des médicaments. Certains assureurs fournissent également des services de premiers soins ou de préventions : vaccinations et contraceptions par exemple.

L'assurance santé demeure un produit complexe et couvre une grande variété de risques qui peuvent se renouveler. Elle s'appuie sur l'intervention des fournisseurs externes de soins de santé, ce qui complique énormément sa mise en place. Les risques de fraudes (faux sinistres, surfacturation) sont aussi importants et exigent des systèmes de préventions souvent sophistiqués. Enfin, il faut atteindre très rapidement une taille critique pour mutualiser les risques à une échelle suffisante. Malgré ces difficultés, des expériences intéressantes existent, notamment en Afrique (mutuelles de santé).

### **C. L'ASSURANCE VIE :**

Le produit phare de la micro assurance reste aujourd'hui l'assurance Vie. Son caractère est éventuellement hybride lorsqu'elle combine une couverture d'assurance Vie (en cas de vie) et un produit d'épargne, particulièrement bien adapté au contexte de la micro finance. Beaucoup d'IMF ont mis en place des produits d'assurances Vie (en cas de décès) très simplifiés, qui permettent le remboursement du prêt en cours en cas de décès de l'emprunteur. Comme nous l'avons noté tantôt, la micro assurance Vie regroupe donc deux catégories de produits qui sont les assurances en cas de décès et les assurances en cas de vie.

#### **a) LES ASSURANCES EN CAS DE DECES :**

Parmi les assurances en cas de décès, on distingue les assurances « Temporaire Décès » et les assurances « Vie entière ». Il faut noter que :

- Les « Temporaires décès » garantissent un capital (très exceptionnellement une rente) en cas de décès de la personne assurée avant le terme du contrat. Ce temporaire décès peut être souscrit dans le cadre d'une couverture de prêt (assurance emprunteur). C'est la formule privilégiée par de nombreuses institutions de micro finances.
- Les contrats Vie entière couvrent par contre, un capital (éventuellement une rente) en cas de décès à tout moment. Le seul élément d'incertitude pour l'assureur et l'assuré, concerne le jour et l'heure du décès. Les garanties couvrant les frais d'obsèques relèvent souvent de ce type de contrat.

b) LES ASSURANCES EN CAS DE VIE :

Parmi les assurances en cas de Vie, et dans le cadre de la micro assurance, on retrouvera essentiellement le capital différé. Ce dernier est un contrat qui prévoit le versement du capital garanti à l'assuré, lorsqu'il est en vie au terme du contrat.

Les contrats garantissant le risque de décès peuvent également prévoir des garanties complémentaires couvrant le risque d'invalidité des assurés. Cela est relativement fréquent dans le cadre d'assurance emprunteur.

Néanmoins, avec l'intérêt croissant de nombreux acteurs pour la micro assurance (assureurs commerciaux, EMF, ONG, etc.), de nombreux produits émergent comme le Crédit, l'épargne et assurance. Existe-il une réglementation appropriée pour la micro assurance ?

**Section III : LES ACTEURS DE LA MICRO ASSURANCE ET SA  
REGLEMENTATION.**

Nous aborderons la question sur les acteurs de la micro assurance (A) avant de voir sa réglementation (B).

**A. LES ACTEURS DE LA MICRO ASSURANCE**

Ce chapitre est particulièrement sensible. Derrière l'évocation de simples partenariats ou acteurs, se dissimulent parfois des enjeux idéologiques, des débats où rejaillissent de façons plus ou moins violentes certaines séquelles de l'histoire.

A l'image de la Chine, nous la retrouvons avec plus ou moins d'acuité dans toutes les contrées où les chocs culturels ont été plus ou moins violents, où les mémoires écorchées sont plus ou moins vive.

Le chemin escarpé de l'histoire des confrontations entre l'occident et les autres cultures est difficilement évitable. Parler d'internationalisation, de globalisation ou de mondialisation a peu de chance dès lors qu'on évacue les questions mémorielles des nations et des peuples. Ce serait tout simplement enfermé l'économie et le social dans un cadre évanescent, traversé les hommes sans jamais les apercevoir, et venir buter sur la réalité.

L'avantage serait de bénéficier de partenariats sous l'angle d'une collaboration étroite entre les industriels de l'assurance, forts de leur puissance financière et de leur expertise technique et les institutions locales (IMF et Communautés urbaines ou rurales) susceptibles d'apporter la connaissance et la légitimité du réseau de distribution. Or cette affirmation n'est pas sans danger voire sans absurdité, dès lors qu'elle s'accompagne d'un déni de l'expertise technique, organisationnelle et sociale des institutions nationales et les populations locales elles mêmes. Celles-ci n'attendent pas les micro assureurs pour s'organiser et innover.

Une évidence qui a le mérite de battre en brèche des formes de néo-colonialisme, où la valeur des assistances techniques ou organisationnelles ne pourrait soit disant venir que de l'extérieur, c'est-à-dire du Nord. Balayer d'un trait la valeur ajoutée d'un véritable partenariat en évoquant la réelle dissymétrie des rapports économiques entre experts et bailleurs de fonds d'un côté et populations à faible revenu de l'autre, ignorer tout autant cette capacité des pauvres à innover, à développer de stratégies ingénieuses, à s'en sortir, « coûte que coûte », sans nous attendre (autre évidence) conduit à des impasses et à des grandes désillusions.

Tout compte fait, afin de libérer le potentiel que renferme la micro assurance, pour améliorer les conditions de vie des populations pauvres, il faut mener tout un travail qui vise à rendre plus performantes la conception et la délivrance des produits. Les bailleurs doivent pouvoir appuyer le développement et l'extension de la micro assurance au travers de structures publiques, privées et mixtes. Puisque beaucoup de réponses doivent encore être trouvées, ils devraient privilégier les partenariats entre assureurs et EMF, après avoir identifié des programmes de micro assurance et/ou de protection sociale solides.

Il est essentiel que les rôles respectifs et légitimes des initiatives de protection sociale au niveau gouvernemental ainsi que les initiatives du secteur privé soient compris afin d'éviter toute interférence. Un suivi combiné d'évaluations, sur le terrain et à distance, doit ensuite permettre d'identifier rapidement les problèmes, de s'assurer de la correcte utilisation des fonds et de centraliser les leçons apprises. Le partage d'informations s'avère alors important pour former un ensemble de données essentielles à l'établissement d'indicateurs d'évaluation de performance en micro assurance. Mais tout ceci ne peut réussir que dans le respect de la réglementation établie à cet effet.

## **B. LA REGLEMENTATION DE LA MICRO ASSURANCE**

La micro assurance constitue de plus en plus un secteur d'intervention privilégié des acteurs de développement, et, avec l'arrivée à maturité du secteur de la micro finance dans beaucoup de pays dans le monde, elle représente également le nouveau « front » dans la lutte contre les éléments susceptibles d'entraver l'émergence d'une classe moyenne stable.

Au delà des systèmes aujourd'hui mis en place, il faut explorer les potentialités de la micro assurance, sans se limiter à sa forme la plus prisée, l'assurance santé. C'est pourquoi, le caractère prospectif, les perspectives du marché à encadrer, mais aussi les pistes pour sa régulation par de nécessaires autorités de supervision, et le parti pris de lier étroitement la micro finance et la micro assurance, dans une optique de « micro bancassurance » méritent une attention particulière sur sa réglementation notamment l'aspect juridique (a), les formes (b) et l'esquisse d'une réglementation (c).

### **a) L'ASPECT JURIDIQUE :**

Au niveau de l'Afrique francophone, l'exercice à titre de profession habituelle, d'activités d'assurance (décès, vie capitalisation, santé ou IARD) relève du monopole des compagnies d'assurances soumises à la réglementation de la CIMA (la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance) instauré par le traité de Yaoundé en date du 10 juillet 1992. Alors que d'une part, aucune dérogation n'est prévue pour les activités de micro assurance, qui sont donc soumises au code CIMA au même titre que les autres opérations assurance. D'autre part, la soumission des IMA au code CIMA est très contraignante, donc difficile.

En effet, la constitution des IMA sous forme de société anonyme (SA) ou de société d'assurance mutuelle régies par le Code CIMA bute sur un premier obstacle de taille : le capital minimum (ou fonds d'établissement) fixé à Un (1) milliard de francs CFA pour les SA et à Huit Cent (800) millions de francs CFA pour les sociétés d'assurance mutuelles prévues à l'article 330 du Code CIMA.

Une telle barrière économique à l'entrée dans la profession empêche toute initiative de constitution d'une IMA au niveau local. L'absence de prise en compte des réseaux d'assurances mutuelles affiliées à une même fédération, constitue certainement un obstacle majeur compte tenu de l'organisation actuelle du secteur des mutuelles d'assurance santé aujourd'hui.

Ensuite, l'activité de micro assurance est en général loin de permettre l'équilibre des comptes des IMA, lesquelles doivent trouver d'autres ressources (subventions). Le Code CIMA, en ce qu'il ne prévoit pas d'avantages fiscaux (ce qui ne serait d'ailleurs pas de sa compétence), ne favorise pas la soumission des IMA à sa réglementation.

Néanmoins, une autre piste pourrait toutefois être explorée, qui est celle des intermédiaires en prestation d'assurance : un organisme (structure ad hoc ou IMF) servirait d'intermédiaire entre le bénéficiaire et la compagnie d'assurance, en tant qu'agent général, courtier ou autre intermédiaire d'assurance au sens du Livre V du Code CIMA, toutefois si cette organisation pourrait résoudre le problème de l'accès aux bénéficiaires, elle ne règle en rien le problème aussi crucial du risque lié au produit distribué. La rentabilité ou la faisabilité d'une telle opération semblent donc aléatoires.

Au-delà, il faudrait aussi prendre en compte les multiples rigidités réglementaires que constituent les normes comptables, de reporting, de capacité des dirigeants ou autres. Si celles-ci sont justifiées pour les compagnies d'assurance classiques, elles constitueraient vraisemblablement des charges trop pesantes pour des IMA (à l'image de certaines normes bancaires inadaptées à la micro finance).

Sur le plan réglementaire, on se trouve donc dans l'exacte situation de la micro finance avant l'adoption de la réglementation sur la micro finance, à savoir en Afrique de l'Ouest la réglementation dite « Parmec » régissant les Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit (IMCEC) et en Afrique Centrale, le règlement CEMAC 2002/01 régissant des Etablissements de Micro finance ou EMF. En plus du Code CIMA, et à l'image de la micro finance avant l'adoption des réglementations régionales, on voit apparaître également des réglementations nationales. L'exemple du Tchad se rapporte à la loi N° 013/ 94 et l'Arrête N° 293/ MF/ SE/ DG/ 2002 du 13 novembre 2002 cités en annexes.

#### b) LES FORMES D'INSTITUTIONS DE LA MICRO ASSURANCE.

Dans la mesure où il convient peut être par anticipation avec le niveau de développement actuel de considérer l'existence d'un secteur de la micro assurance, qui ne se résumerait ni aux seules mutuelles ni au seul secteur de l'assurance santé, il importe en premier d'étudier les formes d'institutionnalisation envisageable pour les IMA notamment la micro bancassurance mutualiste (1) puis les réseaux de mutuelles de micro assurance (2) et enfin la micro assurance en Société Anonyme (3).

## **1. La micro bancassurance mutualiste**

La réglementation de la micro finance n'autorise pas les IMF de la CEMAC ou de l'UEMOA à effectuer directement des opérations d'assurance. S'agissant de la CEMAC, le règlement CEMAC 2002/01 ne les prévoit pas, même à titre d'opérations accessoires, tout au plus l'EMF pourrait-il gérer la trésorerie de l'IMA dans le cadre d'un mandat de gestion restreint. Dans l'UEMOA la loi Parmec est plus souple, en ce qu'une Institution Mutualiste (IMCEC) peut conclure des accords avec d'autres institutions similaires, des organisations ou des institutions financières afin d'aider ses membres à acquérir des biens et services offerts par les tierces parties dans le cadre de ses objectifs.

Elle peut souscrire des contrats d'assurance en vue de couvrir les risques liés à son activité et souscrire également toute assurance au profit de ses membres, à titre individuel ou collectif. L'institution peut créer, en cas de besoin, des sociétés de services en vue de satisfaire les besoins de ses membres et de réaliser ses objectifs, sous réserve de se conformer aux dispositions légales régissant la constitution et le fonctionnement de telles sociétés. Sans pouvoir réaliser elle-même d'opérations d'assurance, proscrites par le Code CIMA, une IMCEC peut pratiquer les trois aspects de la bancassurance : conclusion d'accord avec une IMA ou une compagnie d'assurance pour la fourniture de services d'assurances à ses membres, intermédiation en opération d'assurance au profit de ses membres, création d'une compagnie d'assurance de groupe, dans le respect de la réglementation des assurances et de la micro assurance.

La bancassurance dans la zone CIMA semble être un élément potentiellement très prometteur pour le secteur de la micro assurance, en raison :

- De la présence d'un secteur de la micro finance disposant d'un réseau d'agences développé et dans certains cas de systèmes d'information et de gestion (SIG) de très bonne qualité technique et humaine ; le partage des compétences permettant des économies d'échelle et une optimisation des frais de gestion.
- De l'intérêt pour les IMA de disposer de la connaissance relativement précise qu'ont les IMF de leurs membres (clientèles), facilitant la prospection et diminuant le risque moral, tant quant aux difficultés de recouvrement des cotisations que de fraude à l'assurance.

## **2. Les réseaux de mutuelles de micro assurance :**

Indépendamment de toute alliance avec une IMF, des mutuelles de micro assurance auraient intérêt à mutualiser certaines fonctions au sein d'une structure d'appui, soit une fédération, soit une entreprise de prestation de services, leur fournissant des compétences techniques et humaines, notamment dans le métier de l'assurance. L'utilité d'une fédération ou d'un partenariat avec une entreprise financière est aussi importante pour les questions de réassurances, de fonds de garantie mutuelle entre IMA, et éventuellement pour obtenir l'appui financier de bailleurs de fonds.

## **3. La micro assurance en Société Anonyme :**

Compte tenu de la nature du secteur et de ses perspectives financières à court et moyen terme, souvent déficitaires, il semble plus que probable qu'aucun investisseur ayant un but lucratif n'aura l'intention d'investir dans ce secteur. Toutefois, une approche non mutualiste de la micro assurance n'est pas exclue, pas plus qu'elle n'est impossible pour une micro finance non mutualiste.

De plus, même au sein du monde mutualiste, la création de sociétés filiales est monnaie courante ; la plupart des banques mutualistes en France sont d'ailleurs actionnaires majoritaires d'une ou plusieurs compagnies d'assurance constituées sous formes de SA. Dans cette optique, une institutionnalisation sous forme de SA, de société à Responsabilité limitée (SARL), ou de sociétés commerciales plus innovantes, comme la SAS (Société par Action Simplifiée) ou la SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif), ne peut être exclue de cette étude, bien qu'elle ne soit pas aujourd'hui juridiquement possible.

Il est à noter que des solutions institutionnelles sont envisageables et peuvent se présenter sous forme de schémas traitant différents aspects juridiques, techniques, financiers que organisationnels.

## **C. ESQUISSE D'UNE REGLEMENTATION DE LA MICRO ASSURANCE**

En acceptant le parti pris de considérer la micro assurance comme un secteur à part entière, composante du paysage financier global (aux côtés de la banque, de la bourse, de l'assurance et de la micro finance), on en déduit naturellement la nécessité de penser la réglementation devant s'y appliquer comme liée à l'activité de micro assurance et non une simple extension des activités d'assurance, de micro finance ou, risque plus pernicieux, des mutuelles.

Le cadre réglementaire pertinent semblerait à priori être la CIMA si l'on opère un lien de rattachement avec l'activité d'assurance. La supervision pourrait alors être effectuée par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), assistée des Directions Nationales des Assurances (DNA). Une possible liaison IMF-IMA, serait de réglementer sur une base sous-régionale : une réglementation dans la CEMAC et une autre dans l'UEMOA, afin de confier le contrôle des IMA aux autorités monétaires supervisant déjà les IMF.

Il est à noter qu'une solution hybride est envisageable c'est-à-dire une réglementation au niveau de la CIMA pouvant fort bien instaurer, en accord avec les autorités monétaires concernées, une supervision des IMA par lesdites autorités ou par les structures ad hoc regroupant :

- Au niveau de l'Afrique Centrale, la CRCA et la COBAC, voire les DNA ;
- Au niveau de l'Afrique de l'Ouest, la CRCA, les DNA et les cellules de suivi des IMF au sein des Ministères des Finances, voire la BCEAO par le biais de la DSFD (Direction des Systèmes Financiers Décentralisés).

Aussi, cette esquisse s'interroge sur la supervision et le choix des institutions de gestion des IMA (a), les normes financières, comptables et prudentielles (b), la fiscalité (c) et en fin les enjeux du développement du secteur des IMA (d).

#### a) CHOIX DES INSTITUTIONS DE GESTION DES IMA :

Au regard des possibilités d'organisation évoquées tantôt, il serait utile de prévoir :

- La possibilité d'organiser en réseaux des mutuelles/coopératives ;
- La possibilité d'agréments de groupe pour ces réseaux d'IMA, l'agrément couvrant la structure faîtière et les mutuelles/coopératives affiliées ;
- La possibilité de constituer des IMA sous forme de sociétés anonymes, dotées d'un capital modeste, afin de permettre à des « investisseurs éthiques » (réseaux mutualistes de micro finance, bailleurs de fonds internationaux etc.) de disposer de « véhicules juridiques » adaptés pour leurs activités de micro assurance.

Dans cet ordonnancement, il conviendrait alors de noter deux éléments :

- d'une part, la très probable adoption par l'OHADA d'un acte uniforme relatif « au droit de sociétés coopératives, des mutuelles et autres formes de SFD (Système Financiers Décentralisés) » qui pourrait avoir vocation à s'appliquer à la forme juridique des IMA mutualistes ou coopératives ;

- d'autre part, la question de la gouvernance des fédérations d'IMA semble un élément essentiel, au regard des problèmes qui se sont posés aux fédérations d'IMF depuis une dizaine d'années ; la possibilité d'ouvrir le capital des fédérations semblerait une réponse utile.

b) LES NORMES FINANCIERES, COMPTABLES ET PRUDENTIELLES :

Il est question ici, de veiller aux quelques éléments fondamentaux de l'activité des IMA :

- la solvabilité, par le biais de provisions réglementées fondées sur des fonds propres ; lesdits fonds propres nets de l'année n+1 devant représenter un certain pourcentage des primes versées aux assurés pour l'année n ;
- la sécurisation de la trésorerie, en imposant leur placement dans le secteur financier formel (banques, établissements financiers, IMF disposant d'une situation financière satisfaisante), et dans une mesure limitée, dans l'immobilier ;
- la liquidité (adéquation des ressources et des emplois à court terme) ;
- la couverture des immobilisations (emplois à long terme) par des ressources longues ;
- dans la mesure du possible, le confinement des risques entre IMA et entre les IMA et leurs actionnaires (dans le cas de la micro bancassurance) ;
- le cas échéant, une supervision sur une base comptable consolidée entre IMA et IMF, afin de disposer d'une vision globale d'une seule entité économique.

c) LE REGIME FISCAL :

La situation actuelle dans la plupart des pays de la CIMA est caractérisée par une exonération de droit ou de fait des mutuelles d'assurances, par la voie législative ou réglementaire ou en application de conventions de financement internationales.

Le réalisme pousse à l'octroi pour l'ensemble des IMA d'un régime fiscal favorisant l'atteinte de l'équilibre financier et la pérennité, c'est-à-dire exonérant les IMA des impôts et taxes sur l'activité ainsi que sur les excédents de gestion mis en réserve ; on pourrait aussi imaginer :

- un effort fiscal supplémentaire pour les zones rurales défavorisées ;
- des aides publiques supplémentaires par le biais d'une prise en charge de la fiscalité, notamment douanière, par l'Etat (chèques du Trésor) ;
- un contrôle d'une équitable répartition des aides publiques par les autorités de supervision, par exemple par la CRCA, au moins au delà d'un certain seuil.

d) LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DES IMA :

Les défis de la micro assurance, liés à la faiblesse et l'irrégularité des revenus des populations ciblées, nécessitent une très bonne maîtrise technique depuis la conception des produits jusqu'à leur distribution, en passant par la politique de souscription, de gestion, d'indemnisation des sinistres. L'une des clés de la pérennité d'un programme de micro assurance réside dans la construction de la confiance entre assureurs et assurés, or cette confiance n'est jamais acquise. Elle se construit, et se mesure :

- pour l'assureur, le contrôle des principaux risques (anti-sélection, risque moral et de fraude) est déterminant ;
- pour les assurés, le taux d'adhésion (en cas de garantie facultative) et de renouvellement des polices sont des indicateurs clés de satisfaction et de fidélisation.

Cependant, la situation des IMA dans la zone CIMA conduit à faire des observations suivantes pouvant amorcer leur développement :

- d'une part, les IMA ne peuvent et ne doivent assurer que ce qui est économiquement et techniquement assurable. Quand un risque est certain, il ne relève plus du domaine de l'assurance mais éventuellement de l'aide humanitaire, de la solidarité nationale et des aides publiques.
- Dans certains cas, l'extension des activités des IMA devrait donc être garantie (au moins temporairement) par des systèmes de réassurance structurellement consommateurs de subventions publiques, en fonction du niveau d'aide au développement souhaité pour ce secteur.
- Ensuite, en matière réglementaire, le mieux est parfois l'ennemi du bien. Nous pensons donc que les IMA ont pour l'instant surtout besoin :
  1. d'un cadre légal simple dans lequel ils exercent leurs activités, sans à priori sur la forme juridique de l'IMA ;
  2. d'autorités de supervision efficaces et indépendantes, capables de contrer les dérives inévitables tant dans le secteur financier que dans le secteur mutualiste ;
  3. d'une réglementation leur imposant l'adoption de politiques et pratiques financières et comptables visant à l'atteinte de l'équilibre financier, même si cet objectif peut sembler hors de portée à court terme.

En définitive, nous retenons pour cette première partie de notre étude axée sur les concepts de la micro finance et de la micro assurance, que les deux théories obéissent à une même préoccupation, celle de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des pauvres. Autrement dit, aider les couches défavorisées, exclues du système bancaire classique à bénéficier de micro crédits offerts par les EMF non seulement pour améliorer leurs conditions de vie mais également accroître les facteurs de production tout en leur accordant les petites couvertures par l'adaptation des services d'assurance à leurs besoins.

Cependant, il y a lieu de souligner que l'assurance est un commerce distinct de la micro finance. En ce sens, les structures de risques, la réglementation ainsi que les compétences de gestion requises sont différentes. Mais, pour développer le secteur de la micro assurance, les assureurs sont davantage intéressés par la possibilité de trouver un moyen d'atteindre le marché des populations à bas revenu et celui de l'informel. Pour atteindre un tel objectif, quelles stratégies mettre en place par la SAFAR assurance? Ce sera l'objet de la deuxième partie de notre étude.

## 2<sup>ème</sup> Partie :

### **LA MISE EN PLACE DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR.**

Cette partie de l'étude consacrée à la mise en place des stratégies de développement de la micro assurance à la SAFAR comporte deux chapitres. L'un porte sur l'organisation administrative et commerciale de la SAFAR et l'autre, sur les stratégies à mettre en place pour le développement de la micro assurance à la SAFAR.

## **Chapitre I : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET COMMERCIALE DE LA SAFAR :**

Nous verrons dans ce chapitre, l'historique de la SAFAR (Section I), ensuite son organisation administrative et financière (Section II) et en fin, l'organisation commerciale (Section III).

### **Section I : HISTORIQUE DE LA SAFAR**

Elle porte sur sa présentation proprement dite (A), les motivations de sa création (B) et les objectifs recherchés (C).

#### **A. PRESENTATION DE LA SAFAR**

La Société Africaine d'Assurances et de Réassurances en abrégée SAFAR, a été créée par des promoteurs tchadiens et étrangers, notamment camerounais. Le souci qui les animait était non seulement le développement économique et commerciale mais également l'intégration sous régionale. Elle fut agréée par Arrêté N° 033/ MF/ DG/ DCEM/ SSE/ 02 du Ministre des Finances du 13 février 2002, après avis conforme de la Commission Régionale de Contrôles des Assurances (CRCA) en sa session du 17 décembre 2002 tenue à Libreville au Gabon. Son acte de création a fait l'objet d'une annonce légale dans le Journal Officiel de la République du Tchad dans sa parution du 03 mai 2002. Les principaux actionnaires de la SAFAR sont :

- Le groupe de Fonds de Solidarité et d'Investissement (FSI) basé au Tchad;
- Le groupe SAAR Assurances, partenaire technique de la SAFAR installé au Cameroun ;
- Le groupe CENAINVEST, filiale de deux groupes bancaires FMO (Luxembourg) et AFRILAND FIRST BANK (Cameroun) ;
- Des Opérateurs économiques tchadiens etc.

#### **B. LES MOTIVATIONS DE SA CREATION**

Le Tchad indépendant depuis le 11 août 1960, est l'un des pays les plus pauvres et les plus endettés du monde malgré l'exploitation de son pétrole depuis 2003. Il a une superficie de 1 284 000 km<sup>2</sup>. La population est estimée à 10 millions d'habitants, une densité de 8 habitants/ km<sup>2</sup>.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Source : <http://fr.wikipedia.org/wiki/Tchad> ; et Bafd/ OCDE 2007 : « Perspective économique en Afrique ».

Le milieu tchadien des affaires est dominé par des pesanteurs socio culturelles, notamment la religion musulmane à forte concentration commerciale. Le taux d'imposition<sup>1</sup> est le plus élevé dans la sous région et ne favorise pas les investissements comme il se doit.

Comme on peut aisément le deviner, le secteur des assurances n'a pas échappé à ces multiples barrières évoquées tantôt. C'est ainsi que la Préservatrice Foncière des Assurances en abrégée PFA et la Société Mutuelle d'Assurances des Cadres (SMAC) ont été créées respectivement en 1992 et en 1995 après la STAR Nationale afin de briser le monopole de cette dernière depuis sa création en 1977. Mais le cap n'est pas tenu du fait des fermetures de ces deux jeunes sociétés.

Compte tenu de ces balbutiements, la méfiance du public est de mise pour toute nouvelle société d'assurance qui envisage opérer au Tchad. Malgré cette méfiance du public et les difficultés liées aux taux d'imposition, il y a leur d'espoir. La production et la mise en exploitation du pétrole de Doba viennent confirmer la tendance aux multiples opportunités qui sont entre autre la venue des investisseurs étrangers notamment les firmes multi nationales, la création des emplois avec l'ouverture de grands chantiers.

Sur le terrain, le mécontentement de la clientèle qui ne cesse de bouder à tort ou à raison les prestations de la STAR Nationale est une raison de plus pour tenter une aventure, celle de créer une autre compagnie dans les cendres de la défunte SMAC pour satisfaire la clientèle enclin aux nouveautés. Ce fut le déclic pour les promoteurs tchadiens et camerounais de lancer les jalons devant déboucher à la création de la SAFAR en 2002. C'est dire qu'elle est née dans un contexte commercial bien difficile mais plein d'espoir pour l'avenir pourvu que les objectifs soient bien fixés.

### **C. LES OBJECTIFS DE LA SAFAR**

Les objectifs de la SAFAR sont multiples et variés mais nous retiendrons les plus importants qui sont :

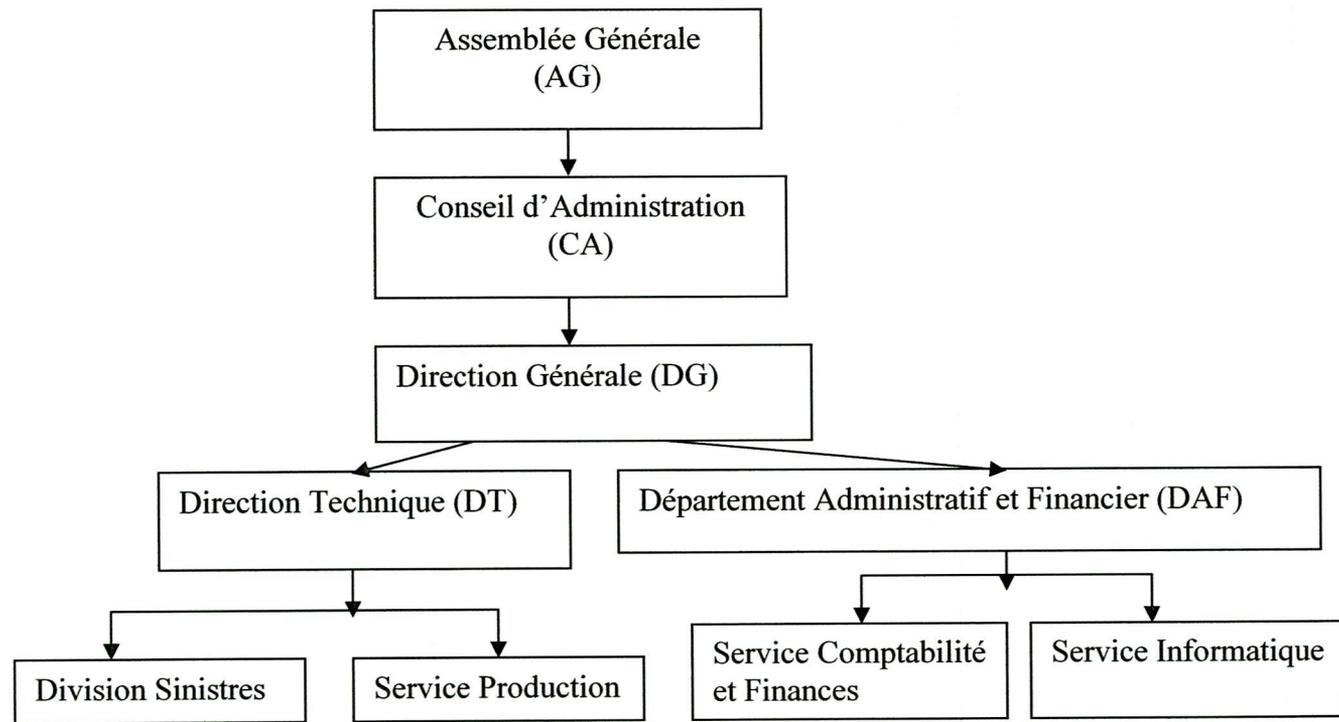
- Participer à la mobilisation de l'épargne nationale ;
- Limiter la fuite des capitaux c'est à dire la sortie des devises ;
- Financer l'économie nationale en sa qualité d'investisseur institutionnel ;
- Investir dans bien de domaines de la vie socio économique ;
- Satisfaire les demandes en assurances des prospects;
- Accorder des couvertures les plus appropriées aux besoins des clients, etc.

---

<sup>1</sup> La Taxe est de 20% sur tous les Assurances IARD sauf le « Transports » est imposé au taux de 8 %.

## Section II : ORGANISATION ADMINISTRATIVE DE LA SAFAR

Elle est basée sur son organigramme bien structuré et se présente comme suit :



Pour bien cerner le fonctionnement de ces diverses directions et services, il y a lieu de les analyser distinctement :

### A. L'ASSEMBLEE GENERALE DES ACTIONNAIRES :

L'Assemblée Générale (AG) régulièrement constituée représente l'assemblée des actionnaires. Il y a l'AG ordinaire et l'AG extraordinaire suivant les situations qui peuvent se présenter dans la société ou fonction de l'objet de ses délibérations. Les compétences de l'Assemblée Générale des actionnaires sont de :

- statuer sur les états financiers de synthèses de l'exercice ;
- décider de l'affectation du résultat ;
- nommer les membres du Conseil d'Administration ou l'Administrateur Général et le cas échéant, l'Administrateur adjoint ainsi que le Commissaire aux Comptes ;
- approuver ou désapprouver les conventions conclues avec les dirigeants sociaux ;
- émettre les obligations ;
- approuver le rapport du Commissaire aux comptes (article 547, Acte OHADA).

## **B. LE CONSEIL D'ADMINISTRATION :**

Il est l'organe de délibération et d'administration de la SAFAR. Le Conseil d'Administration de la SAFAR doit être composé entre 5 à 12 membres mais il en compte actuellement 7.

Le conseil est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il les exerce dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux expressément attribués par la loi aux AG des actionnaires. Le conseil est chargé de :

- déterminer les objectifs de la société et l'orientation à donner à son administration ;
- contrôler la gestion du Directeur Général ;
- arrêter les comptes de chaque exercice ;
- acquérir et vendre tout bien meuble ou immeuble ;
- contracter les emprunts, hypothéquer ou accorder un nantissement sur tout ou partie des biens sociaux de la société ;
- donner main levée avec ou sans constatation de paiement ;
- autoriser toute convention passée entre la société et l'un de ses administrateurs ou le directeur général ;
- nommer les directeurs sur proposition du directeur général, etc.

## **C. LA DIRECTION GENERALE :**

Elle est assurée par un directeur général assisté en cas de besoin par un directeur général adjoint, personnes physiques nommées par le conseil d'administration parmi ses membres ou en dehors d'eux.

Le directeur général assure la gestion quotidienne de la société et dispose à cet effet des pouvoirs les plus étendus, notamment :

- il assure l'exécution des décisions prises par le conseil d'administration à qui il rend compte et qui le contrôle ;
- il est l'ordonnateur du budget de la société et veille à son exécution tant en recettes et en dépenses ;
- il est chargé du recrutement du personnel et exerce son autorité sur tous les employés ;
- il représente valablement la société vis-à-vis des tiers et engage celle-ci dans toutes les conventions signées avec les partenaires ;

Il y a lieu de souligner que certaines prérogatives relèvent également de ses compétences. Ce sont entre autres ;

- la définition de l'organigramme de la société et celle des tâches de chacun des cadres et ouvriers employés ;
- la détermination de l'effectif nécessaire à la bonne marche de la société ;
- le recrutement et le licenciement du personnel dans le respect de la réglementation ;
- la détermination conformément aux conventions collectives et aux textes réglementaires, les salaires, les appointements, les indemnités, primes et avantages divers consentis au personnel ;

#### **D. LA DIRECTION TECHNIQUE (DT) :**

La direction technique a sous sa responsabilité la production, la division sinistre et contentieux y compris la gestion maladie. Elle s'occupe généralement des aspects techniques des contrats. Compte tenu de la jeunesse de la société, elle a pour l'instant compétence de :

- produire et rédiger des contrats ;
- prospecter et négocier les grands contrats ;
- suivre la clientèle en portefeuille ;
- assister la direction générale dans la négociation des traités de réassurances ;
- faire des cotations ; etc.

#### **E. LE DEPARTEMENT ADMINISTRATIF ET FINANCIER :**

Ce département s'occupe à la fois des affaires administratives, financières de l'entreprise et est dirigé par un Chef de Département.

##### **a) SUR LE PLAN ADMINISTRATIF :**

Au plan administratif, les tâches consistent à :

- Gérer les biens matériels et immatériels de la société ;
- Gérer les ressources humaines de la société ;
- Assurer le traitement de salaires ;
- Planifier les départs en congés ;

- Veiller aux déclarations des salariés à la CNPS ;
- Etablir des contacts permanents avec les organismes sociaux ;
- Veiller aux recouvrements des primes en rapport avec la production ;
- Organiser et planifier les programmes de stage, etc.

b) SUR LE PLAN FINANCIER :

Au plan financier, il sera question de :

- Assurer toutes les opérations comptables et financières de l'entreprise ;
- Etablir les quittances de paiements ;
- Procéder à la vérification des comptes ;
- Veiller à la régularité des opérations d'encaissements et de reversements ;
- Faire les rapprochements bancaires ;
- Veiller sur la gestion de la trésorerie ;
- Veiller à la bonne tenue de la caisse ;
- Faire des placements en cas de surliquidité ;
- Procéder au contrôle des états de production en vue des rapprochements avec les encaissements ;
- Faire l'inventaire des paiements des sinistres ;
- Inventorier les biens de la société ;
- Veiller au bon rapport avec les fiscs ;

**Section III : L'ORGANISATION COMMERCIALE DE LA SAFAR**

En matière commerciale, force est malheureusement de constater que la SAFAR est dans une situation de tâtonnement. Il n'y a pas un service commercial à proprement parler malgré que le poste ait été prévu. Ce qui montre à suffisance qu'elle pouvait faire mieux en terme de chiffre d'affaires par rapport au niveau actuel, pour peu qu'il y ait une réorganisation et les moyens pour animer le réseau.

Pour l'heure, elle utilise le réseau de distribution de ses produits basé principalement sur les intermédiaires à l'exception de la vente directe au niveau du siège. Ces intermédiaires sont entre autres la SOTCA de Moundou, avec un mandat spécial de représentant de la SAFAR.

Au niveau de N'Djaména, notons les courtiers comme GRAS SAVOYE, SOCCAR, ASCO et ALPHA Assurance jouent également un rôle important dans le portefeuille de la SAFAR.

Il y a lieu de souligner que, le développement des affaires de la SAFAR doit passer non seulement par la réorganisation de son circuit de distribution mais aussi par une prise en compte des réalités du terrain, notamment l'adaptation des produits en tenant compte du niveau de ressources de la population. D'où, la nécessité de mettre en place, les stratégies pour le développement de la micro assurance, objet de notre deuxième chapitre.

## **Chapitre II : QUELLES STRATEGIES METTRE EN PLACE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR ?**

Avant de parler des stratégies à mettre en place, nous aborderons tout d'abord le marché tchadien des assurances (Section I), ensuite les produits classiques en portefeuille à la SAFAR (Section II), enfin, les stratégies à mettre en place basées sur les cibles, les produits de la micro assurance et les circuits de distribution envisageables (Section III).

### **Section I : LE MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES :**

Il s'agit ici pour nous, de montrer l'évolution du marché tchadien à travers les statistiques des dernières années (A) et les opportunités liées aux gros risques qui sont les grandes sociétés du marché (B).

#### **A. L'EVOLUTION DU MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES :**

Le Tchad, nous l'avons dit tantôt, est un pays vaste d'une superficie de 1 284 000 km<sup>2</sup> et d'une population estimée à plus de 10 millions d'habitants en 2005. Il a pour capitale N'Djaména et les grandes villes sont Moundou, Sarh, Doba, Abéché, Faya-Largeau pour ne citer que celles là. Le PIB par habitant est de 1 551\$ et une espérance de vie 44, 2 ans de (2000-2005)<sup>1</sup>. On constate malheureusement une méconnaissance quasi-totale de la culture d'assurance par la frange majorité de la population à cause de plusieurs facteurs, notamment :

- L'ignorance de la population liée à son taux d'analphabétisme de 74,3 % ;
- La faiblesse des ressources des ménages induites par le sous-développement de nos pays, limite leur consommation, trouvant les assurances comme une charge supplémentaire ou un impôt de plus ;
- La faiblesse de la croissance économique au regard du taux de pénétration de l'assurance de l'ensemble du marché CIMA qui est de 0,72%, alors que vecteur de développement ;
- La médiocrité du tissu économique fait que la contribution de l'assurance au Produit Intérieur Brut (PIB) reste inférieure à 1% à l'image des autres pays de la CIMA, malgré l'exploitation du pétrole depuis 2003. Les risques sont presque assurés à l'extérieur pour ne pas dire la totalité;
- Le manque d'une bonne politique de développement et d'organisation des opérateurs économiques pouvant déboucher sur des investissements ;

<sup>1</sup> Source : BAfD/ OCDE 2007 : « Perspective économique en Afrique ».

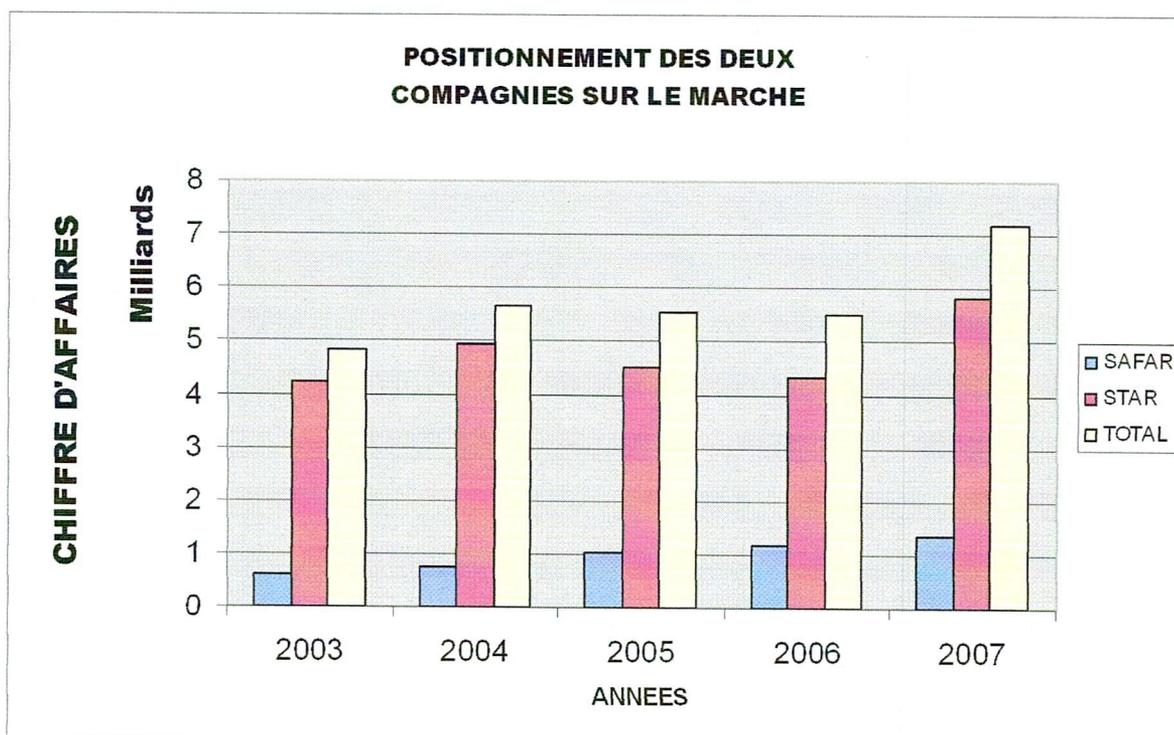
- Le poids de la croyance musulmane, faisant de l'assurance un sujet tabou à la foi ;
- L'importance du secteur informel sur le circuit économique souvent mal orienté ou n'ayant pas les produits adaptés à leurs besoins ;
- L'inexistence des grandes industries de transformation ;
- Le manque de confiance aux assureurs, qualifiés à tort ou à raison de « voleurs autorisés » ;
- Les lenteurs dans les règlements de sinistres conduits à des dénonciations calomnieuses des assurés et victimes ;
- L'absence d'une société vie pouvant collecter l'épargne des ménages en vue des placements à long terme ;
- L'inadaptation des garanties et des conditions de souscription aux conditions des sociétés locales explique en partie cette situation ;
- L'inefficacité des services du Contrôle des assurances à faire respecter la réglementation en matière des assurances obligatoires telles que la RC automobile, l'assurance sur les facultés à l'importation, la Tous risques Chantier, etc ;
- Le taux élevé des taxes sur les assurances conduit à la délocalisation des risques ;
- Le manque d'innovations des sociétés d'assurances dans la conception de nouveaux produits adaptés aux besoins réels de la clientèle, conduisant parfois à la concurrence déloyale et à la sous tarification des assurances obligatoires, etc.

Ces pesanteurs socio-économiques pèsent lourdement sur le marché d'assurance, laissant le pays à la traîne par rapport aux autres marchés de la zone CIMA. Il est à noter que depuis son indépendance le 11 août 1960, sur les quatre sociétés d'assurance qui ont vu le jour (la STAR Nationale, la PFA, la SMAC et la SAFAR), deux seulement sont actuellement en activités à savoir la STAR et la SAFAR, justifiant ainsi les difficultés d'explosion du secteur malgré l'exploitation de son pétrole. L'analyse des chiffres d'affaires réalisés par chacune des deux sociétés et la part du marché tchadien des assurances dans l'environnement CIMA permettent de mesurer cette faiblesse évoquée par ailleurs.

**Tableau 5 : Chiffre d'affaires du marché tchadien des 5 dernières années<sup>1</sup>**

<b>LIBELLES</b>	<b>STAR</b>	<b>SAFAR</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2003</b>	4 221 578 160	610 365 643	4 831 943 803
<b>2004</b>	4 936 051 351	731 152 438	5 667 203 789
<b>2005</b>	4 520 426 906	1 014 868 761	5 535 295 667
<b>2006</b>	4 351 288 377	1 174 902 787	5 526 191 164
<b>2007</b>	5 824 605 372	1 360 000 000	7 184 605 372
<b>TOTAL</b>	<b>23 853 950 166</b>	<b>4 891 289 629</b>	<b>28 745 239 795</b>

*II) POSITION DES DEUX SOCIETES SUR LE MARCHÉ :*



On remarque à travers ce graphique, que la part de la SAFAR représente environ 1/3 du Chiffre d'affaires globales du marché tchadien des assurances qui tourne autour de 5,5 milliards de FCFA.

<sup>1</sup> Source SAFAR, Septembre 2008.

Tableau 6 : Chiffres d'affaires IARD en milliers de 2005 de la zone CIMA.<sup>1</sup>

PAYS	CHIFFRES D'AFFAIRES	NOMBRE DE SOCIETES	CHIFFRE D'AFF. MOYEN
Bénin	16 098 501	5	3 219 700
Burkina	14 971 581	5	2 994 316
Cameroun	78 196 939	14	5 585 496
Centrafrique	1 708 819	2	854 410
Congo	17 170 667	3	5 723 556
Côte d'Ivoire	79 173 759	20	3 958 688
Gabon	43 879 688	4	10 969 922
Guinée Equatoriale	1 544 385	1	1 544 385
Mali	13 556 020	5	2 711 204
Niger	9 627 481	4	2 406 870
Sénégal	50 728 774	12	4 227 398
Tchad	5 285 193	2	2 642 597
Togo	11 862 008	6	1 977 001
<b>Zone</b>	<b>343 803 815</b>	<b>83</b>	<b>4 142 215</b>

## B. LES OPPORTUNITES LIEES AUX GROS RISQUES :

L'assurance étant non seulement liée au développement mais elle est en même temps un vecteur de développement. C'est pourquoi, l'importance du tissu économique national en dépend. Il est plus qu'urgent, que la sécurité revienne pour permettre aux investisseurs d'être confiant de revenir relancer l'économie. La normalisation des relations avec les institutions monétaires internationales, notamment la Banque mondiale sera un gage non négligeable. Pour l'instant, les opportunités sont basées sur les grandes structures telles que :

- La Cotontchad ;
- La Compagnie Sucrière du Tchad (CST) ;
- Les Brasseries du Tchad ;
- Esso Tchad ;
- La Société Tchadienne d'Eau et d'Electricité (STEE) ;
- L'opérateur de téléphone du Tchad, la Sotel Tchad ;

<sup>1</sup> Source : CRCA, Communication du Commissaire Contrôleur en Chef, Libreville le, 19 février 2008.

- Les sociétés de téléphonie mobile Zain et Millicom Tchad (Tigo) ;
- La SDV ;
- La STAT ;
- La société Oilybia ;
- Total Tchad ;
- La Société Moderne des Abattoirs de Farcha ;
- Les banques (SGTB, BSIC, CBT, FBT, BIAT, BCC) ;
- Les sociétés de travaux publics (SOGEA SATOM, SNER, SETUBA, SOGECT Tchad, SACCOGEN, ARAB Contractors, etc.)

## **Section II : LES PRODUITS DE LA SAFAR :**

L'agrément de la SAFAR concerne la branche dite IARDT. Elle ne présente pas les opérations d'assurance vie. Mais pour cerner les contours d'une couverture en assurance, il est important de définir ce vocable (A) avant de voir les différents produits commercialisés (B).

### **A. DEFINITIONS DE L'ASSURANCE :**

Il y a plusieurs définitions en assurance, mais celles de Joseph HEMARD et de Luc MAYAUX retiendront notre attention.

Selon **Joseph HEMARD**, « l'assurance est une opération par laquelle, une partie, (l'assuré) se fait promettre moyennant une rémunération, (la prime) pour lui-même ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, (l'assureur), qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ».<sup>1</sup>

Pour le Professeur **Luc MAYAUX**, « le contrat d'assurance est la convention par laquelle, l'une des parties appelée assureur, s'engage envers l'autre appelée souscripteur ou preneur d'assurance en contre partie du paiement d'une prime, à couvrir un risque, en fournissant au souscripteur ou à un tiers, une prestation en cas de réalisation de ce risque ».<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Cours de Droit du contrat d'assurances de l'IIA, DESSA, 18<sup>ème</sup> Promotion (2006-2008).

<sup>2</sup> Cours de Droit du contrat d'assurances de l'IIA, DESSA, 18<sup>ème</sup> Promotion (2006-2008).

## **B. LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES :**

Parmi les produits commercialisés ou branches d'activités de la SAFAR, on note les assurances obligatoires et les assurances facultatives.

### a) LES ASSURANCES OBLIGATOIRES :

Elles sont rendues obligatoires du fait de la loi et de l'importance. Ce sont :

- L'assurance de Responsabilités Civiles Automobile communément appelée RC auto ;
- L'assurance Transports ou Facultés à l'importation qui englobe les facultés terrestres, aériennes, maritimes ou ferroviaires ;
- L'assurance de Responsabilités Civiles Scolaires ;
- L'assurance de Responsabilités Civiles Chasse ;
- L'assurance « Tous Risques Chantiers », etc.

### b) LES ASSURANCES FACULTATIVES :

Ce sont celles dont le législateur n'impose pas la souscription. C'est le cas par exemple :

- En automobile, il y a les garanties Défense et Recours, le Vol et l'incendie, tous les dommages par accident et les Bris de glaces ;
- L'assurance « Maladie et Accidents » comprend les garanties Maladie Groupe, l'évacuation sanitaire, le Décès accidentel, l'Invalidité Partielle ou Totale ;
- L'Incendie et les Risques annexes à savoir l'Incendie du Bâtiment, l'incendie du contenu, le recours des voisins et tiers, les Dégâts des eaux, les Bris de machines, la Perte d'exploitation ;
- La Responsabilité Civile Générale comprenant la RC Chef d'entreprise, la RC Professionnelle, la RC Chef de famille, etc. .

Il faut noter qu'en plus de ces produits classiques de la SAFAR, il y a ceux qui sont considérés comme spécifiques. Ce sont par exemple :

#### a) Le Joker Auto :

Elle couvre le remboursement des frais d'hospitalisation du conducteur ainsi que le remboursement du capital décès ou invalidité de ce dernier ;

**b) Le Joker familial :**

C'est un pack ou ensemble de garanties comportant la couverture des risques :

- Incendie de votre maison ;
- Le vol des biens ;
- Les bris de glace ;
- Les dégâts des eaux ;
- La RC Chef de famille ;
- La sécurité familiale contre les accidents ;

**c) La SAFAR Assistance :**

Ce pack de garanties englobe :

- L'assistance médicale lors des voyages ;
- L'évacuation sanitaire ;
- Le rapatriement de la dépouille mortuaire ;
- Le préfinancement du cautionnement pénal ;
- L'avance de fonds en cas de perte de bagages ou de vol de papiers ;

**d) La SAFAR assistance automobile :**

Elle couvre généralement :

- La réparation de votre véhicule ;
- Le remorquage du lieu de l'accident au garage agréé ;
- Une assistance immobilisation jusqu'à 14 jours.

**Section III : LES STRATEGIES A METTRE EN PLACE PAR LA SAFAR :**

Les stratégies à mettre en place par la SAFAR en vue du développement des produits de la micro assurance doivent être basées sur des cibles, des critères précis et une bonne politique marketing (A), ensuite sur les produits répondant aux besoins réels de la clientèle ciblée (B) et enfin, sur les circuits de distribution envisageables (C).

## **A. CIBLES, CRITERES ET POLITIQUE MARKETING :**

Pour réussir sa politique de développement de la micro assurance, il est naturel que la SAFAR explore les marchés porteurs sur lesquels elle doit vendre ses produits. C'est dire qu'elle doit « penser client avant de penser produit ». Ce qui nous conduira à traiter les cibles en premier lieu (a), ensuite les critères (b) avant de parler de la politique marketing à développer (c).

### **a) LES CIBLES A PRIVILEGIER PAR LA SAFAR :**

Il n'y a pas une liste exhaustive des cibles à prospector par la SAFAR mais elle doit toutefois prioriser de véritables partenariats avec un certain nombre d'organisations populaires qui sont entre autres :

1. les membres des Coopec agréés par la COBAC et qui fonctionnent dans les grandes villes à accès facile pour le suivi des recouvrements et le règlement rapide de sinistres ;
2. les membres des mutuelles de Santé à travers leurs Comités de Gestion implantés dans les Centres et Districts sanitaires y compris les hôpitaux ;
3. les membres des organisations syndicales à jour de leurs cotisations;
4. les secteurs informels tels que l'association des Motocyclistes appelés « Moto-taxi »;
5. les Agences de voyage des grandes villes;
6. le personnel des établissements scolaires ;
7. l'Union des Etudiants des Universités et autres Instituts de formation supérieure ;
8. les Coopératives et Groupements des agriculteurs et des éleveurs; etc.

### **b) LES CRITERES A METTRE EN EXERGUE :**

Il y a plusieurs critères pour réussir en micro assurance, mais la SAFAR doit pour sa part, se baser sur un noyau de commerciaux bien formés et aussi :

- des partenariats sérieux et intégraux avec les organisations populaires citées ci-dessus ;
- la confiance et la transparence entre elle et ses partenaires ;
- les produits simples à gérer ;
- les assurances de groupe afin que la « loi des grands nombres » et la maîtrise du risque puissent jouer et éviter le phénomène d'antisélection ;

- la couverture du seul risque garantie et non le cumul pour rendre les primes modestes ;
- une couverture « automatique » en liaison avec d'autres activités. C'est par exemple, obtenir un crédit auprès d'une IMF donne souvent droit, sans frais supplémentaires à une assurance couvrant le solde restant dû ;
- une globalisation du paiement des primes au nom des membres de l'organisation pour réduire les frais accessoires (prélèvement à la source) ;
- une procédure simple de traitement et de vérification des demandes d'indemnités ;
- le paiement rapide des indemnités indispensables au maintien de la confiance ;
- le mécanisme de participation aux bénéfices s'il y a lieu pour permettre le renforcement du partenariat ; etc.

c) LA POLITIQUE MARKETING A DEVELOPPER :

En principe, tout développement de la micro assurance passe par une identification des besoins et de la demande des populations en termes de gestion de risque. C'est pourquoi, avant toute conception d'un produit, une étude du marché préalable et complète doit être réalisée. L'analyse et la synthèse des informations collectées pendant l'étude conduisent à la fois à la conception des produits et à une planification stratégique basée sur le marketing mix englobant l'offre, la distribution, l'animation des ventes, la communication et le marketing opérationnel<sup>1</sup>.

Mais pour la SAFAR, il y a lieu de minimiser les frais de marketing en évitant le versement de commissions pourvu que les produits soient non seulement collectifs mais aussi simples, définis conjointement par une organisation communautaire et la SAFAR, sur la base d'une relation de confiance.

**B. LES PRODUITS A METTRE EN PLACE :**

Faute d'agrément pour l'exploitation de la branche vie pour l'instant, alors que considérée comme le produit phare de la micro assurance, la SAFAR peut toutefois mettre sur pieds un certain nombre de micro-produits considérés comme les produits phares de la micro assurance, pouvant satisfaire les cibles énumérées par ailleurs. Il s'agit des produits tels que :

---

<sup>1</sup> Il s'agit des actions de marketing direct et les supports promotionnels qui accompagnent une offre d'assurance (campagnes publicitaires, offres promotionnelles, loterie...).

a) L'ASSURANCE MALADIE :

Elle a pour but, le remboursement des frais médicaux et d'hospitalisation des membres des organisations et associations précédemment citées ;

b) L'ASSURANCE « INDIVIDUELLE ACCIDENTS » :

A l'image de l'assurance dénommée « Al Barka » par la SMAC, elle est indiquée pour garantir les risques d'accidents des voyageurs des voies terrestres, n'ayant pas de couvertures suffisantes. Elle est fortement recommandée aux Agences de voyages pour une couverture systématique des passagers, limitant leurs risques de responsabilités en cas d'accident. Cette garantie doit également intéresser les membres de l'ensemble des organisations ciblées.

**C. LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION ENVISAGEABLES :**

Quelque soit le mode de distribution envisageable dans la vente des produits de la micro assurance, il est vivement recommandé à la SAFAR de promouvoir les circuits internes de distribution (a) avant d'explorer les autres canaux (b).

a) LES CIRCUITS INTERNES A PROMOUVOIR :

Comme dans toute entreprise capitaliste, la vente des produits de la SAFAR à grande échelle doit être la priorité des priorités pour gagner des bénéfices conséquents. Car, il faut relever que l'assureur vend un service, un produit abstrait, méconnu du public et qui nécessite d'être vulgarisé. Même s'il n'existe pas une concurrence rude dans le marché tchadien des assurances, il n'en demeure pas moins important qu'une compagnie, en l'occurrence la SAFAR, continue par demeurer morne derrière ses guichets pour attendre la clientèle. La création des Agences de la SAFAR dans les grandes villes du pays serait un atout non négligeable.

Dans le souci de développer son chiffre d'affaires à travers non seulement les produits traditionnels (IARDT), mais aussi ceux de la micro assurance en milieu défavorisés, la SAFAR doit également élargir ses branches d'activités, asseoir une bonne structure commerciale en créant un réseau de commerciaux rémunérés à la commission, former et encadrer en plusieurs équipes pour l'atteinte des objectifs de production bien précis.

Des prix d'encouragement régulièrement décernés à des meilleurs vendeurs pour les motiver. La seule difficulté à relever reste l'agrément de l'Autorité de tutelle.

b) LES AUTRES CANAUX DE DISTRIBUTIONS :

Il est question ici des circuits externes à la SAFAR. Il s'agit du réseau des intermédiaires d'assurances agréés c'est-à-dire les courtiers, du réseau des entreprises de micro finance telles que les Coopec, du réseau des organisations associatives, des syndicats etc.

• **Au niveau des intermédiaires en assurance :**

Il s'agit pour la SAFAR de signer des conventions souples mais respectueuses des normes et règlements avec les courtiers qui sont responsables dans leur gestion de portefeuille. Ce qui permettra à terme de leur déléguer le pouvoir d'encaisser les primes et de régler les sinistres de montants raisonnables. C'est une marque de confiance et une motivation pour pénétrer le milieu des PME et PMI en matière de micro assurance.

• **Au niveau du réseau des COOPEC :**

Le poids et l'importance du secteur de la micro finance à travers ces Coopec ne sont plus à démontrer dans l'apport qu'ils peuvent apporter dans la distribution des produits de la SAFAR, surtout ceux intéressants le monde rural et le secteur informel. Car, les assureurs sont davantage intéressés par cette possibilité de trouver facilement un moyen d'atteindre le marché des populations à bas revenu. Les tableaux ci-dessous illustrent le degré de synergie et d'imbrication qui peut y avoir entre les secteurs de la micro finance et celui de la micro assurance sans oublier ses inconvénients.

Tableau 7 : Réseau des EMF du Tchad exploitable par la SAFAR<sup>1</sup>

N° Ordre	Villes & EMF	Nombres des EMF	Observations
1	Ndjaména	08	URCOOPEC
2	Moundou	59	ACEL, RECEC & ASDEC
3	Pala	41	UCEC
4	Moyen-Chari	26	PARCEC
5	Bongor	09	ASSOCEC
6	FINADEV	13	EMF indépendants
	<b>Total</b>	<b>156</b>	

<sup>1</sup> Source : Ministère des Finances du Tchad, juillet 2008.

• **Au niveau du Comité de Gestion des Organisations associatives :**

Les syndicats, les Comités de Gestion des Centres de santé, les groupements et associations villageois lorsqu'ils sont bien structurés et organisés sont des pôles pouvant constituer le levier pour le développement des produits de la micro assurance à cause de leurs connaissances approfondies et leur proximité avec leurs membres.

Ils sont par conséquent, garant de la collecte des primes et de son reversement à la SAFAR. Ils peuvent apporter la caution morale pour le paiement des indemnités aux membres, pourvu que la SAFAR signe des conventions basées sur la confiance réciproque avec eux. Mais tout cela n'est pas sans inconvénient comme le montre le tableau ci-après :

Tableau 8 illustrant le partenariat Assureur/ IMF <sup>1</sup>

AVANTAGES	INCONVENIENTS
L'IMF a la compréhension du marché des populations à faible revenu.	Nécessité parfois d'éveiller l'intérêt des IMF à l'assurance. L'assureur doit vérifier avant tout partenariat la qualité de l'IMF.
L'IMF a accès aux populations par le réseau de distribution déjà en place.	Une bonne gestion de la relation est nécessaire pour assurer un bon fonctionnement.
L'IMF et ses agents ont la légitimité dans les zones d'influence.	Des conditions justes doivent être négociées, ce qui requiert de l'assureur une bonne connaissance des IMF.
Elle contribue à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle.	Nécessite une formation des agents d'IMF à l'assurance.
Elle a l'expérience de l'optimisation des coûts de transaction et d'administration pour les faibles montants.	Un conflit peut éclater si l'assuré paie en retard ou ne paie pas.
Le partenariat maximise les synergies, chaque partenaire se concentrant sur son domaine d'expertise.	Un conflit peut éclater si l'agent d'IMF se désintéresse de l'assurance.
Le risque est limité, d'autant qu'il y a partage des risques (a contrario des bénéfiques).	La réglementation peut compliquer la vente de contrats et la collecte de primes par les agents d'IMF (exemple : au Maroc, interdiction faite aux agents de micro-crédit de prélever de l'épargne ou de se servir en tant qu'agent d'assurance).

<sup>1</sup> Source : Marc Nabeth, Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation, 2006, Editions L'Argus de l'Assurance, Page 319.

Comme on le voit, une coopération renforcée avec les intermédiaires paraît indispensable, en dépit des efforts internes de diffusion et de vente des produits que la SAFAR doit observer. Elle doit aussi être en mesure de proposer des produits innovants, mieux adaptés aux besoins de la clientèle.

## CONCLUSION :

Notre étude qui a pour thème : Contribution à la mise en place des stratégies de développement de la micro assurance dans une entreprise d'assurance : cas de la SAFAR Assurances au Tchad a permis de cerner d'une part, les relations qui peuvent exister entre les assureurs et les IMF, et de recenser d'autre part, les stratégies pouvant non seulement aider la SAFAR à augmenter son chiffre d'affaires à travers ses produits classiques mais également ceux de la micro assurance.

Il est cependant important de souligner que, dans un contexte général, l'Afrique représente 14% de la population mondiale sur les 6,625<sup>1</sup> milliards en 2007, alors qu'elle ne reçoit que 2% de l'investissement étranger. Le chiffre d'affaires total de l'Afrique s'élève à USD 40 Milliards en 2005, dont 30 % pour les assurances de dommages. Cette tendance est surtout renforcée par l'importance du marché sud-africain (80 % des cotisations du marché africain) sur le continent. Malgré les faibles taux de pénétration de l'assurance observés, l'industrie de l'assurance a toujours été une composante essentielle de l'économie africaine même si le rôle et la mission de l'assureur ont si souvent été controversés, aussi bien par les populations, premières bénéficiaires de ses prestations que par les autres agents économiques jouissant indirectement de l'épargne mobilisée par l'assureur.

Aussi, les quatorze pays du marché CIMA ont collecté en 2005 près de 717 millions d'euros de cotisations vie et non-vie. L'épargne ainsi mobilisée servant de moteur au développement, que ce soit sous forme de DAT (Dépôt A Terme) permettant aux banques de financer l'activité économique, de valeurs mobilières ou d'investissement direct dans l'immobilier, l'assureur du marché CIMA n'a donc pas pu échapper à son rôle d'investisseur institutionnel.

Toutefois, les assureurs de nos jours, ne peuvent plus opérer en vase close, s'ils veulent vraiment gagner le pari du développement et de lutter contre la pauvreté, sans composer avec les institutions de micro finances, notamment les IMF.

L'économie tchadienne reste faiblement bancarisée avec en tout sept (7)<sup>2</sup> banques et souffre d'une faible densité bancaire. La micro finance est un secteur relativement important, qui représente près de 4 milliards de francs CFA de crédits octroyés.

---

<sup>1</sup> Source : [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org).

<sup>2</sup> BAST, BCC, CBT, FBT, SGBT, BSIC et ECOBANK.

Les structures informelles d'entraide ont constitué un terreau pour l'éclosion de la micro finance à travers les associations, les mutuelles et les groupements. Ce secteur est en expansion.

Le mouvement de la création des établissements de micro finance a véritablement commencé dans les années 90, en dehors du projet Vita financé par l'USAID et l'Union des clubs d'épargne et de crédits (Ucec) de Pala, financée par le Belac<sup>1</sup>. En 2001, selon la Direction des micro-crédits du Ministère des Finances, 128 structures de micro finance, dont 111 regroupées dans 5 réseaux, étaient recensées. Elles avaient collecté 635 millions de FCFA d'épargne et accordé 1,3 milliard de crédits aux usagers. De plus, 32 000 personnes avaient accédé aux services financiers de ces EMF.

Dans le cadre de la mise en œuvre du dispositif réglementaire CEMAC/ COBAC, 214 EMF dont 187 organisés en réseau et 5 sous forme de projets ont été identifiés en 2004, ce qui correspond à 4,419 milliards de FCFA de dépôts collectés et 3,669 milliards de FCFA de crédits accordés à 98 378 usagers, triplant le chiffre de 2001. Au 31 décembre 2005, 97 établissements de micro finance étaient agréés par la COBAC pour atteindre 187 en fin 2006.

La SAFAR assurance pour revenir dans le contexte de notre étude, ne pourra non plus échapper à cette nouvelle donne que sont les IMF, vecteurs par excellence de vente des produits de micro assurance à la grande masse des couches vulnérables que sont ses membres.

Cela dit, la micro assurance ou l'assurance des populations pauvres dans les pays en développement (puisque c'est bien de cela qu'il s'agit) pour paraphraser Marc Nabeth, fut longtemps considérée au mieux comme une utopie, au pire comme une ineptie.

Mais le soutien croissant de plusieurs partenaires notamment les Etats, les bailleurs, les assureurs, les réassureurs etc, montrent que cette assurance n'est pas seulement de l'ordre du possible, mais bien du souhaitable non seulement pour son développement dans un espace limité comme la SAFAR, mais bien au-delà afin de justifier qu'elle est véritablement un facteur de développement. Est-ce n'est pas à juste titre qu'il est dit, que « la vie des pauvres est un long risque »<sup>2</sup> ?

---

<sup>1</sup> Bureau d'Etudes et de Liaison des Associations Coopératives de Développement.

<sup>2</sup> Marc Nabeth : « Micro-assurance : Défis, mise en place et communication » ; L'Argus de l'Assurance, Edition 2006 ; page 49.

**ANNEXES:**

COMMUNAUTE ECONOMIQUE ET MONETAIRE  
DE L'AFRIQUE CENTRALE

UNION MONETAIRE DE L'AFRIQUE CENTRALE

COMITE MINISTERIEL

REGLEMENT N° 1/02/CEMAC/UMAC/CO

Relatif aux Conditions d'Exercice et  
Contrôle de l'Activité de Microfinance  
dans la Communauté Economique et Monétaire  
de l'Afrique Centrale.

### LE COMITE MINISTERIEL

Vu le Traité instituant la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) du 16 mars 1994 et son Additif en date du 5 juillet 1996, notamment en son article 12 ;

Vu les dispositions de la Convention régissant l'Union Monétaire de l'Afrique Centrale (UMAC), fixant les attributions du Comité Ministériel en matière bancaire et financière ;

Vu la Convention du 16 octobre 1990 portant création d'une Commission Bancaire de l'Afrique Centrale ;

Vu la Convention du 17 janvier 1992 portant Harmonisation de la Réglementation Bancaire dans les Etats de l'Afrique Centrale ;

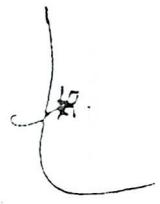
Prenant acte des diverses actions menées en faveur de l'accès d'une plus grande frange de la population aux services financiers et bancaires ;

Considérant que l'évolution et la croissance des structures de microfinance dans la sous-région de l'Afrique Centrale, rendues possibles grâce à l'existence des besoins spécifiques en matière bancaire et financière non-satisfaits, militent en faveur de la mise en place d'un cadre régissant les activités des structures de microfinance pour sécuriser l'épargne et favoriser le financement des initiatives économiques de base ;

Considérant que certaines dispositions de la réglementation bancaire en vigueur se sont révélées en pratique difficilement applicables aux structures de microfinance, en raison de la particularité qui les anime.

Sur proposition de la Commission Bancaire ;

En sa séance du 26 janvier 2002 ;



Article 68 : Les décisions prises par la Commission Bancaire sont susceptibles de recours devant la Cour de Justice de la CEMAC, seule habilitée à en connaître en dernier ressort.

Le recours doit être signifié à la Cour de Justice de la CEMAC dans un délai de deux (2) mois suivant la notification de la décision. Il n'a pas de caractère suspensif, sauf en cas de saisine de la Cour de Justice de la CEMAC préalable à la notification du retrait d'agrément. Il peut être formé par les dirigeants sanctionnés, par l'établissement concerné, ou par l'Autorité Monétaire Nationale.

## TITRE XI DES DISPOSITIONS TRANSITOIRES ET FINALES

Article 69 : Les établissements, leurs dirigeants ainsi que leurs commissaires aux comptes sont tenus de se conformer aux dispositions du présent règlement dans un délai de trente six (36) mois, à compter de son entrée en vigueur.

Les EMF de la Première catégorie qui procèdent à titre accessoire à la collecte de l'épargne des usagers et accordent des crédits à ceux-ci à la date d'entrée en vigueur de la présente réglementation, demeurent classés dans cette même catégorie. L'admission de tout nouvel usager et l'octroi de nouveaux concours à ces usagers leur sont interdits.

Article 70 : Les présentes dispositions, dont les modalités d'application seront définies par règlements de la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale, peuvent être modifiées par décision du Comité Ministériel de l'UMAC à l'unanimité.

Article 71 : Le présent Règlement qui abroge toutes dispositions antérieures contraires, entre en vigueur à compter de sa signature et est publié au Bulletin Officiel de la Communauté.

N'DJAMENA, le 13 AVR. 2002



LE PRESIDENT

*Bassirou*

IDRISS AHMED IDRISS

COMMISSION BANCAIRE  
DE L'AFRIQUE CENTRALE

*(Mamadji Konde Keben)*

REGLEMENT COBAC EMF 2002/01... RELATIF AU CHAMP  
D'APPLICATION DES REGLEMENTS COBAC SUR LES NORMES  
PRUDENTIELLES DES EMF

La Commission Bancaire de l'Afrique Centrale réunie le 16 février 2002,

Vu la Convention du 16 octobre 1990 portant création d'une Commission Bancaire de l'Afrique Centrale ;

Vu les articles 31, 32 et 34 de la Convention régissant l'Union Monétaire de l'Afrique Centrale ;

Vu l'articles 45 du règlement n°01/02/CEMAC/UMAC/COBAC du Comité Ministériel de l'UMAC relatif aux Conditions d'Exercice et de Contrôle de l'Activité de Microfinance dans la CEMAC ;

DECIDE

Article 1<sup>er</sup> : les dispositions des normes prudentielles fixées par les Règlements COBAC EMF 2002/01 à 2002/21 sont applicables à tous les Etablissements de Micro - Finance.

Lorsque les EMF sont constitués en réseau, ces normes s'apprécient également sur une base consolidée.

Article 2 : pour les établissements de première catégorie dont le total de bilan est inférieur ou égal à 50 Millions, les diligences particulières à accomplir en terme de normes prudentielles et de reporting sont précisées par le règlement COBAC EMF 2002/20

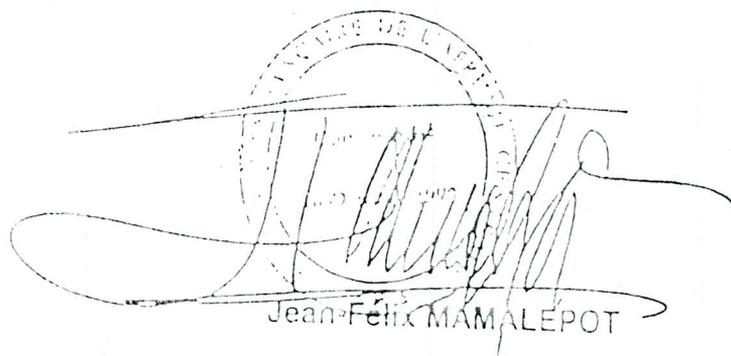
Article 3 : le présent règlement qui prend effet à compter de la date de sa signature, sera notifié par le Secrétaire Général de la Commission Bancaire aux Ministres en charge de la Monnaie et du Crédit et à tous les EMF agréés ainsi qu'à leurs associations professionnelles.

Les EMF sont tenus de se conformer aux dispositions du présent règlement dans un délai de cinq (5) ans, à compter de son entrée en vigueur. *10*

Article 4 : le Secrétaire Général de la Commission Bancaire est chargé de l'exécution du présent règlement.

Fait à Yaoundé, le 15 avril 2002

Pour la Commission Bancaire,  
Le Président,

A circular stamp with the text "COMMISSION BANCAIRE" is partially obscured by a large, stylized handwritten signature. The signature is written in dark ink and features several long, sweeping horizontal strokes. Below the signature, the name "Jean-Félix MAMALEPOT" is printed in a standard font.

Jean-Félix MAMALEPOT

REPUBLIQUE DU TCHAD

Unité - Travail - Progrès

MINISTRE DE L'ECONOMIE  
ET DES FINANCES

DIRECTION GENERALE

DIRECTION DES FINANCES EXTERIEURES  
ET ORGANISMES SOUS-TUTELLE

ARRETE N° 293 /MF/SE/DG/2002

Portant création d'une Cellule Technique  
Chargée des Etablissements de Microfinance  
(EMF) au sein de la Direction des Finances  
Extérieures et Organismes Sous Tutelle

LE MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

- (/u la Constitution ;
- (/u la Loi Organique n° 11/62 du 11 Mai 1962, relative aux lois des Finances et ses textes modificatifs subséquents ;
- (/u le Décret n° 265/PR/2002 du 11 juin 2002, portant nomination du Premier Ministre Chef du Gouvernement ;
- (/u le Décret n° 276/PR/PM/2002 du 12 juin 2002, portant remaniement du Gouvernement ;
- (/u le Décret n° 076/PR/MF/2002 du 19 février 2002, portant organisation et attributions du Ministère des Finances ;
- (/u le Règlement n° 01/02/CEMAC/UMAC/COBAC du 13 avril 2002 relatif aux Conditions d'Exercice et de Contrôle de l'Activité de Microfinance dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale ;
- (/u l'arrêté n° 211/MF /SE/DG/2002 du 27 juin 2002, portant organisation et attributions de la Direction des Finances Extérieures et Organismes Sous Tutelle.

ARRETE

TITE I - DE LA CREATION

Article 1er/- Il est créé au sein de la Direction des Finances Extérieures et Organismes Sous-Tutelle une Cellule Technique Chargée du suivi des Etablissements de Microfinance au Tchad.

Article 2/- La Cellule est placée sous l'autorité du Directeur des Finances Extérieures et Organismes Sous Tutelle. Elle est dirigée par un Responsable nommé par Arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances.

Article 3/- Le Responsable de la Cellule a rang et prérogatives de Chef de service.

TITRE II : DU FONCTIONNEMENT

Article 4/- Le Responsable veille au bon fonctionnement de la Cellule et au respect de la réglementation des activités des EMF. A ce titre, il est chargé de :

- étudier et traiter les dossiers d'agrément des EMF avant leur transmission à la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) pour avis conforme ;
- préparer les projets de texte d'application de la réglementation relative à la Microfinance ;
- faciliter les relations entre la COBAC et les EMF d'une part, et le système bancaire et les EMF d'autre part ;
- organiser des réunions d'information à l'attention des dirigeants des EMF ;
- examiner les rapports transmis au Ministre des Finances par les Commissaires aux comptes ou auditeurs externes des EMF ;
- constituer une banque des données des EMF.

In matière de supervision, la Cellule aura pour tâche d'effectuer des missions de vérification de l'organisation et du fonctionnement effectif des EMF, constater éventuellement les infractions à la réglementation, et proposer le cas échéant, au Ministre de l'Economie et des Finances, les sanctions prévues par le Règlement CEMAC.

Article 5/- La Cellule compte cinq (5) membres dont, deux cadres supérieurs (un juriste et un économiste), un cadre moyen, un (e) Secrétaire et un chauffeur.

Article 6/- La Cellule peut faire appel à toute compétence pour l'accomplissement de sa mission.

Article 7/- Le Directeur des Finances Extérieures et Organismes Sous Tutelle est habilité à rechercher l'appui technique et financier nécessaire au fonctionnement de la Cellule ;

Article 8/- Le Directeur des Finances Extérieures et Organismes Sous Tutelle est Chargé de l'application du présent arrêté qui prend effet pour compter de la date de sa signature et sera publié partout où besoin sera/-

Fait à N'Djaména, le 11/3 NOV 2002

*Bentouf*

IDRISS ABDEL IDRISS



LOI N° 013 / 94

Relative à la Ratification du Traité  
Instituant une Organisation Intégrée  
de l'Industrie des Assurances dans les  
Etats Africains.

Le Conseil Supérieur de la Transition a délibéré et adopté:

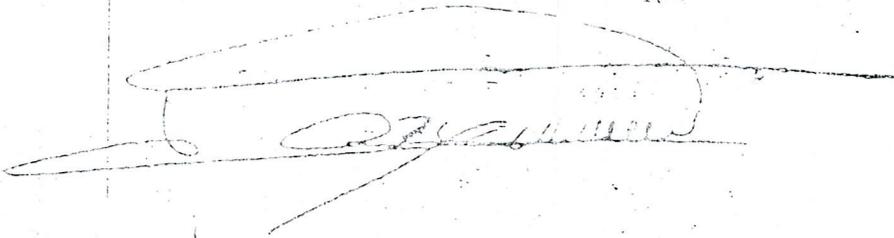
Le Président de la République promulgue la Loi dont le texte suit:

ARTICLE 1° - Est ratifié le Traité Instituant une Organisation  
intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats  
Africains, signé le 11 Juillet 1992 à YAOUNDE.

ARTICLE 2° - La présente Loi sera enregistrée et publiée au Journal  
Officiel de la République et sera exécutée comme Loi de  
l'Etat.

Fait à N'Djaména, le 9 Avril 1994

Le Président de la République

  
LE COLONEL IDRIS DRE

## **BIBLIOGRAPHIE :**

### OUVRAGES SPECIALISES :

1. **Marc Nabeth**, Micro-assurance : « Défis, mise en place et commercialisation », Editions L'Argus de l'Assurance, 2006 ;
2. **Jean Stuckert**, « Réussir la vente d'assurance : Stratégies et techniques de conquête et de fidélisation », Editions L'Argus de l'Assurance, 2006 ;
3. **Philip KOTLER et Bernard DUBOIS**, « Marketing Management », 7<sup>ème</sup> Edition, Nouveaux Horizons, 1991 ;
4. **Code CIMA**, « Code des Assurances des Etats membres de la CIMA », 3<sup>ème</sup> Edition LA FANAF, 2004.

### OUVRAGES GENERAUX :

1. **Institut Panos<sup>1</sup>**, « Quand les Pauvres du Sud s'autofinancent : l'accès au crédit des laissés-pour-compte », Editions L'Harmattan, 1991.

### ARTICLES DE REVUES SCIENTIFIQUES :

1. Magazine Trimestriel d'Information et d'Analyse sur la Microfinance (MF) : Microfinance & Développement N° 5, janvier-février-mars 2006, Spécial : Année International du Microcrédit ;
2. Assurances & Sécurité, 30<sup>ème</sup> Assemblée Générale de la FANAF : Assurances & Développement Durable, Yaoundé du 20 au 24 février 2006, Magazine de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun, spécial FANAF février 2006 ;
3. Enjeux et méthodes Marketing : Comment Maaf maîtrise l'art difficile des « 4P », L'Argus de l'assurance N° 6803, 04 octobre 2002.

### COURS ET MEMOIRES :

1. **Recueils de Publications** : L'assurance, pierre de touche du développement africain, complément de cours de l'IIA, DESSA, 18<sup>ème</sup> Promotion (2006-2008) ;
2. **Gérard LEBECHUS**, Cours d'économie des entreprises d'assurance de l'IIA, DESSA, 18<sup>ème</sup> Promotion (2006-2008) ;

---

<sup>1</sup> **Panos** est un réseau international et indépendant d'informateurs spécialisés dans les domaines de l'environnement et du développement. Il s'étend sur plus de 97 pays.

3. **Mourad ZOURDANI**, Cours de Marketing et stratégies commerciales des entreprises d'assurance de l'IIA, DESS-A, 18<sup>ème</sup> Promotion;
4. **Michel FONKEU**, Cours de Management de l'IIA, DESS-A, 18<sup>ème</sup> Promotion;
5. **Dr Roger Jean-Raoul DOSSOU YOVO**, Cours de Droit du Contrat d'assurances de l'IIA, DESS-A, 18<sup>ème</sup> Promotion;
6. **MAHAMAT SIRBELE A.**, Rapport de fin de stage d'emploi à la SAFAR, 2006 ;
7. **ADOU Constant**, Impayés et recouvrement des arriérés de primes : quelles stratégies pour une compagnie IARD de la zone CIMA (Cas de la Compagnie Nationale d'Assurances), mémoire DESS-A, IIA, (2004-2006);

SITES WEB :

1. <http://www.lamicrofinance.org>
2. <http://www.planetfinance.org>
3. <http://www.wikipedia.org>
4. <http://www.esf.asso.fr>

## **TABLE DES MATIERES**

DEDICACE : .....	2
REMERCIEMENTS : .....	3
LISTE DES TABLEAUX : .....	4
LISTE DES ABREVIATIONS : .....	5
AVANT-PROPOS : .....	7
INTRODUCTION : .....	8
1. Objectif général .....	9
2. Objectif spécifique.....	9
1ère Partie : .....	11
GENERALITES SUR LES CONCEPTS DE MICRO FINANCE ET DE MICRO ASSURANCE. ..	11
Chapitre I : GENERALITES SUR LA MICRO FINANCE.....	12
Section I : HISTORIQUE ET OBJECTIFS DE LA MICRO FINANCE .....	12
A. HISTORIQUE : .....	12
B. OBJECTIFS DE LA MICRO FINANCE.....	13
a) Tableaux d'analyses des performances des EMF: .....	14
b) Le volume d'épargne mobilisée par les EMF: .....	15
Section II : LES DIFFERENTES FORMES D'INSTITUTIONS DE LA MICRO .....	17
FINANCE.....	17
Section III : L'ETAT ET LES AUTRES ACTEURS DE LA MICRO FINANACE .....	17
Chapitre II : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE.....	19
Section I : FONDEMENT ET OBJECTIFS DE LA MICRO ASSURANCE .....	19
A. FONDEMENTS : L'initiative de Bamako .....	19
B. OBJECTIFS DE LA MICRO ASSURANCE .....	20
a) LES RISQUES RENCONTRES PAR LES POPULATIONS A FAIBLE REVENU, ET .....	20
COMMENT Y FONT-ELLES FACE ? .....	20
b) LA PERTINENCE D'UN PRODUIT DE MICRO ASSURANCE : .....	22
Section II : LES PRINCIPAUX PRODUITS DE LA MICRO ASSURANCE : .....	23
A. L'ASSURANCE DES BIENS : .....	23
B. L'ASSURANCE SANTE : .....	23
C. L'ASSURANCE VIE : .....	24
a) LES ASSURANCES EN CAS DE DECES : .....	24
b) LES ASSURANCES EN CAS DE VIE : .....	25
Section III : LES ACTEURS DE LA MICRO ASSURANCE ET SA .....	25
	61

REGLEMENTATION. ....	25
A. LES ACTEURS DE LA MICRO ASSURANCE .....	25
B. LA REGLEMENTATION DE LA MICRO ASSURANCE.....	27
a) L'ASPECT JURIDIQUE : .....	27
b) LES FORMES D'INSTITUTIONS DE LA MICRO ASSURANCE.....	28
C. ESQUISSE D'UNE REGLEMENTATION DE LA MICRO ASSURANCE.....	30
a) CHOIX DES INSTITUTIONS DE GESTION DES IMA : .....	31
b) LES NORMES FINANCIERES, COMPTABLES ET PRUDENTIELLES : .....	32
c) LE REGIME FISCAL : .....	32
d) LES ENJEUX DU DEVELOPPEMENT DU SECTEUR DES IMA : .....	33
2ème Partie : .....	35
LA MISE EN PLACE DES STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR. ....	35
Chapitre I : ORGANISATION ADMINISTRATIVE ET .....	36
COMMERCIALE DE LA SAFAR : .....	36
Section I : HISTORIQUE DE LA SAFAR .....	36
A. PRESENTATION DE LA SAFAR.....	36
B. LES MOTIVATIONS DE SA CREATION .....	36
C. LES OBJECTIFS DE LA SAFAR.....	37
Section II : ORGANISATION ADMINISTRATIVE DE LA SAFAR.....	38
A. L'ASSEMBLEE GENERALE DES ACTIONNAIRES : .....	38
B. LE CONSEIL D'ADMINISTRATION : .....	39
C. LA DIRECTION GENERALE : .....	39
D. LA DIRECTION TECHNIQUE (DT) : .....	40
E. LE DEPARTEMENT ADMINISTRATIF ET FINANCIER : .....	40
a) SUR LE PLAN ADMINISTRATIF : .....	40
b) SUR LE PLAN FINANCIER : .....	41
Section III : L'ORGANISATION COMMERCIALE DE LA SAFAR .....	41
Chapitre II : QUELLES STRATEGIES METTRE EN PLACE POUR.....	43
LE DEVELOPPEMENT DE LA MICRO ASSURANCE A LA SAFAR ? .....	43
Section I : LE MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES : .....	43
A. L'EVOLUTION DU MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES : .....	43
B. LES OPPORTUNITES LIEES AUX GROS RISQUES : .....	46
Section II : LES PRODUITS DE LA SAFAR : .....	47
A. DEFINITIONS DE L'ASSURANCE : .....	47
B. LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES : .....	48
	62

a) LES ASSURANCES OBLIGATOIRES : .....	48
b) LES ASSURANCES FACULTATIVES : .....	48
Section III : LES STRATEGIES A METTRE EN PLACE PAR LA SAFAR : .....	49
A. CIBLES, CRITERES ET POLITIQUE MARKETING : .....	50
a) LES CIBLES A PRIVILEGIER PAR LA SAFAR : .....	50
b) LES CRITERES A METTRE EN EXERGUE : .....	50
c) LA POLITIQUE MARKETING A DEVELOPPER : .....	51
B. LES PRODUITS A METTRE EN PLACE : .....	51
a) L'ASSURANCE MALADIE : .....	52
b) L'ASSURANCE « INDIVIDUELLE ACCIDENTS » : .....	52
C. LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION ENVISAGEABLES : .....	52
a) LES CIRCUITS INTERNES A PROMOUVOIR : .....	52
b) LES AUTRES CANAUX DE DISTRIBUTIONS : .....	53
CONCLUSION : .....	56
ANNEXES: .....	58
BIBLIOGRAPHIE : .....	59
TABLE DES MATIERES.....	61