

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)



Institution spécialisée autonome
Organisation Internationale

BP : 1575 – Tel : (00237) 22 20 71 52 – Fax : (00237) 22 20 71 51

E-mail : iiia@iiacameroun.com

Site web: <http://www.iiacameroun.com>
Yaoundé / CAMEROUN

Mémoire de fin de formation en vue de l'obtention du Diplôme d'Etudes
Supérieures Spécialisées en Assurances (DESS- A)

THEME : L'ESSOR DE LA MICRO-ASSURANCE EN
AFRIQUE : ENJEUX ET PERSPECTIVES.

Rédigé et soutenu par :

DADEM GNIAMBE HUBERT

Sous l'encadrement de :

Mme Fatou Akpé ACOLATSE née SAMA
(12^{ème} promotion DESS-A)

Chef du département COURTAGE AXA CAMEROUN

19^{ème} promotion : 2008-2010



Dédicace

Je dédie ce travail à ma charmante petite fille, Ashley Dadem, dont j'ai ressenti la venue au monde pendant ma formation à l'IIA comme un souffle nouveau, une seconde chance qu'il me tarde de saisir.

Remerciements

Mes sincères remerciements à AXA Cameroun pour m'avoir accueilli en son sein pendant la durée de stage ainsi que pour toute la confiance et le soutien accordés à ma modeste personne.

Je ne sais que dire de mon épouse, Christèle DADEM, qui aura été de tous les combats pendant les deux années de ma formation à l'I I A ; si ce n'est qu'elle est la preuve vivante que la notion d'âme sœur n'est pas une vue de l'esprit. Chérie, Merci pour tout !

Liste des sigles et abréviations

- AISS** : association internationale de la sécurité sociale
- ANCAR** : agence nationale du conseil agricole et rural (Sénégal)
- BOP**: bottom of the pyramid
- CIC**: cooperative insurance company (Kenya)
- CIMA** : conférence interafricaine des marchés d'assurances
- CNAA** : compagnie nationale d'assurance agricole (Sénégal)
- FANAF** : fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines
- GIC** : groupe d'initiative commune
- IBLI**: index-based livestock insurance
- IMF** : institution de microfinance
- IPH** : indice de pauvreté humaine
- OIT** : organisation internationale du travail
- OMS** : organisation mondiale de la santé
- ONG** : organisation non gouvernementale
- ONU** : organisation des nations unies
- PIB** : produit intérieur brut
- PPTE** : pays pauvre très endetté
- TPV** : transport public de voyageurs
- SODEFIREX** : société de développement et des fibres textiles (Sénégal)
- UAB** : union des assurances du Burkina
- UAP** : union des assurances de Paris
- UBT** : unité de bétail tropical

Liste des figures

Figure 1 : complémentarité entre micro-assurance et micro crédit.

Figure 2 : interrelation entre les différentes parties prenantes au développement économique et à la transformation sociale des peuples du bas de la pyramide.

Résumé

La micro-assurance est une forme d'assurance dont les garanties et les prix sont parfaitement adaptés aux personnes à faible revenu afin de leur permettre de mieux gérer les risques auxquels elles sont exposées au quotidien. Les difficultés liées à la détermination du seuil de pauvreté ou à la classification des personnes selon leur revenu n'en permettent pas encore une délimitation claire et précise des contours par rapport à l'assurance classique, mais son rôle économique et social en fait déjà un sujet de prédilection.

La micro-assurance occupe aujourd'hui une place de choix dans les stratégies de lutte contre la pauvreté en Afrique en même temps qu'elle représente l'avenir du marché de l'assurance. D'abord un peu délaissée par les compagnies commerciales qui ne l'envisageaient que sous l'angle de la responsabilité sociale, la micro-assurance est devenue, notamment sous l'impulsion de quelques grandes compagnies multinationales (AIG, Allianz...) et l'apport des travaux de C.K. Prahalad, un business digne d'intérêt pour les entreprises commerciales en quête de nouveaux marchés. Des expériences encourageantes sont d'ailleurs observées au travers du continent et ont tendance à se multiplier.

L'essor de la micro-assurance en Afrique suppose cependant la prise en compte par les promoteurs d'un certain nombre d'éléments propres au continent tels les préjugés négatifs sur la crédibilité des assureurs, la nécessaire implication des pouvoirs publics ou tout au moins des collectivités territoriales décentralisées, l'absence des moyens de pré-financement en cas de sinistre ou encore l'importance de la thérapie autrement que par la médecine conventionnelle.

Abstract

Microinsurance stand for a new opportunity for insurers in providing insurance products to low income households, in order to help them in overcoming various losses they can face daily. Some difficulties in determining the poverty line or when classifying households according to their income impede a clear frontiers definition with classical insurance. But by its economic and social role, microinsurance is already a topical issue.

Microinsurance is now of all debates about strategies of poverty reduction in Africa. Firstly left aside by insurers who simply considered it as a social responsibility, the increasing interest of multinational companies such as AIG or Allianz coupled with Prahalad's works on low income people have definitely made microinsurance a business of great interest for insurers looking for new opportunities. Moreover, some successful experimentations are rising throughout the continent.

Nevertheless, for microinsurance to be booming in Africa, some particularities should be taken into consideration. Among them are lack of confidence in insurers, the necessary involvement of public authorities, the fact that in case of risk occurrence people will very often be unable to pay before being reimbursed by insurers, or the place of natural medicine in Africa.

Sommaire

INTRODUCTION.....	1
Chapitre I. PRESENTATION DE LA MICRO-ASSURANCE.....	5
Section I. Définition de la micro-assurance.....	5
Paragraphe 1. Les différentes acceptions de la notion de micro-assurance.....	5
Paragraphe 2. Le(s) domaine(s) de la micro-assurance.....	8
Section II. Evolution de la micro-assurance.....	10
Paragraphe 1. Les premières initiatives.....	10
Paragraphe 2. L'extension par les mutuelles de santé.....	12
Paragraphe 3. La prise du relais par les compagnies d'assurances.....	14
Chapitre II. LES FONDEMENTS DE LA MICRO-ASSURANCE.....	16
Section 1. La dégradation de la protection sociale.....	16
Paragraphe 1. L'expansion de la pauvreté dans le monde et particulièrement en Afrique.....	17
Paragraphe 2. L'insuffisance et l'inadaptation des systèmes de protection sociale existants...19	19
Section 2. La micro-assurance comme solution au problème de développement	
Economique et social de l'Afrique.....	21
Paragraphe 1. La micro-assurance : « nouveau marché » de l'assurance.....	22
Paragraphe 2. L'engouement croissant des acteurs à l'essor de la micro-assurance en Afrique.....	26
Chapitre III. QUELQUES EXPERIENCES DE MICRO-ASSURANCE	
EN AFRIQUE.....	33
Section 1. Expériences en Afrique orientale et australe.....	33
Paragraphe 1. L'Afrique du Sud.....	33
Paragraphe 2. Le Kenya.....	34
Paragraphe 3. L'Ouganda.....	35
Section 2. Expériences dans le reste du continent.....	36
Paragraphe 1. L'Afrique du Nord.....	36
Paragraphe 2. La zone CIMA.....	37
Chapitre IV. MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE MICRO-ASSURANCE	
EN AFRIQUE.....	41
Section 1. Conception et réalisation des produits.....	41
Paragraphe 1. Etude de marché.....	42
Paragraphe 2. Phase test.....	44
Section 2. Souscription et gestion des contrats.....	46
Paragraphe 1. Fixation du tarif.....	46
Paragraphe 2. Communication.....	46
Paragraphe 3. Distribution.....	47
Section 3. particularité de la rédaction des contrats et du règlement des sinistres.....	49
Paragraphe 1. Simplification des termes des contrats et des procédures de règlement	49
Paragraphe 2. La nécessité d'instaurer l'option de règlement.....	50
CONCLUSION.....	52
BIBLIOGRAPHIE.....	54

INTRODUCTION

« L'Afrique ne demande pas l'aumône...l'Afrique veut pouvoir, comme cela se fait ailleurs, capitaliser les fruits de ses propres efforts. Elle n'en a pas la capacité parce que ses habitants sont totalement exposés à des risques divers qu'ils ne peuvent ni prévenir, ni transférer, ni réparer. L'Afrique a besoin d'assurance »¹. Ces quelques mots de **Michel Vaté** illustrent à suffisance le rôle déterminant que l'essor de la micro-assurance peut avoir sur le développement du continent africain.

Les personnes à faible revenu vivent généralement dans un environnement plus risqué que celui des autres couches de la population. En conséquence, elles sont plus exposées à divers dangers tels la maladie, le décès, l'invalidité accidentelle, le vol, l'incendie ou toute autre forme de perte de biens.

Bien que les ménages pauvres disposent souvent de moyens informels pour faire face à ces risques, il demeure que ces moyens ne les protègent pas suffisamment. En effet les stratégies de gestion informelles parmi lesquelles la répartition des ressources (financières et humaines) sur plusieurs activités génératrices de revenus, l'auto assurance, les dons, les tontines et autres associations, ne peuvent apporter aux personnes à faible revenu qu'une protection partielle. Ainsi les moyens de gestion informels des risques ne résistent pas aux dangers survenant en série. Non seulement la survenance d'un sinistre fragilise énormément les personnes à faible revenu, mais lorsqu'elles n'ont pas eu le temps de s'en remettre qu'un autre les frappe encore, il y a de fortes chances qu'elles ne s'en remettent jamais ou qu'elles se trouvent ainsi prises dans une spirale sans fin, un éternel recommencement dans lequel leurs efforts pour en sortir sont chaque fois annulés au premier choc.

¹ « Contre la pauvreté, l'Afrique a besoin d'assurance » ; Michel Vaté 2005. Disponible sur www.institut-thomas-more.org . Michel Vaté est professeur émérite à l'Université de Lyon et Chercheur associé à l'Institut Thomas More.

A l'instar de la microfinance qui a révolutionné le secteur bancaire, il est de plus en plus admis aujourd'hui que la micro-assurance peut contribuer largement à améliorer le niveau de vie des populations à faible revenu notamment en Afrique où la grande majorité des populations est exclue des systèmes de protection sociale existants. A l'issue de la 5^{ème} Conférence internationale sur la micro-assurance qui s'est tenue à Dakar (Sénégal) du 3 au 5 Novembre 2009 et qui a réuni près de 400 experts et praticiens issus de 64 pays, il ressort que « la micro-assurance constitue la première solution pour permettre aux pauvres de gérer les risques auxquels ils sont exposés... En Afrique tout particulièrement, la micro-assurance dispose encore, en dépit de sa croissance rapide, d'un énorme potentiel pour atteindre les pauvres. Des études économiques montrent que les pauvres sont prêts à payer pour un produit proposé à un prix raisonnable qui répond à leurs besoins et qui fait appel à des systèmes flexibles pour le paiement des primes »²

Depuis son avènement au début des années 80 avec les travaux de Yunus, le concept de micro-assurance a progressivement pris de l'ampleur pour occuper aujourd'hui le devant de la scène dans les stratégies de développement socio-économique du continent africain. Les groupes Allianz Africa et AIG³ qui sont de grandes compagnies multinationales d'assurances s'intéressent de près à la micro-assurance ainsi qu'aux possibilités de son essor en Afrique. Ainsi la micro-assurance n'est plus un sujet tabou ou une préoccupation mineure laissée aux seules IMF⁴ et autres mutuelles de santé ; les assureurs professionnels qui sont des spécialistes de la gestion des risques sont donc capables de relever le défi d'assurer l'autre partie du continent, celle qui est exclue de l'assurance classique aux prix « inabordables », celle pour qui les couvertures assurantielles actuellement proposées sont « inadaptées ».

Mais la micro-assurance n'est pas tout simplement de l'assurance classique avec des primes plus faibles ; l'exigence de l'adaptation des garanties aux besoins réels des populations à faible revenu en fait toute la différence et l'assureur n'a pas toujours l'expérience des risques liés à ces populations à faible revenu d'où le manque de données fiables lui permettant de faire la tarification. Dans ces conditions, comment intervenir de manière efficiente ?

² compte rendu de la 5^{ème} conférence sur la micro-assurance, disponible sur www.munichre.org

³ American International Group, la plus grande compagnie d'assurance au monde

⁴ Institutions de Microfinance

L'assureur commercial est d'abord préoccupé par des objectifs de rentabilité lorsqu'il envisage de se lancer à la quête de nouveaux marchés. Est-il paradoxal de parler de profitabilité dans l'octroi d'une couverture sociale aux plus démunis ?

Les produits de micro-assurance doivent être adaptés aux besoins spécifiques des populations à faible revenu. Comment identifier et comprendre ces besoins ?

L'inversion du cycle de production en assurance oblige les assureurs à se préoccuper davantage de la faisabilité technique d'un produit que des particularités de la demande des potentiels assurés. Dans ces conditions comment concevoir des produits adaptés aux besoins spécifiques des populations africaines à faible revenu tout en répondant aux exigences des calculs actuariels liés à toute opération d'assurance ?

Faut-il favoriser la création de nouvelles sociétés d'assurances spécialisées dans la commercialisation des produits de micro-assurance ?

Faut-il une réglementation spécifique aux activités de micro-assurance ?

Enfin l'assurance agricole et la micro-assurance peuvent-elles connaître un développement séparé en Afrique où plus de 60% de la population vit de l'agriculture ?

Ce mémoire s'intéresse à la micro-assurance en tant que mécanisme de couverture des populations africaines à faible revenu contre les risques assurables auxquels elles peuvent être confrontées, la couverture assurantielle étant apportée par les assureurs professionnels. La question de savoir quel peut être le degré de contribution réel de la micro-assurance dans l'amélioration du niveau de vie des populations africaines ne sera pas abordée ici. Nous tiendrons pour acquis que l'expansion de la micro-assurance peut être un début de solution aux problèmes de santé publique et de sécurité des biens qui inhibent l'enclenchement d'un développement durable en Afrique. L'objectif in fine est donc de démontrer la faisabilité de la micro-assurance en Afrique et surtout qu'elle peut être un business rentable pour les compagnies commerciales.

Nous présenterons, dans un premier temps la micro-assurance et ses spécificités par rapport à l'assurance traditionnelle. Nous verrons qu'au delà de la modicité des primes, les

principes de l'assurance ne s'appliquent pas moins aux risques encourus par les populations africaines à faible revenu.

Ensuite nous mettrons en exergue les fondements de la micro-assurance. Les difficultés à atteindre les objectifs du millénaire, la croissance rapide de la population africaine ainsi que la quasi unanimité sur la nécessité d'étendre la protection sociale amènent à reconsidérer la place que pourrait occuper la micro-assurance si elle se déployait tout azimut au travers du continent africain.

En outre pour nous convaincre de la possibilité d'étendre la couverture assurantielle aux populations africaines à faible revenu, nous allons mettre en relief quelques expériences abouties ou en cours de réalisation au travers du continent.

Enfin nous proposerons un schéma de mise en place d'un programme de micro-assurance réussi en Afrique. Du fait que le débat reste ouvert sur l'existence ou non d'une culture de l'assurance en Afrique, de par la contrainte de réduction des frais de promotion et de distribution inhérente à toute pratique de micro-assurance, les étapes de mise en oeuvre d'un programme de micro-assurance présentent plusieurs particularités ; surtout en Afrique où l'Assurance traditionnelle ne jouit déjà pas d'une très belle image.

CHAPITRE I- PRESENTATION DE LA MICRO-ASSURANCE

Le premier défi de la micro-assurance a été de se doter d'une définition communément partagée. Si une unanimité semble se faire autour de ce qu'il faut entendre par micro-assurance, notamment ses objectifs, il demeure une certaine incompréhension lorsqu'il s'agit de délimiter les frontières de la micro-assurance vis-à-vis de l'assurance classique tant au niveau des prestations servies que de la taille des prestataires. Il convient dès lors pour mieux cerner la notion de retracer ses origines et de suivre son évolution.

Section 1- Définition de la micro-assurance

La plupart des acceptions de la notion de micro-assurance se recourent (P1) mais son domaine reste à préciser (P2).

Paragraphe 1. Les différentes acceptions de la notion de micro-assurance

A défaut d'une définition codifiée et publiée par une académie officielle, nous allons relever et commenter celles proposées par les experts de renom ainsi que les organismes internationaux travaillant sur le sujet.

Craig Churchill, vice président de la fondation MUNICH RE et initiateur de la « conférence internationale sur la micro-assurance » est l'une des voix les plus autorisées en ce moment pour parler de la micro-assurance. Il a dirigé la publication d'un « Guide de la micro-assurance », ouvrage qui rassemble tous les éléments d'analyse et de réflexion les plus récents apportés par des universitaires, des actuaires et des professionnels d'assurances ; permettant ainsi à toute personne intéressée d'avoir une vue d'ensemble la plus complète possible à ce jour.

Dans cet ouvrage, « La micro-assurance consiste à protéger les personnes à faible revenu contre des dangers spécifiques, ce en échange du paiement régulier de primes dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque encouru ». Craig Churchill soutient qu'il existe deux grandes catégories de micro-assurance. L'une tournée vers la protection sociale qui vient pallier l'absence de programmes gouvernementaux appropriés ; l'autre se propose d'offrir un service financier vital aux ménages à faible revenu en

développant un modèle de couverture pouvant leur permettre de devenir un marché rentable pour les assureurs commerciaux. Comme Janus, dieu romain gardien des portes et divinité des commencements, la micro-assurance a donc deux visages. Ces deux aspects de la micro-assurance ont cependant beaucoup de similitudes si bien que tout travail sur la micro-assurance qui se veut complet doit tenir compte des deux variantes.

Le BIT⁵ à travers le Fonds pour l'Innovation en micro-assurance définit la micro-assurance comme un « mécanisme de protection des personnes à faibles revenus contre les risques (accident, maladie, décès, catastrophe naturelle...) en échange du paiement de primes d'assurance adaptées à leur besoin et niveau de risque. Elle cible principalement les travailleurs à faibles revenus des pays en voie de développement, particulièrement ceux travaillant dans le secteur informel qui sont souvent mal desservis par les assureurs commerciaux et les systèmes d'assurance sociale »⁶. Cette vision de la micro-assurance a été présentée par Caroline Phily, Technical advisor au BIT, à la 32^{ème} assemblée générale de la FANAF⁷ tenue à Yamoussoukro, Côte d'Ivoire en février 2009.

La « Conférence Internationale sur la micro-assurance » est une réunion d'experts du monde entier qui se tient tous les ans depuis 2005 pour évaluer le chemin parcouru et plancher sur les défis restant à relever. Lors de la 5^{ème} session tenue à Dakar (Sénégal) du 03 au 05 Novembre 2009, plus de 400 experts et praticiens se sont réunis pour constater au sortir de leurs travaux que « la micro-assurance constitue la première solution pour permettre aux pauvres de gérer les risques auxquels ils sont exposés... En Afrique tout particulièrement, la micro-assurance dispose encore, en dépit de sa croissance rapide, d'un énorme potentiel pour atteindre les pauvres... »⁸

Pour Marc Nabeth, expert en micro-assurance et chercheur associé à l'Institut Thomas More, la difficulté à définir la micro-assurance tient à la multiplicité des définitions de la pauvreté. La pauvreté n'est pas un bloc, elle résulte d'un processus socioéconomique complexe et regroupe une multitude de trajectoires et de situations : les « très pauvres », les « les pauvres », les « moyens pauvres », les « non pauvres ».

⁵ Bureau International du Travail

⁶ BIT, Fonds pour l'Innovation en micro-assurance (2008) ; www.ilo.org

⁷ Fédération des sociétés d'Assurances de droit National Africaines

⁸ Compte rendu 5^e conférence internationale sur la micro-assurance ; disponible sur www.FANAF.org

Marc Nabeth soutient qu'il s'agit là en réalité de classes abstraites car il n'existe pas de cloison stricte entre les différents niveaux de pauvreté ; il faudrait plutôt analyser des continuums au lieu d'établir des coupures radicales. Dans tous les cas, de cette diversité de situations découle probablement la difficulté à rassembler tous les acteurs autour d'une définition consensuelle de la notion de « populations à faible revenu » et partant de celle de « micro-assurance ». L'auteur revient sur le compte rendu de la réunion de l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS) en 2006 consacrée à la micro-assurance⁹ à l'issue de laquelle dans un premier temps les experts se sont accordés sur le fait que la micro-assurance « ne porte pas sur des produits ou lignes de produits spécifiques, n'est pas limitée à un type de producteur mais se réfère à une offre à destination d'un certain niveau de revenu ; à savoir les populations à faible revenu ». Dans un second temps, l'IAIS précise que non seulement le concept de « populations à faible revenu » varie d'un pays à l'autre, en fonction de l'état de son développement, mais encore que la micro-assurance a des significations différentes selon les autorités de contrôle de l'assurance. Dans beaucoup de pays, la micro-assurance n'est pas considérée comme une assurance à part, mais simplement comme une assurance classique à petite échelle ; ce qui est l'une des explications du non-développement de règles séparées pour la micro-assurance dans beaucoup de juridictions.

En France, la micro-assurance ne concerne pour l'instant que les personnes sans emploi créant leur propre entreprise. Dans ce pays, plus de 30% des créations d'entreprises sont le fait de chômeurs ou des personnes ne percevant que les minima sociaux ; 40% de ces créateurs d'entreprises n'ont pas pensé à s'assurer ou n'en ont pas eu les moyens. Il est vrai qu'entre les charges sociales et professionnelles, et les charges d'investissement jugées prioritaires, nombre d'entre eux renoncent à toute idée de couverture assurantielle. Fort de ce constat, un collectif d'assureurs composé de La Mondiale, CNP assurances, CFDP assurances, Axeria et AG2R en partenariat avec la Banque Postale et la Caisse des Dépôts et Consignations, a fondé « Entrepreneurs de la cité » qui propose depuis 2006 la « Trousse première assurance », le tout premier produit de micro-assurance en France. Entrepreneurs de la cité est une fondation reconnue d'utilité publique qui a pour objectif de créer des produits de micro-assurance innovants et de sensibiliser les entrepreneurs à l'anticipation des risques¹⁰.

⁹ Disponible sur www.aspd.revues.org

¹⁰ André Renaudin « l'engagement de la Mondiale dans la micro-assurance » ; <http://entrepreneursdelacite.fr>

Enfin, non sans fondement, la micro-assurance a longtemps été envisagée comme un complément ou un produit en plus à la gamme des services proposés par les IMF (institutions de microfinance). C'est donc à point nommé qu'au terme des travaux du symposium sur les états généraux de la micro-assurance organisés par la FANAF¹¹ du 22 au 23 Octobre 2009 à Abidjan, les participants ont adopté comme Résolution N° 1 « que la micro-assurance soit définie avec précision et que la définition s'appuie sur les produits commercialisés et le niveau des primes plutôt que sur le niveau des revenus des assurés ».¹²

La diversité de situations et de définitions n'est pas sans impact sur les fonctions et les objectifs de la micro-assurance, d'où l'épineux problème du domaine (ou des domaines) de la micro-assurance.

Paragraphe 2. Le(s) domaine(s) de la micro-assurance

Les écueils à l'essor de la micro-assurance sont entre autres liés à la délimitation des frontières entre la micro-assurance et l'assurance classique.

On se demande notamment quel niveau de pauvreté est requis pour être éligible aux produits de micro-assurance. La réponse dépend de chaque pays et les différences peuvent être aussi importantes que le fossé qui existe entre les économies du Nord et celles du Sud. Pendant que la micro-assurance concerne les créateurs d'entreprise en France, force est de constater qu'en Afrique ces personnes seraient automatiquement du ressort de l'assurance classique. Entre les pays africains eux-mêmes, des disparités peuvent exister quant à la façon de ressentir le besoin de couverture sociale selon les régions, les pays ou même les villes. Il faut tout simplement retenir que la micro-assurance s'adresse à toute personne qui se sent oubliée par l'assurance classique soit parce qu'elle la trouve trop chère soit parce qu'elle n'est pas adaptée à ses besoins spécifiques.

On se demande encore ce qu'un assureur commercial peut bien faire avec des « micro primes » alors que les frais généraux et les sinistres s'accroissent mal du préfix micro. Cette équivoque doit tout de suite être levée car dire que la micro-assurance est de l'assurance adaptée à des individus à faible revenu ne limite en rien ni la taille des

¹¹ Fédération des sociétés d'Assurances de droit National Africaines.

¹² Recommandations et Résolutions « les états généraux de la micro-assurance », disponible sur www.fanaf.com

portefeuilles ni les résultats techniques et financiers que l'assureur peut raisonnablement escompter. Bien au contraire, le potentiel de ce marché ou mieux de cette niche semble avoir déterminé l'implication croissante des grandes compagnies internationales d'assurances et de réassurance telles AIG, AVIVA, ALLIANZ, AON, Swiss re, Munich re, Lloyd's etc.

On se demande en outre quelle doit être la taille des prestataires de micro-assurance. La micro-assurance ne fait pas référence à la taille de la compagnie, bien que certains prestataires soient de petite envergure et appartiennent même à l'économie parallèle. Il existe ainsi des exemples de très grosses compagnies d'assurances telles AIG Ouganda qui offrent une gamme de produits parfaitement adaptés aux personnes à faible revenu. Il faut tout de même relever que l'appellation « micro-assureur »¹³ pour désigner les compagnies offrant des produits de micro-assurance semble péjorative à plus d'un titre. D'abord comme nous venons de le relever, les produits de micro-assurance peuvent être offerts par de grandes firmes multinationales. Leur coller le préfixe « micro » n'est pas de nature à donner une plus value à leur image de marque au moment même où il faut les célébrer pour les inciter à s'investir davantage dans ce domaine. Ensuite, la renommée dont jouit l'assureur en général n'est pas très reluisante. Particulièrement en Afrique où les préjugés négatifs sur la bonne foi de l'assureur quant au paiement des prestations promises sont encore très forts. Enfin, les compagnies d'assurances africaines qui se battent pour se mettre au niveau des filiales de grands groupes étrangers ne sauraient tolérer de se voir coller l'étiquette de « micro-assureur ». En effet, face à la concurrence féroce dans la quête des primes et compte tenu de l'étroitesse du marché de l'assurance classique dans la plupart des pays africains, les compagnies d'assurances rivalisent d'adresse dans la conception des produits toujours plus abordables et adaptés aux besoins des populations.

Au Cameroun par exemple, lors des négociations en vue de la mise en place d'un pool de coassurance TPV (transport public de voyageurs), les conducteurs ont demandé et obtenu la souscription obligatoire par les transporteurs d'une garantie « Individuelle Accidents Chauffeur ». Par cette garantie les chauffeurs de taxi et autres conducteurs de cars de transport inter urbain, qui n'ont pas toujours les moyens de se payer un contrat d'assurance, peuvent désormais bénéficier d'une couverture en cas d'accident survenant à l'occasion de l'exercice de leurs fonctions. Pour une prime de 6600 F.CFA par an, les assureurs

¹³ Ce terme est notamment utilisé dans « le guide de la micro-assurance » (Craig Churchill 2010), « Micro-assurance : Macro-enjeux ? » (Marc Nabeth 2009), « La micro-assurance : un business à risques pour les assureurs ? » (Anne-Lise Caillat 2007)

camerounais s'engagent à payer 1 million F.CFA en cas de décès ou d'invalidité permanente et à supporter les frais de traitement à hauteur de 100 000 F.CFA. De fait ils pratiquent ainsi la micro-assurance sans pour autant l'admettre car ils ne veulent surtout pas être taxés de « micro-assureur » c'est à dire d'« assureur infiniment petit ». Nous avons beau dire que le terme micro-assurance ne fait pas référence à la taille de la compagnie qui offre les prestations, si on en vient à les qualifier de micro-assureur, cela risque fort de produire l'effet inverse à celui escompté tant de la part des compagnies d'assurances que des populations cible. Les compagnies d'assurances ont coutume de se montrer sous leur plus beau jour, parés de leur meilleurs atouts afin d'emporter la conviction des clients et potentiels assurés de leurs capacités à honorer leurs engagements. Par conséquent elles éviteront toute dénomination susceptible de les tirer vers le bas. Ce qui est de bonne guerre car l'assureur vend des promesses et se doit de convaincre en tout temps et en toutes circonstances qu'il est capable de les tenir.

Section II - L'évolution de la micro-assurance

La micro-assurance connaît une évolution qui s'est d'abord inscrite dans le sillage de la microfinance (P1). Par la suite, sous l'impulsion des pouvoirs publics, son développement s'est accéléré (P2) pour finalement occuper le devant de la scène avec l'intérêt croissant que lui portent en ce moment les compagnies d'assurance professionnelles (P3).

Paragraphe 1. Les premières initiatives de micro-assurance

Les principes de micro-assurance ne sont pas nouveaux. D'ailleurs elle obéit aux mêmes principes fondamentaux que l'assurance classique dont les prémices remontent au prêt à la grosse aventure.

Les mécanismes de micro-assurance sont appliqués de puis fort longtemps par les coopératives et établissements de crédit dont certaines ont créé leur propre compagnie d'assurance.¹⁴

Le terme « micro-assurance » quant à lui est nouveau. Il a été développé comme complément aux services proposés par les Institutions de Microfinance (IMF) dans les années

¹⁴ Gabrielle Tomchinsky, « introduction to microinsurance : historical perspective » ; www.ilo.org

90. A ce titre, l'histoire de la micro-assurance ressemble fort à celle de la microfinance. En effet le professeur Muhammed Yunus, brillant économiste, relate dans un livre les expériences qui l'ont amené à vouloir créer une banque dédiée aux pauvres. Il revient notamment sur sa rencontre avec une jeune femme pauvre qui fabriquait des tabourets en bambou pour les vendre sur le marché de la place. La jeune femme empruntait chaque jour l'équivalent d'environ 22 centimes de dollar à un usurier pour acheter le bambou. Après remboursement du prêt en fin de journée, elle s'en tirait avec seulement 2 centimes de dollar. Elle devait donc recommencer chaque jour sans jamais pouvoir s'acheter son propre matériel, « prisonnière » des taux usuraires. Yunus en a tiré cette réflexion qui est depuis devenue célèbre :

“ People are not poor because they are stupid or lazy. They work all day long, doing complex physical tasks. They are poor because the financial structures which could help them widen their economic base simply do not exist in their country. It is a structural problem, not a personal problem”.¹⁵

C'est ainsi que Yunus crée la Grameen Bank en 1983 spécialisée dans l'octroi de microcrédits aux ménages à faible revenu du Bangladesh. Aujourd'hui la Grameen Bank a fait du microcrédit un instrument dont l'importance ne cesse de croître dans la lutte contre la pauvreté. Constatant que M. Yunus avait ainsi su concrétiser ses idées en des mesures dont ont bénéficié des millions de personnes, le comité du prix Nobel lui a décerné le prix Nobel de la paix 2006.

En outre Yunus a constaté que fréquemment le défaut de remboursement d'un microcrédit était la conséquence d'aléas météorologiques ou d'une maladie. Pour sécuriser le mécanisme en diminuant le risque de non remboursement, il fallait donc trouver d'autres moyens pour au préalable sécuriser les parcours professionnel et personnel des emprunteurs. L'assurance est apparue comme la réponse la plus appropriée pour supporter ces risques. La figure ci-après empruntée à la fondation Munchener Rück illustre bien la complémentarité entre les deux mécanismes.

¹⁵ Muhammed Yunus, Banker to the poor, Aurum press, 1999

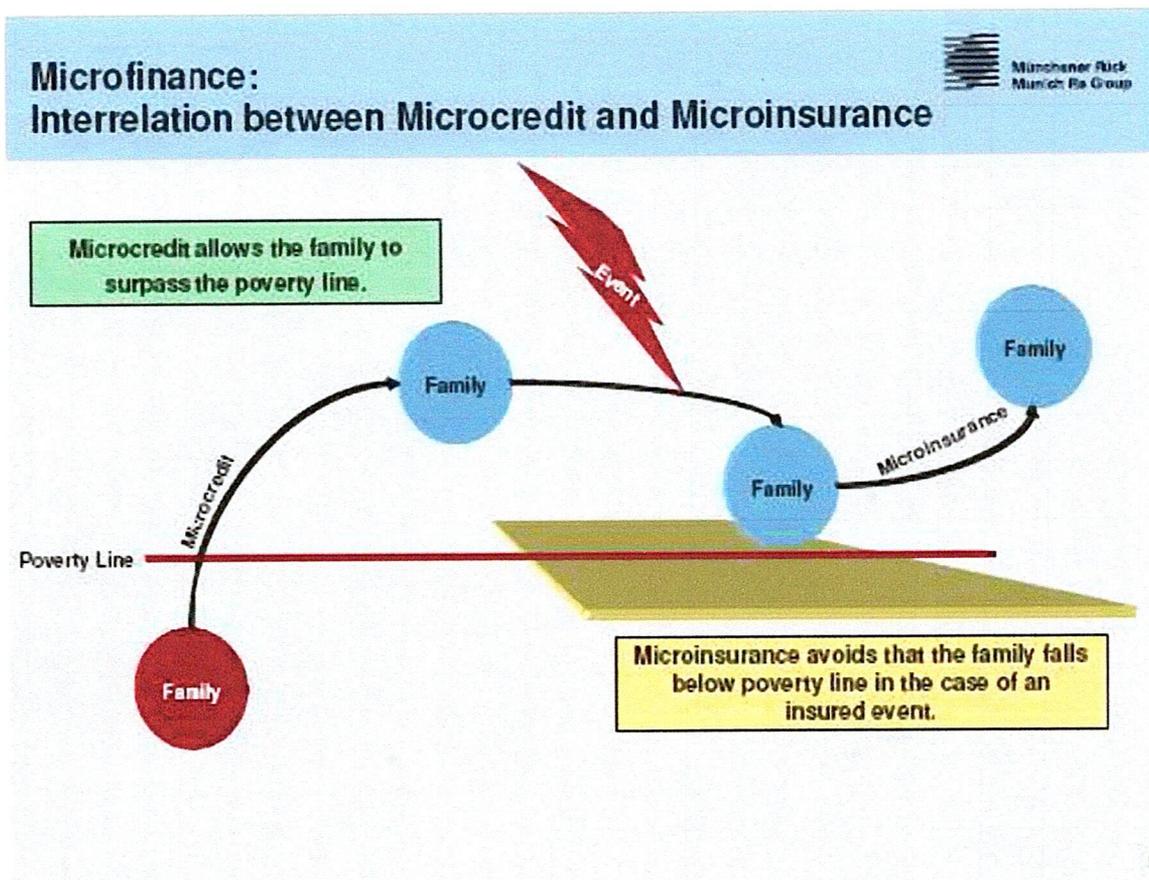


figure 1 : complémentarité entre micro-assurance et micro crédit. SOURCE : Guide de la micro-assurance

Plus généralement, les institutions de microfinance ont activement contribué à réduire la vulnérabilité des personnes à faible revenu en leur octroyant des crédits leur permettant d'exploiter des activités génératrices de revenu. Elles leur offrent aussi un service d'épargne afin de se constituer des réserves personnelles à utiliser éventuellement en cas d'urgence. Mais comme précédemment indiqué, les réserves personnelles ne suffisent généralement pas en cas d'accident, de maladie ou d'une perte matérielle importante. C'est donc en toute logique que, désireux de renforcer les services qu'ils offrent à leurs clients, nombre d'IMF ont songé à la micro-assurance en complément de leurs produits traditionnels d'épargne et de crédit. (GLICO Ghana, Grameen Bank du Bangladesh ...)

Paragraphe 2. L'extension des initiatives de micro-assurance par les mutuelles de santé

Depuis la Déclaration d'Alma-Ata (Kazakhstan) de 1978 sur les soins de santé primaires, les gouvernements du monde et la communauté internationale soulignent l'urgence de protéger et de promouvoir la santé de tous les peuples du monde. Il est notamment affirmé « avec force » que : « la santé, qui est un état de complet bien-être

physique, mental et social... est un droit fondamental de l'être humain, et que l'accèsion au niveau de santé le plus élevé possible est un objectif social extrêmement important qui intéresse le monde entier et suppose la participation de nombreux secteurs socioéconomiques autres que celui de la santé ».¹⁶

Mais l'Afrique a eu beaucoup de mal à mettre en œuvre cette résolution du fait principalement des difficultés économiques et du poids de la dette extérieure. C'est pourquoi l'UNICEF¹⁷ a formulé une proposition finalement acceptée par l'OMS¹⁸ en 1987 afin de relancer la politique des soins de santé primaires et réduire la mortalité maternelle et infantile en Afrique. Cette proposition adoptée par les ministres africains de la santé en Septembre de la même année a pris le nom du lieu de la réunion : l'Initiative de Bamako. Son objectif ultime est « l'accessibilité universelle aux soins de santé primaires » et elle se caractérise par des éléments minimaux qui sont le financement communautaire, l'approche participative et l'étendue ou la portée nationale. Ainsi basée sur la participation communautaire, l'initiative de Bamako permet un partage des coûts de soins de santé entre l'Etat, les communautés et les partenaires au développement. Désormais la gratuité des soins est remplacée par un système de recouvrement de coûts fondé sur la tarification à l'acte. Concrètement, on encourageait les populations à se regrouper au sein d'organismes en apportant des cotisations leur permettant de supporter mutuellement les soins de santé des membres dans un esprit de solidarité et d'équité. C'est ainsi qu'on assiste dès le début des années 90 à la multiplication de mutuelles de santé en Afrique occidentale et centrale. A l'instar de ses pairs, le Cameroun s'est fixé comme objectif dans sa Stratégie Sectorielle de Santé de 2001 de créer au moins une mutuelle de santé par district de santé pour ainsi couvrir 40% de la population à l'horizon 2015. Pour rendre concret cet objectif ambitieux, un plan stratégique de diffusion des mutuelles de santé a été adopté en Février 2006.

Les mutuelles collectionnent les cotisations des membres et, « en cas de sinistre », prennent en charge les coûts de leurs soins de santé notamment avec l'appui du ministère en charge de la santé publique et des partenaires au développement. S'inscrivant dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, les mutuelles de santé sont depuis lors très fortement impliquées dans les réflexions en vue de l'essor de la micro-assurance en Afrique.

¹⁶ 1^{er} point de la Déclaration d'Alma-Ata, voir www.who.int

¹⁷ Fonds des Nations Unies pour l'enfance

¹⁸ Organisation Mondiale de la Santé

Paragraphe 3. La prise du relais par les compagnies professionnelles d'assurances

Les compagnies professionnelles d'assurances sont longtemps restées réticentes voir réfractaires à l'idée de se lancer dans la fourniture de services d'assurance aux personnes à faible revenu ou tout simplement à l'idée de repenser leurs produits pour les adapter aux besoins spécifiques des travailleurs du secteur informel. Quelles que puissent être les raisons souvent avancées pour justifier cette petite forme des assureurs à jouer sur le terrain de la micro-assurance, il paraît judicieux de ne retenir que celles qui les ont finalement incités à s'y intéresser.

Les assureurs ont compris que les travailleurs des secteurs informels constituent incontestablement le « nouveau marché », bien que l'engouement à sauter sur cette niche ne soit pas encore très fort à ce jour. Nous y reviendrons plus loin dans l'étude des fondements de la micro-assurance.

Dans certains pays tels l'Inde, les assureurs ont été contraints par une loi à fournir des prestations de micro-assurance aux populations qui en ont besoin.

Toujours est-il que de plus en plus de compagnies d'assurance classiques, en attendant l'arrivée prochaine des compagnies spécialisées, se positionnent dans la fourniture des produits de micro-assurance. On peut citer notamment :

- Groupama Chine
- China Life (Chine)
- Delta Life (Bangladesh)
- Alternative Insurance Company (Haïti)
- Banamex (Mexique)
- SEGUROS AZTECA (Mexique)
- Allianz Inde
- AVIVA Inde
- Allianz Africa
- National Health Insurance Fund (Kenya)
- Cooperative Insurance Company (Kenya)
- Microcare (Ouganda)
- Madison Insurance (Zambie)
- Wafa assurances (Maroc)
- AIG (Malawi, Ouganda, Tanzanie etc.)
- Santam (Afrique du Sud)

- Hollard (Afrique du Sud)
- Gemini Life (Ghana)
- PAPME VIE (Benin)
- UAP Insurance Limited (Kenya)
- Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal
- UAB Vie (Burkina Faso)

Il ne s'agit là que de quelques cas dignes d'attention pour illustrer l'engouement naissant des compagnies d'assurance dites classiques dans la pratique de la micro-assurance. Cette liste ne saurait donc être exhaustive. Cet écho de plus en plus fort en faveur de l'octroi d'une couverture assurantielle aux populations n'ayant pas accès au circuit classique n'est pas fortuit. Il est la suite logique d'un ensemble de constats de défaillances et d'actions correctives qui appellent un développement séparé à travers l'étude des fondements de la micro-assurance.

CHAPITRE II - LES FONDEMENTS DE LA MICRO-ASSURANCE

Si la micro-assurance s'impose de plus en plus dans les stratégies de lutte contre la pauvreté aussi bien que dans les politiques d'extension du marché de l'assurance, c'est parce que les efforts jusque là déployés pour lutter contre la pauvreté se sont tous soldés par un échec plus ou moins retentissant. Qu'il s'agisse de l'Etat providence, de l'Aide Publique au Développement, du Plan d'Ajustement Structurel ou même de l'initiative PPTE¹⁹, tous ont présenté des insuffisances. Le marché de l'assurance classique n'a pas pu procurer aux couches sociales défavorisées la protection nécessaire pour leur permettre de remonter la pente. Il a donc fallu trouver des alternatives, tant pour des préoccupations sociales que pour garantir au marché de l'assurance de la visibilité. De par sa nature double, la micro-assurance représente aujourd'hui l'une des meilleures chances de réaliser cet objectif.

Section I- La dégradation de la protection sociale

L'expansion de la pauvreté dans le monde (P1), l'insuffisance et l'inadaptation des couvertures sociales existantes (P2) ont progressivement contribué à dégrader considérablement la protection sociale gage de tout développement économique.

Paragraphe1. L'expansion de la pauvreté dans le monde et particulièrement en Afrique

La pauvreté est l'insuffisance de ressources matérielles comme la nourriture, l'accès à l'eau potable, les vêtements, le logement, et des conditions de vie en général, mais également de ressources intangibles comme l'accès à l'éducation, l'exercice d'une activité valorisante, le respect reçu des autres citoyens.²⁰ La pauvreté est généralement considérée comme un phénomène multidimensionnel mais nous n'en retiendrons que les dimensions pécuniaire et de « pauvreté humaine ».

¹⁹ Pays Pauvre Très Endetté

²⁰ www.wikipedia.org

La pauvreté pécuniaire ou de revenu monétaire est estimée au moyen de seuils de pauvreté ; un individu étant considéré comme pauvre lorsque son niveau de vie est inférieur au seuil de pauvreté choisi. Différentes définitions de ces seuils existent. Les pays développés utilisent généralement le seuil relatif qui est fixé par rapport à la distribution des niveaux de vie de l'ensemble de la population, avec comme référence le revenu médian. Eurostat fixe le seuil de pauvreté relative à 60% du niveau de vie médian des européens. Pour les pays en développement, on utilise l'approche absolue qui consiste à fixer le seuil en fonction d'un panier de biens alimentaires et non alimentaires nécessaires à la survie quotidienne.

Outre la dimension pécuniaire, la pauvreté s'exprime sous des dimensions regroupées sous l'appellation « pauvreté humaine ». Il s'agit des dimensions sanitaire, éducationnelle, sociale et politique de la pauvreté. Le Programme des Nations Unies pour le Développement a créé en 1990 l'indice de développement humain, puis deux indicateurs synthétiques de pauvreté : l'IPH-1 et l'IPH-2 (Indicateur de Pauvreté Humaine).

La Banque Mondiale a fixé en 2008 le seuil de pauvreté international à 1,25 dollar par jour. Et pour les pays à revenu intermédiaire elle précise qu'il convient de fixer ce seuil à 2 dollars par jour. Selon ce nouveau seuil de pauvreté de 1,25 dollar par jour, environ 1,4 milliard de personnes dans le monde vit sous le seuil de pauvreté. Elle estime qu'en prenant le seuil de 2 dollars par jour, 2,6 milliards de personnes vivent sous ce seuil.²¹

Pour essayer de maîtriser le phénomène à l'échelle mondiale, l'ONU²² a mis en place un plan de réduction de la pauvreté au sein de ses Objectifs du Millénaire pour le Développement ratifiés en 2000 par les Etats membres ; le premier de ces objectifs était de réduire la pauvreté de moitié à l'horizon 2015. Manifestement il ne sera pas atteint.

Certains auteurs pensent que les méthodes d'évaluation de la pauvreté utilisées par la Banque Mondiale sont « extrêmement douteuses » et qu'il y a des raisons de penser qu'avec une méthode plus plausible on observerait une tendance plus négative et une pauvreté beaucoup plus étendue²³. Tel est l'avis du professeur Thomas Pogge qui pense que les seuils établis par la Banque Mondiale « n'ont aucune valeur »

²¹ www.wikipedia.org

²² Organisation des Nations Unies

²³ Thomas Pogge, « les instruments que mobilise la Banque Mondiale pour mesurer la pauvreté dans le monde sont-ils satisfaisants ? » ; disponible sur <http://wikiwix.com>

notamment parce que les parités du pouvoir d'achat utilisées surestiment fortement ce que les ménages pauvres peuvent acheter comme produits de première nécessité et parce que la Banque Mondiale a pris en considération les prix de tous les produits selon leur part dans la consommation domestique des particuliers, au lieu de se limiter aux prix des produits de première nécessité qui sont seuls pertinents. Pogge critique en plus la signification du mot « pauvreté » telle que retenue par la Banque Mondiale et met au défi quiconque réussirait à s'en sortir avec seulement 41 dollars actuellement retenus comme seuil de pauvreté mensuel.²⁴

Quoi qu'il en soit, nombre d'autres estimations de la pauvreté dans le monde avancent des chiffres nettement plus élevés par rapport à ceux de la Banque Mondiale. Ainsi depuis la première conférence internationale sur la micro-assurance de 2005, il est unanimement avancé que 4 milliards de personnes dans le monde vivent avec moins de deux dollars (US) par jour. Ce même nombre est donné par Prahalad pour désigner les populations qui occupent le bas de la pyramide. Pour sa part, l'OIT²⁵ estime que près de 3 milliards de personnes dans le monde ne survivent qu'avec 2 dollars des Etats-Unis ou moins par jour.²⁶

En Afrique, la pauvreté empêche le continent de tirer parti de son immense potentiel. L'Afrique comprend 61 entités politiques, dont 53 Etats, et ses 30 368 609 km² représentent 20,3% des terres émergées du globe. La population africaine, estimée à 922 millions en 2005, a doublé depuis 1980. On pense que l'Afrique a passé le cap du milliard d'habitants en 2009²⁷. Environ 30% des ressources minérales mondiales se situent dans le sous-sol africain bien qu'elles soient pour l'instant mal exploitées et les richesses mal redistribuées poussant ainsi 46% de la population du continent à vivre sous le seuil de pauvreté. Selon John May, démographe à la Banque Mondiale, la population de l'Afrique subsaharienne devrait doubler d'ici 2036. Ce qui constitue un véritable défi pour le continent qui doit fournir davantage d'efforts pour sortir du sous développement.

²⁴ Thomas Pogge, « Que savons-nous de la pauvreté dans le monde ? », 2006. Disponible sur www.mondialisation.ca

²⁵ Organisation Internationale du Travail

²⁶ « Le points sur la pauvreté en Afrique » par l'OIT. Disponible sur www.ilo.org

²⁷ « Géographie de l'Afrique » ; <http://fr.wikipedia.org>

Paragraphe 2. L'insuffisance et l'inadaptation des systèmes de protection sociale existants

Qu'il s'agisse de la sécurité sociale ou du marché de l'assurance classique, le continent africain est particulièrement mal loti quant aux possibilités offertes aux individus et aux ménages leur permettant d'accéder aux soins de santé et de garantir la sécurité de leurs biens et leur personne.

Au sortir du forum régional de la sécurité sociale pour l'Afrique organisé par l'Association Internationale de la Sécurité Sociale (AISS) à Kigali du 18 au 20 Novembre 2008, les participants ont constaté avec regret que 60 ans après la Déclaration universelle des droits de l'homme qui a consacré les soins de santé comme un droit fondamental, la majorité des africains reste dépourvue d'une couverture adéquate. Faisant le point sur la sécurité sociale en Afrique, l'Organisation Internationale du Travail relève que dans sa grande majorité, la population active en Afrique subsaharienne ne bénéficie d'aucun type de protection sociale. Il s'agit généralement des travailleurs du secteur informel. Ainsi, seulement 5% à 10% de la population active bénéficie d'une couverture sociale qui plus est partielle²⁸. L'OIT note aussi une dégradation de la situation au cours des vingt dernières années. La plupart des économistes et des bailleurs de fonds pensaient, dans les années 1970, que le développement entraînerait automatiquement un essor du secteur formel (salarial) et une généralisation de l'assurance santé. Ces pronostics se sont révélés inexacts et on constate au contraire que dans la majorité des pays africains, l'économie repose sur un secteur informel hypertrophié. Seuls les fonctionnaires et autres salariés, qui représentent à peine 10% de la population active en moyenne sont couverts par les systèmes existants.²⁹

L'échec des politiques d'ajustement structurel a accru le côté informel de l'économie entre les années 1980 et 1990. Une étude du ministère français des affaires étrangères note à ce sujet qu'«avec la crise économique puis l'ajustement structurel, des problèmes administratifs, financiers et économiques graves sont apparus et ont fragilisé la situation de la protection sociale. Son coût a augmenté, tandis que le niveau de revenu et parfois le nombre de travailleurs du secteur public ont stagné et que, globalement, le nombre de salariés a baissé au profit des secteurs traditionnels et informels »³⁰.

²⁸ « le point sur la sécurité sociale en Afrique » par l'OIT ;disponible sur www.ilo.org/communication

²⁹ Assane Fall-Diop, « Bataille pour la protection sociale en Afrique » disponible sur www.monde-diplomatique.fr

³⁰ « Le risque maladie dans les assurances sociales, bilan et perspectives », Ministère des affaires étrangères, Paris ,septembre 2000.

Le marché de l'assurance en Afrique ne fait pas l'exception et reste, à l'image de l'ensemble du secteur de la protection des biens et des personnes, à la traîne. En Afrique, le marché de l'assurance est à la fois hétérogène et étroit ; en dépit d'un taux de croissance d'environ 10% par an, il ne représente pas grand chose. Le marché de l'assurance dans le monde atteint 4 270 milliards de dollars US en 2008. L'Afrique en représente 1.3% (marché vie et non vie), la plus grande part étant représentée par l'Europe avec 41,1% devant l'Amérique (34%) et l'Asie (21,9%). Il faut d'ailleurs rappeler que l'Afrique du sud génère à elle seule plus de 91% des émissions du continent africain³¹ ; c'est dire que sans ce pays, l'Afrique ne rentrerait tout simplement pas dans les statistiques de l'assurance dans le monde. Ainsi l'assurance reste une activité marginale dans les économies africaines même si les professionnels qui animent ce marché difficile ne l'admettent qu'à mots couverts. La cotisation moyenne par africain est inférieure à 35 euros par an (moins de 5 euros dans bon nombre de pays notamment de l'Afrique subsaharienne), quand elle est supérieure à 1000 euros par an en Europe et à 400 euros dans le monde.³²

Entre autres raisons de cette quasi inexistence de l'assurance classique en Afrique, on peut retenir l'absence de cadre juridique approprié non seulement pour encadrer une activité aussi complexe que celle des assurances mais aussi et surtout pour sécuriser les investissements privés. Il y a une quinzaine d'années, les pays de l'Afrique noire francophone empruntaient encore pour leurs activités d'assurance un cadre juridique obsolète datant de l'époque coloniale (loi française du 13 juillet 1930). Ce n'est qu'avec l'entrée en vigueur du code CIMA³³ en février 1995 que le secteur des assurance s'est vu doté d'un cadre juridique moderne tenant en compte quelques spécificités locales. On peut aussi s'interroger sur l'adéquation des produits commercialisés eu égard aux besoins propres des populations africaines. En effet la grande majorité des produits d'assurance proposés en Afrique ont été conçus à l'origine pour le consommateur occidental. Ils ont par la suite été importés par les filiales de grands groupes internationaux s'installant en Afrique ou par les compagnies à capital africain qui, par aversion au risque ou par manque de compétence technique nécessaire, ont préféré copier des produits ayant fait leurs preuves sous d'autres cieux. Conséquence ces produits ne sont pas toujours adaptés ni aux besoins réels ni au portefeuille des populations africaines qui, pour la plupart, sont à faible revenu. Il fallait donc, pour que le secteur des assurances joue pleinement le rôle social et économique qui lui

³¹ « L'assurance africaine dans le mode (données 2004 à 2008) » ; FANAF/ Février 2010

³² « Afrique : le maillon faible » article disponible sur www.jeuneafrique.com

³³ Code unique applicable aux Etats membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA)

est reconnu depuis des lustres, repenser le concept et mettre en place les conditions favorables à un essor comparable à celui qu'il connaît dans les autres continents ; d'où le recours à la micro-assurance.

Section II- La micro-assurance comme solution au problème du développement social et économique de l'Afrique.

« Partout dans le monde, l'assurance, parce qu'elle libère de la peur de financer sur ses propres fonds d'éventuelles pertes matérielles et immatérielles, favorise l'investissement et, par conséquent, la croissance économique et l'emploi ».³⁴

Face aux résultats mitigés obtenus des politiques d'aide publique au développement et d'ajustement structurel, la nouvelle tendance est de financer le développement des pays du Sud par la mobilisation des ressources locales. Parmi les moyens de mobilisation de l'épargne intérieure figure en bonne place l'assurance et par extension la micro-assurance qui, par définition, permettrait une mobilisation encore plus importante. Prahalad l'a démontré (P1) et cela semble de plus en plus faire l'unanimité parmi les acteurs à l'essor de la micro-assurance (P2).

Paragraphe 1. La micro-assurance : « nouveau marché » de l'assurance

C'est autour des réflexions du maître à penser, C.K. Prahalad, que s'articule l'idée du nouveau marché. En 2005 dans son livre *The fortune at the bottom of the pyramid* (la fortune au bas de la pyramide), il explique que le secteur privé, dans son désir de gagner des parts de marché, inventera des systèmes en fonction de la nature du marché³⁵. Pour démontrer la pertinence de sa pensée, Prahalad se base sur des études de cas et des innovations ayant porté des fruits pour identifier les principes communs à prendre en compte dans toute initiative commerciale en direction des 4 milliards d'humains qui peuplent le bas de la pyramide. Les cas concrets étudiés sont tirés de la microfinance, du bâtiment, des biens de consommation

³⁴ « Le rôle économique de l'assurance en Afrique » par Martin Ziguélé ; La Tribune P.20, 17 Octobre 2008. Martin Ziguélé, ancien premier ministre centrafricain, est président d'EuroLand Finance et enseignant attaché à l'Institut International des Assurances de Yaoundé.

³⁵ Craig Churchill « le guide de la micro-assurance »

ou de la santé. Bien que Prahalad n'analyse pas de cas relatif à l'assurance, il est évident que les « douze principes d'innovation pour les marchés du bas de la pyramide » sont parfaitement applicables à la mise en place de la micro-assurance.

Pendant plus de 50 ans, les nations donatrices, les Nations Unies, la Banque mondiale, les gouvernements nationaux et récemment les organisations de la société civile ont travaillé de concert pour réduire voire éradiquer la pauvreté de la surface du globe. Mais les résultats ne sont pas toujours au rendez-vous. Prahalad propose de changer de stratégie, d'inverser désormais les rôles et de ne plus considérer les populations du bas de la pyramide comme victimes ou comme fardeau ; mais de commencer à les considérer comme des entrepreneurs souples et créatifs et comme des consommateurs conscients des valeurs. Alors, un monde nouveau d'opportunités s'ouvrira.

Prahalad présente sa nouvelle vue concernant la résolution du problème de la pauvreté comme une solution de « co-création » vers le développement économique et la transformation, dont les parties prenantes sont :

- les entreprises privées ;
- les agences de développement (partenaires au développement) ;
- les consommateurs et entrepreneurs du bas de la pyramide ;
- les gouvernements nationaux et autres organisations de la société civile.

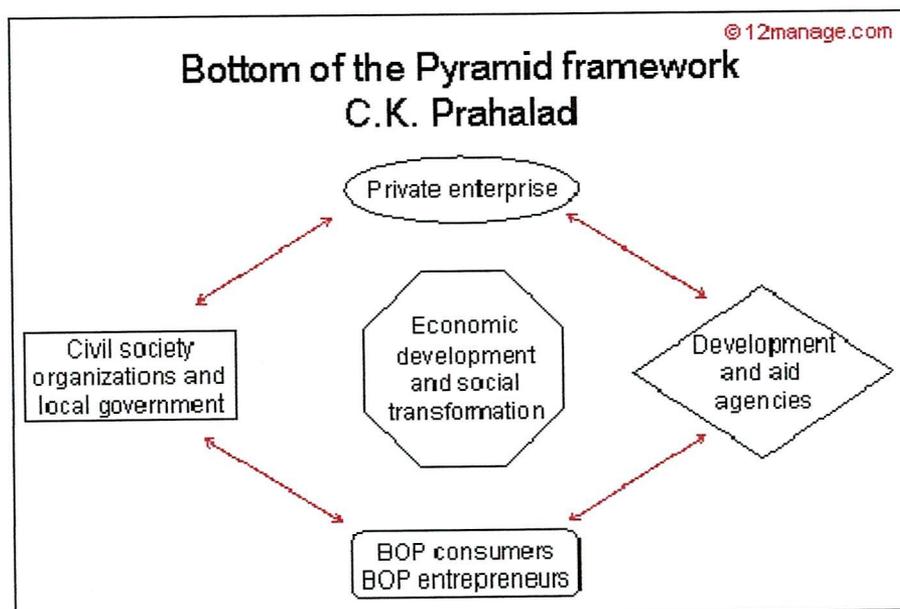


figure 2. Interrelation entre les différentes parties prenantes. Source : www.12manage.com

La figure ci-avant illustre bien que le développement économique et la transformation sociale sont la résultante d'une action concertée et concomitante entre les différentes parties intéressées.

Craig Churchill reprend les 12 principes édictés par Prahalad tout en démontrant leur applicabilité à la micro-assurance :

1. une approche nouvelle de la relation prix / performance

S'il est vrai que les populations pauvres ne peuvent s'offrir des produits coûteux, Prahalad rappelle que cela ne veut aucunement dire qu'elles méritent des produits de mauvaise qualité. Appliqué à la micro-assurance, ce principe dit que les populations cible sont en droit d'attendre des assureurs des produits et des prestations de meilleure qualité. Cette qualité peut notamment s'apprécier au niveau de la simplicité dans la rédaction des contrats, l'étendue des exclusions, la prise en compte des réclamations et la célérité dans les règlements.

2. Des technologies avancées combinées aux infrastructures existantes

Bien que la micro-assurance n'en soit encore qu'à ses balbutiements, elle s'accommoderait bien des nouvelles technologies dans la distribution des produits pour optimiser l'efficacité et la productivité. C'est d'ailleurs déjà le cas avec la distribution des produits de micro-assurance à travers les cartes à puce, les téléphones portables (en partenariat avec les opérateurs de téléphonie mobile)...

3. Portée des opérations

Dans le cadre d'un modèle de gestion BOP (bottom of the pyramid)³⁶, le rendement du capital investi repose essentiellement sur le volume des ventes. Bien que le bénéfice unitaire soit minuscule, il devient intéressant lorsqu'il est multiplié par un nombre de ventes colossal. Il s'agit là d'un facteur bien connu en assurance : la loi des grands nombres. Les calculs prévisionnels quant au nombre de sinistres et au coût moyen s'avèrent d'autant plus exacts que le volume de risques mis en commun dans un pool est élevé. Ce principe trouve en micro-assurance un terrain particulièrement propice à son application.

³⁶ c'est-à-dire toute action commerciale en direction des 4 milliards de personnes qui vivent avec à peine 2 dollars par jour dans le monde.

4. Eco responsabilité

Prahalad soutient que les ressources associées aux produits dans les pays développés ne seraient absolument pas durables si elles étaient utilisées pour l'énorme marché BOP. Par conséquent toutes les innovations doivent minimiser le conditionnement et tenir compte de l'impact négatif que le produit pourrait avoir sur l'environnement. Ce principe n'est pas d'application directe en micro-assurance dont les produits sont immatériels. On peut cependant constater que la micro-assurance n'est pas complètement étrangère à la défense de l'environnement d'autant plus que certaines garanties, telle l'assurance indicielle, reposent sur la dégradation des conditions climatiques.

5. Besoin d'un système différent

Les produits et services s'adressant aux consommateurs BOP ne peuvent se contenter d'être des copies bon marché des produits d'origine. Ce principe trouve tout son sens dans son application à la micro-assurance. En effet la micro-assurance ne saurait être réduite à de l'assurance classique avec des primes plus faibles. Les assureurs désirant se lancer dans ce nouveau marché doivent se résoudre à proposer des produits originaux tenant compte des besoins réels des populations cible. Au niveau de la nature des prestations, les populations à faible revenu apprécieraient davantage les prestations en nature comparativement à l'assurance classique où les indemnités forfaitaires sont privilégiées.

6. Innovation des processus

Lors de la conception d'un produit pour les consommateurs BOP, les processus, tout comme le produit, doivent être adaptés pour tenir compte du fait que les infrastructures sont généralement limitées voire inexistantes. Dans la micro-assurance, il faut tenir compte par exemple du fait que le paiement de la cotisation n'est pas la seule dépense. Les coûts indirects liés à l'accès et à l'utilisation du produit peuvent être bien plus importants que le coût réel.

7. Déqualification du travail

Les entreprises de services sont par nature de grandes consommatrices de main d'œuvre, a fortiori celles concentrées sur le marché BOP du fait qu'elles sont appelées à travailler sur une échelle très large. Le coût de la main d'œuvre pouvant constituer plus de la moitié des dépenses de fonctionnement, l'une des méthodes de réduction des coûts consiste à simplifier les opérations pour que les produits puissent être vendus et gérés par des employés sans

niveau de qualification exigé. Une telle approche convient particulièrement à la micro-assurance dans la mesure où les populations du bas de la pyramide sont généralement d'un niveau d'instruction très peu élevé et donc souhaitent des produits simples d'utilisation.

8. De lourds investissements dans l'éducation des consommateurs

Prahalad est explicite : il est essentiel de créer des consommateurs BOP par le biais de l'éducation et d'une prise de conscience, ce à l'aide des mécanismes innovants pour atteindre les personnes « hors de portée des médias ». S'il est vrai que les assureurs doivent investir dans l'éducation à la consommation de la micro-assurance, il faudra davantage mettre l'accent sur la construction d'un climat de confiance avec les populations à faible revenu qui n'ont pas l'habitude de confier leur épargne à un inconnu, de surcroît à fonds perdu.

9. Des produits conçus pour être utilisés dans des conditions hostiles

Les produits et services conçus pour les consommateurs BOP doivent tenir compte des conditions d'insalubrité et des infrastructures limitées (mauvais état des routes, coupures électriques, mauvaise qualité de l'eau, environnement poussiéreux ...). Pour les prestataires de micro-assurance, cela signifie insister sur les mesures de prévention des sinistres, la promotion des comportements responsables, de l'hygiène et de la salubrité, des mesures d'assainissement de l'eau afin de prévenir notamment une dégradation rapide de leur portefeuille d'assurance vie en cas de décès et d'assurance maladie.

10. Des interfaces utilisateur facilement adaptables

Le marché BOP est extrêmement hétérogène, avec une pléiade de langues et un large éventail de niveaux d'alphabétisation. Fournir des prestations de micro-assurance à ce marché exige attention et considération afin que tous puissent utiliser les produits sans difficultés. Avec le temps, les polices pourront ainsi être rédigées en langue nationale si ces dernières sont codifiées. Dans tous les cas, les noms de produits doivent être empruntés au dialecte local et être suffisamment évocateurs. Le questionnaire proposition peut ainsi éventuellement être rempli par le commercial.

11. Distribution

L'un des grands défis des prestations aux consommateurs du bas de la pyramide est la mise sur le marché du produit ; et ceci est encore plus vrai dans le secteur de l'assurance où la distribution n'a jamais été un atout majeur. Mettre les produits de micro-assurance sur le

marché à moindre coût est une véritable gageure. L'une des solutions à ce problème consiste à collaborer avec une autre organisation ou autorité procédant à des transactions financières ou non avec les ménages à faible revenu, pour justement bénéficier du climat de confiance préexistant.

12. Exit les idées reçues pour se concentrer sur la mise en place des nouveaux dispositifs

Ce principe trouve une application particulière en micro-assurance. Pour offrir des prestations aux ménages à faible revenu, les assureurs doivent modifier leur vision des besoins des bénéficiaires ; les considérer comme des clients à part entière et non plus comme des victimes est primordial. Si les assureurs sont prêts à découvrir ces consommateurs et à développer de nouveaux paradigmes pour se mettre à leur service, un marché viable et potentiellement très rentable s'offre à eux. Ils pourront, pour s'en convaincre, se souvenir que dans sa période de grande propagation à la fin du XIX^e siècle, l'assurance était considérée comme s'adressant aux personnes pauvres. On pensait que les classes aisées n'avaient pas besoin d'assurance puisqu'elles pouvaient, par construction, s'assurer elles-mêmes. Au fil du temps, l'assurance est devenue un concept plus moderne. Les personnes aisées ont reconnu leur vulnérabilité et c'est ainsi que les perceptions se sont inversées.

Paragraphe 2. L'engouement croissant des acteurs à l'essor de la micro-assurance en Afrique

Le thème de la 33^{ème} assemblée générale de la FANAF³⁷ tenue à Yamoussoukro (Côte d'Ivoire) en février 2009 (la contribution des assurances à l'émergence économique des pays africains) témoigne de l'attachement de tous les acteurs du secteur des assurances au développement de l'Afrique. Lors de cette même assemblée, M. Akah, Président de l'association des sociétés d'assurances de Côte d'Ivoire disait dans son discours d'ouverture que « nul n'ignore ici l'importance de l'industrie des assurances dans la collecte de l'épargne intérieure et comme moyen de financement du développement économique de nos pays ». L'assurance classique ayant montré ses limites en Afrique, il revient à la micro-assurance parce qu'elle est par définition plus adaptée aux réalités africaines de prendre le relais afin de faire jouer au secteur des assurances le rôle qui lui est ainsi reconnu. Mais cela n'est possible

³⁷ Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines

que si chaque partie prenante s'investit à fond ; de la FANAF jusqu'aux compagnies d'assurances en passant par la CIMA, les pouvoirs publics et les partenaires internationaux.

1. Le rôle de la FANAF

A la différence de l'assurance traditionnelle qui a fait ses preuves depuis des siècles en Occident et dont les mécanismes ont été simplement transposés en Afrique, la micro-assurance est un domaine neuf, inexploré qu'il appartient à la FANAF de coloniser. Ainsi, la micro-assurance est une nouvelle page de l'histoire africaine mais que l'Afrique a le loisir d'écrire elle-même. Cette mission, la FANAF semble en avoir pris la pleine mesure. Elle canalise les efforts et constitue une véritable plate forme d'échange d'idées sur la micro-assurance en Afrique. En organisant les états généraux de la micro-assurance les 22 et 23 octobre 2009, elle réaffirme sa détermination à voir décoller ce secteur prometteur pour les économies du continent. Cette initiative louable est à encourager et à intensifier.

2. Le rôle des instituts et écoles de formation à l'assurance

Ce rôle est primordial dans la mesure où c'est dans ces structures que sont formés les professionnels appelés à expliquer aux populations les différents programmes de micro-assurance initiés par les compagnies. Une référence en matière de formation à l'assurance en Afrique est l'Institut International des Assurances de Yaoundé (Cameroun). A l'issue de la 33^{ème} assemblée générale de la FANAF, son président annonçait entre autres recommandations la demande faite au Directeur Général de l'I.I.A³⁸ d'introduire dans le programme de formation un module sur la micro-assurance. Dans le cadre des concertations initiées par M. DOSSOU-YOVO Jean Raoul, Directeur Général, Mme Caroline PHILI, expert en micro-assurance et technical officer au Bureau International du Travail, a été invitée à donner une conférence sur la définition de la micro-assurance et les enjeux de son essor en Afrique. Cette conférence qui s'est tenue dans les locaux même de l'Institut le 29 septembre 2009 a été suivie avec grand intérêt par les étudiants des deux cycles.

Au sortir de cette conférence, le Directeur Général a demandé aux étudiants de se prononcer sur la nécessité d'introduire un module sur la micro-assurance. Evidemment une telle démarche est à saluer car introduire ce cours à l'Institut serait une grande contribution à la réflexion générale sur cette question plus que d'actualité en Afrique en ce moment. En plus, ce cours permettrait d'ouvrir de nouvelles orientations dans la recherche à l'Institut dont

³⁸ Institut International des Assurances

le slogan est justement : « être un institut de référence aux plans régional et international, qui exerce un leadership en matière de formation et de recherche en Assurance ».

Par ailleurs, ce cours aurait le mérite de mettre ensemble différentes expériences de micro-assurance vécues ou vivantes dans le monde, de les analyser pour comprendre pourquoi certaines ont échoué et quel est le mérite de celles qui réussissent. A l'instar du cours d'Assurance agricole qui permet à l'Afrique de bénéficier des acquis de l'histoire de l'assurance agricole en France, le cours sur la micro-assurance devrait permettre de canaliser les efforts en la matière, expliciter la législation à venir afin que les étudiants qui sortent de l'Institut soient mieux aguerris car de toute évidence l'avenir de l'assurance en Afrique repose sur la micro-assurance.

3. Le rôle des autorités publiques nationales

A la charge des autorités étatiques nous pouvons retenir, au-delà du simple discours politique, des actions concrètes parmi lesquelles :

- l'introduction de la micro-assurance dans la politique globale de sécurité sociale des Etats ;
- l'introduction d'un volet assurance dans tous les programmes d'appui aux populations des zones rurales ;
- encourager les initiatives de micro-assurance au sein des mutuelles et autres associations existantes ;
- permettre et encourager notamment par des subventions la création des sociétés de micro-assurance ;
- accorder des exonérations fiscales totales ou partielles sur les activités de micro-assurance ;
- instaurer une obligation légale d'assurances chaque fois que ce sera possible sans risquer de provoquer chez la population cible l'effet contraire au but recherché qui bien évidemment est de vulgariser davantage la micro-assurance ;
- associer systématiquement le développement du secteur agricole au développement concomitant des programmes de micro-assurance adaptés.

Les autorités sénégalaises semblent avoir pris la pleine mesure de cette responsabilité d'autant plus qu'elles viennent de mettre sur pied la toute première compagnie d'assurance agricole en Afrique noire francophone. La CNAA (compagnie nationale d'assurance

agricole) agréée par la CIMA le 16 décembre 2008 a effectivement émis ses premières polices en Mai 2010, une aubaine pour les agriculteurs paysans du Sénégal.

En effet si les initiatives des pouvoirs publics pour lutter contre l'extrême pauvreté se sont souvent soldées par des échecs, c'est en partie parce que les projets financés ne sont pas accompagnés par un programme d'assurance adapté qui permettrait de pérenniser les investissements ainsi réalisés. Au Cameroun par exemple, il existe un projet d'appui aux agriculteurs dénommés Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole (PNVRA). A travers ce programme, l'Etat encourage les exploitants agricoles à mettre ensemble leurs efforts en se regroupant au sein des GIC (groupes d'initiative commune) afin de mieux profiter des aides qu'ils reçoivent. A tout le moins des programmes semblables existent dans la plupart des pays africains.

4. Le rôle de la CIMA

La communauté CIMA est une véritable chance pour l'Afrique en matière de développement du secteur des assurances, « un modèle d'intégration régionale »³⁹ car elle permet actuellement à 14 pays (en attendant l'adhésion prochaine de la République Démocratique du Congo) de parler d'une seule voix et d'agir comme un seul homme⁴⁰ ; et si la CIMA est une chance, il est grand temps pour les Etats membres de la saisir. Lors des états généraux de la micro-assurance organisés par la FANAF sus évoqués, M. Ouedraogo Adolphe représentant de la CIMA a fait une intervention remarquable sur « les aménagements réglementaires à apporter au code CIMA pour tenir compte du développement de la micro assurance ».

A cette occasion, il a relevé un certain nombre de points que la CIMA reste disponible à discuter avec la FANAF afin qu'une modification du code soit la plus efficace possible. Ces points sont les suivants :

- 1- une définition claire et précise de ce que c'est que la micro-assurance ;
- 2- les critères d'agrément et de prudence à savoir la forme juridique des sociétés, les règles prudentielles de gestion exigibles etc. ;
- 3- la bonne gouvernance d'entreprise qui oblige les entreprises de micro-assurance à des normes de gouvernance, de comptabilité et de transparence ;

³⁹ M. Demba Diallo, actuel président de la CRCA (commission régionale de contrôle des assurances) de la CIMA

⁴⁰ Les quatorze Etats membres de la CIMA sont : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Guinée équatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo.

- 4- la réglementation des pratiques commerciales en matière de produits, de conditions contractuelles, de souscription et de distribution ;
- 5- la réglementation des intermédiaires ;
- 6- la protection des consommateurs (souscripteurs, assurés et bénéficiaires des contrats) ;
- 7- et enfin les conditions de contrôle des opérations de micro-assurance notamment l'organisme de contrôle habilité, la souplesse dans le contrôle etc.

En tout état de cause, la concertation est ouverte et le souhait que l'on peut formuler c'est qu'elle aboutisse rapidement à une réglementation souple qui aura le mérite de booster le secteur, quitte au législateur CIMA à se réserver la possibilité de durcir progressivement le ton une fois que la machine sera lancée. Ainsi il est souhaitable :

- que les compagnies d'assurances en place puissent se lancer plus aisément dans la commercialisation des produits de micro-assurance. En effet créer un code spécifique exigeant un agrément particulier pour les activités de micro-assurance aboutirait sinon à les exclure simplement de 90% du marché africain de l'assurance du moins à leur en rendre l'accès particulièrement difficile.

De plus un code séparé aurait pu être le bienvenu si les compagnies existantes étaient viables dans un marché dynamique où la masse de primes collectées permet à chacune d'elles (ou tout au moins à la plupart) de faire une mutualisation suffisante pour régler les sinistres sans "tirer le diable par la queue", couvrir les frais généraux et dégager une marge bénéficiaire conséquente. Ce qui visiblement n'est pas encore le cas. D'ailleurs avec le capital social minimum qui passe désormais à 1 milliard pour les sociétés anonymes et 800 millions pour les mutuelles, certaines compagnies vont se retrouver avec un chiffre d'affaires largement inférieur au capital social exigé ; et même si on s'attend logiquement à ce que ces petites compagnies fusionnent entre elles pour avoir une surface financière plus large, non seulement elles auront tendance à y résister, mais en plus la fusion ne serait qu'une fuite en avant car elle ne résoudra en rien le problème de l'inaccessibilité de la couverture assurantielle à la majeure partie de la population ;

- que la création de sociétés spécialisées dans la commercialisation des produits de micro-assurance soit possible et même encouragée. Plusieurs hypothèses militent en faveur de cette solution. D'abord le souci de diversification des offres de couverture afin d'atteindre le plus grand nombre de personnes possible ; n'oublions pas en effet que le développement de la micro-assurance est aussi une mission sociale. Ensuite il est important de permettre aux

mutuelles de santé existantes qui le souhaitent de se transformer en sociétés de micro-assurance afin d'être mieux encadrées par la réglementation à venir. Enfin les spécificités de la micro-assurance notamment en ce qui concerne la nature des garanties, les capitaux couverts, le mode de règlement des sinistres, le mode de distribution etc. amènent à penser que la création des sociétés spécialisées dans la micro-assurance pourrait à terme produire de meilleurs résultats que si la mission avait été confiée aux seuls assureurs classiques.

5. Le rôle des réassureurs et des compagnies d'assurance classique

La micro-assurance ne serait encore qu'un vain mot si certains grands groupes internationaux tels AIG, ALLIANZ, Swiss re, Munich re, le Lloyd's... n'avaient manifesté un intérêt sans cesse croissant pour son développement au profit des ménages à faible revenu. C'est dire l'importance du rôle des professionnels du secteur des assurances dans le processus de mise en place de la micro-assurance. A ce titre, le Lloyd's et le Microinsurance centre produisent depuis 2000 un rapport sur les opportunités qu'offre la micro-assurance. Dans son dernier rapport, le Lloyd's affirme qu'« au sein du secteur privé, réduire la pauvreté est désormais considéré comme une opportunité pour les affaires plutôt que comme une simple responsabilité sociale des entreprises ».⁴¹

6. Le rôle des autres partenaires internationaux

Il s'agit ici de saluer l'implication tout azimut des autres intervenants qui s'investissent pour que même les plus démunis puissent à terme bénéficier d'une protection contre les risques menaçant leurs biens ou leur personne. Ces efforts ne sont d'ailleurs pas vains ; aujourd'hui « le financement extérieur des soins de santé dans les pays en développement dépasse les 8 milliards de dollars par an », l'Afrique se taillant la part du lion.⁴² Au premier rang de ces partenaires internationaux se trouve l'OIT qui a réussi le pari de faire adopter par l'ensemble des dirigeants du monde une déclaration sur la justice sociale, déclaration dans laquelle ces derniers reconnaissent qu'« il est encore plus nécessaire de faire en sorte que les résultats de la mondialisation soient meilleurs et équitablement partagés entre tous pour répondre à l'aspiration universelle à la justice sociale, atteindre le plein emploi, assurer la

⁴¹ Lloyd's 360° Risk Insight « Insurance in developing countries : Exploring opportunities in microinsurance »

⁴² « Responsabiliser les prestataires des soins de santé » par Robert Hech, Amie Baison et Logan Brenzel. Disponible sur www.munichre-foundattion.org

pérennité des sociétés ouvertes et de l'économie mondiale, parvenir à la cohésion et lutter contre la pauvreté et les inégalités croissantes ». ⁴³

En plus l'OIT participe à travers le fonds pour l'innovation en micro-assurance à soutenir la recherche et le financement des initiatives en micro-assurance dans le monde. Parmi les autres intervenants nous pouvons citer :

- le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP), un consortium de bailleurs de fonds dont fait partie la Banque Mondiale, notamment le CGAP working group on Microinsurance ;
- la GTZ (agence allemande pour la coopération technique) ;
- la fondation Munich Re ;
- l'Institut Thomas More ;
- la fondation Bill et Melinda GATE ;
- le GIMI (global information on Microinsurance).

Fort des constats sus évoqués et sous l'impulsion de ces différents partenaires, des initiatives de micro-assurance ont commencé à voir le jour sur le continent. Ces expériences encourageantes méritent d'être relevées et commentées.

⁴³ Déclaration de l'OIT sur la justice sociale, Genève 10 juin 2008. sur www.ilo.org/publns

CHAPITRE III- QUELQUES EXPERIENCES DE MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE

Ne seront retenues que les expériences menées par les assureurs commerciaux (professionnels de la gestion des risques). Les structures coopératives d'assurance qui servent un marché couvrant tous les niveaux de revenu depuis les années 1970 ainsi que les systèmes d'assurance communautaires qui se sont développés dans le sillage de l'initiative de Bamako ne feront pas ici l'objet d'un développement particulier. Ainsi comprise, la micro-assurance est un domaine relativement neuf dans le monde et qui plus est en Afrique. Il va donc de soi que les expériences dans ce domaine sont plutôt rares ou n'en sont encore qu'à leur balbutiement. Les cas étudiés visent simplement à démontrer que le phénomène micro-assurance est effectivement entrain de prendre pied sur le continent. Il convient de séparer l'Afrique australe et orientale où il existe des expériences avérées (section I) du reste du continent où les cas révélés sont, pour la plupart, encore au stade d'observation (section II).

Section I- Les expériences en Afrique orientale et australe

Depuis 1996, des compagnies d'assurance en Afrique australe et orientale s'efforcent de mettre sur pied des produits d'assurance qui tiennent compte des réalités économiques et socioculturelles des populations cible. A n'en point douter, ces régions du continent abritent les expériences les plus marquantes, susceptibles d'inspirer d'autres initiatives, et méritent de ce fait une attention particulière. Cette exploration commencera par l'Afrique du sud avant de se poursuivre par le Kenya et l'Ouganda.

Paragraphe 1. L'Afrique du Sud

L'Afrique du Sud occupe à n'en point douter la position de leader sur le marché africain de l'assurance avec 90% des cotisations vie et 50% des primes dommages du continent⁴⁴.

La Life Office Association a lancé en 2006 un programme de micro-assurance intitulé "Zimele" qui signifie en Zoulou "être debout sur ses deux jambes". Ce programme visait 17,5 millions de personnes à faible revenu et la première police émise ne proposait que la garantie funéraires. Aujourd'hui, l'offre s'est diversifiée et propose désormais des polices d'assurance vie, crédit, obsèques et accidents corporels.

SANTAM (première société d'assurance sud africaine) a commencé en 2006 à explorer les méandres de cette nouvelle discipline qu'est la micro-assurance en proposant une multirisque habitation aux populations des townships moyennant une prime mensuelle modique comprise entre 15 et 170 zar (entre 1320 et 15125 F.CFA).⁴⁵ Aujourd'hui, SANTAM fait partie des précurseurs de l'assurance made in Africa et s'exporte d'ailleurs très bien en Occident.

HOLLARD, autre société d'assurance sud africaine, pour sa part propose depuis 2006 un package comprenant une couverture funéraires, une garantie accident familiale et enfin une assurance téléphone mobile couvrant les téléphones achetés auprès du réseau partenaire. L'originalité repose ici dans le choix du canal de distribution ; le réseau PEP partenaire de la compagnie HOLLARD est formé de 942 magasins répartis sur l'ensemble du territoire sud africain . HOLLARD développe actuellement un nouveau partenariat avec une autre chaîne de magasins dénommée EDCON. A travers elle, la compagnie propose un autre package comprenant une garantie décès, une garantie individuelle accidents et invalidité. Pour une prime comprise entre 4 et 6,61 dollars (2200 et 3650 FCFA), la compagnie s'engage à payer jusqu'à 2360 dollars (1 300 000 F.CFA) en cas de sinistre.⁴⁶

Paragraphe 2. Le Kenya

Appuyé par une subvention de la fondation Bill et Melinda Gates, le fonds pour l'innovation en micro-assurance de l'OIT soutient un programme de micro-assurance au Kenya. Ce programme qui passe pour devenir une référence en Afrique est porté par un consortium à la tête duquel se trouve la CIC (Co-operative Insurance Company). En effet la CIC qui est le premier assureur coopératif du Kenya tient son succès de la collaboration qu'elle a instituée

⁴⁴ « La microassurance en Afrique, ou la construction des assurances modernes au-delà des apparences ». Par MARC NABETH de l'Institut Thomas More ; 2 juillet 2009

⁴⁵ « La microassurance en Afrique, ou la construction d'assurances modernes au-delà des apparences »

⁴⁶ « La microassurance en Afrique, ou la construction d'assurances modernes au-delà des apparences »

avec la caisse nationale d'assurance maladie. Ainsi en 2007, la CIC couvrait déjà plus de 75 programmes de microfinance à travers le pays ; soit plus de 160 000 personnes assurées pour un capital total de 17 milliards de shillings (127,6 milliards de FCFA)⁴⁷.

Fruit d'un partenariat efficace entre UAP Insurance Limited, Equity Bank Limited et l'International Livestock Research Institute, des milliers d'éleveurs nomades du nord Kenya vont bientôt être mieux protégés contre les effets d'une sécheresse récurrente grâce au programme pilote d'une nouvelle assurance indicielle fondée sur la mortalité du bétail. L'UAP fournit les services d'assurance tandis que Equity Bank se charge de faire entrer le client cible dans le programme IBLI (index-based livestock insurance). A la fin des deux saisons sèches de l'année, l'assureur payera si le seuil de perte prévu a dépassé un certain pourcentage calculé avec l'aide du projet de gestion des terres arides⁴⁸ en analysant les images satellites des pâturages. La prime d'assurance varie de 3,25% de la valeur du troupeau couvert pour les régions les moins exposées à 5,5% pour les régions les plus exposées. Le bétail est évalué en UBT (unité de bétail tropical), avec une UBT équivalant à une vache, ou 10 chèvres, ou 10 moutons. Pour ce qui est du chameau, il équivaut à 1,4 UBT. Pendant l'année du programme pilote, il est convenu qu'une UBT vaudra 15000 shillings kenyans soit environ US 25 \$. Un des avantages de ce programme réside dans le fait que les demandes d'indemnisation n'ont pas à être vérifiées : quand les pâturages et les fourrages s'amenuisent au point où selon les prévisions 15% au moins du bétail va mourir, les paiements sont automatiques⁴⁹.

Paragraphe 3. L'Ouganda

Depuis une dizaine d'années, AIG Ouganda multiplie les efforts pour mettre sur pied un programme de couverture sociale pour les populations à faible revenu. Pour commencer, un partenariat a été instauré avec 20 institutions de microfinance. Bien que ce programme ne soit pas encore rentable pour l'assureur, il a le mérite d'exister et d'apporter une couverture prévoyance décès à plus de 1,6 million de personnes.

En 2008, l'association ougandaise des assureurs (Uganda Insurers Association) a lancé une grande campagne de sensibilisation en vue d'étendre la protection sociale par l'assurance.⁵⁰

⁴⁷ Mary Fu « co-operative insurance company (cic) to pay micro insurance Kenyan political violence » février 2008, disponible sur <http://www.microcapital.org>

⁴⁸ Arid Land Ressources Management Project

⁴⁹ « Kenya : s'assurer contre la sécheresse » ; IRIN Français sur www.irinnews.org

⁵⁰ « La microassurance en Afrique, ou la construction d'assurances modernes au-delà des apparences »

Grosso modo, l'Afrique australe et l'Afrique orientale dominant le paysage de la micro-assurance sur le continent avec respectivement 8,8 millions et 4 millions de personnes couvertes sur un total de 14,7 millions de personnes couvertes en 2008.⁵¹ Cela peut s'expliquer par la dominance de la micro-assurance vie en Afrique du Sud ainsi que par la plus grande implication des assureurs commerciaux dans la micro-assurance dans l'est et le sud du continent. Comme quoi le développement tout azimut de la micro-assurance en Afrique est largement tributaire du degré d'implication des compagnies professionnelles d'assurance.

Section II - Les expériences dans le reste du continent

En 2008, seules 1,9 million de personnes sont couvertes par la micro-assurance en Afrique du Nord, Afrique centrale et de l'Ouest ; soit environ 13% seulement des personnes couvertes au travers du continent.

Paragraphe 1. L'Afrique du nord

La pratique de la micro-assurance reste relativement marginale en Afrique septentrionale. Les développements actuels dans cette région du continent sont orientés vers l'assurance islamique encore appelée « assurance Takaful ». Etant donné que le Takaful ne fait pas de distinguo entre l'assurance classique et la micro-assurance, il convient d'en toucher quelques mots. Le terme Takaful en langue arabe est synonyme de garantie mutuelle entre les membres d'un groupe. En plus du partage coopératif du risque, il y a une séparation claire entre participant et opérateur. Les assureurs islamiques se doivent d'adopter des stratégies d'investissement en conformité avec la sharia. A cet égard, les griefs retenus contre le système d'assurance traditionnel tiennent à la nature des contrats et au mode de fonctionnement des sociétés. Ainsi le contrat d'assurance souffre selon l'analyse islamique de trois défauts principaux :

- l'incertitude au sujet de la survenance du sinistre ;
- l'aspect indemnité du montant des sinistres ;
- l'existence de l'usure dans les mécanismes de placement ;

⁵¹ « Etats des lieux de la micro-assurance en Afrique », Michal Matul, Michael J. McCord, Caroline Phily et Job Harms ; Microinsurance Innovation Facility, BRIEFING NOTE 1 ; octobre 2009

pour pallier ces insuffisances, l'assurance « islamique » substitue au contrat d'assurance une convention de donation. L'assuré fait don à l'ensemble des assurés de la compagnie d'assurance de tout ou partie de la prime versée. Il partagera ainsi les risques et la prise en charge commune en cas de sinistre. En effet les donations sont jugées acceptables par la plupart des écoles islamiques même si leurs résultats sont incertains ou indéterminés.

Dans le système d'assurance du Takaful, il existe deux modèles :

- Wakala (contrat islamique basé sur la cotisation) ;
- Moudarabah (contrat islamique de participation aux bénéfices).

L'islam prône le partage équitable des risques et des bénéfices, aussi existe-t-il dans toute compagnie d'assurance islamique un conseil de la charia pour veiller sur la conformité des polices avec les préceptes de l'islam.

En tout état de cause, l'assurance islamique se veut à but non lucratif. Le seul gain réalisé est la différence entre le montant global des souscriptions et celui des dédommagements qui se traduit par une augmentation d'actifs. Les placements se font auprès d'institutions financières islamiques et les investissements non éthiques sont prohibés⁵².

Pour revenir aux expériences de micro-assurance au nord du continent, la branche assurance de la caisse nationale de mutualité agricole algérienne (CNMA) qui a engagé un programme de modernisation des assurances agricoles depuis 2009 vient également de mettre sur pied un mécanisme de micro-assurance destiné au monde rural. Dans ce sens le secrétaire général de la CNMA-assurance Cherif Benhabilès explique qu'« il faut qu'il y ait des mécanismes pour pérenniser l'activité de l'agriculteur pour que son investissement ne parte pas en fumée à cause d'un aléa climatique » ; la CNMA se doit de présenter des contrats qui protègent l'agriculteur et le rendent solvable vis-à-vis des banques.⁵³

Paragraphe 2. la zone CIMA

La coopération qui a toujours existé entre les pays membres de la CIMA en matière d'assurance, l'application d'un code unique des assurances, l'appartenance à une même zone monétaire, l'utilisation du français comme langue commune de travail sont autant d'atouts qui favorisent la construction d'un marché d'assurance élargi, non exclusif pouvant servir de

⁵² « qu'est ce que l'assurance Takaful ? », Finance islamique ; disponible sur www.ribhworldpress.com

⁵³ « Couvrir tous les risques de l'activité agricole » ; le MAGHREB du 1^{er} juin 2010 ; disponible sur www.lemaghreb.dz.com

model à l'ensemble du continent. Cependant le taux de pénétration de l'assurance y demeure l'un des plus bas au monde. Ce taux oscille entre 0,05% (Niger) et 0,59% (Côte d'Ivoire) du PIB. La cotisation moyenne par habitant y est de 811 francs CFA, soit 1,2 euros contre 473,3 euros pour l'Afrique du Sud, 115,4 euros pour l'île Maurice et 9,9 euros pour le Maroc⁵⁴.

Si malgré les atouts énormes sus mentionnés l'assurance tarde à prendre véritablement pied dans la zone CIMA, cette région semble pourtant très propice au développement de la micro-assurance. En effet, une étude menée par la Banque Mondiale et rappelée lors des états généraux de l'assurance vie tenus à Douala (Cameroun) en 2007 mentionnait qu'une hypothèse basse de 3000 francs CFA de cotisation moyenne par habitant permettrait un triplement des primes collectées en assurance vie dans un délai de 3 ans. L'atteinte de cet objectif passe nécessairement par la mise sur le marché de nouveaux produits vie mieux adaptés aux populations de la zone, à des prix plus abordables.

Les prochains aménagements réglementaires du code CIMA viendront certainement améliorer l'environnement législatif et booster le secteur de la micro-assurance, quoique des expériences encourageantes existent déjà :

1 - « Cauri d'or » de l'UAB VIE

L'Union des Assurances du Burkina est une compagnie d'assurance qui pratique les opérations de la branche vie depuis 1992. A la faveur du principe de spécialisation institué par le code CIMA, elle obtint un agrément pour cette branche en 2002. A cette date au Burkina Faso, 3 compagnies d'assurances se disputaient les populations du secteur formel (fonctionnaires et travailleurs du privé) estimées à 120 000 personnes. Sachant que la population du Burkina était à ce moment de 12 179 002 habitants, l'UAB VIE a compris que le marché du secteur dit formel deviendrait de plus en plus étroit tandis que le secteur informel infiniment plus grand ne demandait qu'à être exploré.

Ainsi, depuis 2003 l'Union des Assurances du Burkina Vie commercialise avec l'aide du cabinet AIA (American Institute of Architecture) le produit Cauri d'or dédié au secteur informel et adapté aux réalités de cette population cible.⁵⁵

L'UAB souhaite lancer à grande échelle son produit de micro-assurance vie qui comme précédemment indiqué est présent sur le marché depuis 2003 (à un moment, elle a compté

⁵⁴ « La microassurance en Afrique ou la construction d'assurances modernes au delà des apparences » ; Marc Nabeth , 2 juillet 2009 ; www.institut-thomas-more.org

⁵⁵ présentation du produit cauri d'or par Sorgho Soumalaila, Etats généraux de la micro-assurance 2009

jusqu'à 15,000 clients, ce qui était déjà très prometteur) grâce au recours aux nouvelles technologies. Actuellement, le nombre de polices est ramené à environ 10 000 car les difficultés liées à la gestion semi manuelle ont contraint la compagnie à limiter volontairement l'extension. Le produit Cauri d'or cible les chefs de petites entreprises du secteur informel, tels que les femmes et les hommes qui vendent des marchandises sur les marchés, surtout dans les zones urbaines. Il est basé sur un régime d'épargne contractuel et comprend une couverture vie et invalidité. Les cotisations des clients sont recouvrées chaque jour (elles peuvent être très faibles : 150 francs CFA ou 0,35 USD par jour). Les durées varient de 1 mois à 5 ans et les primes d'assurance sont faibles – 100 francs CFA par mois. La prestation est égale à deux fois le capital qui fait l'objet du contrat (avec un plafond de 200 000 francs CFA aussi bien pour l'assurance en cas de décès que pour l'assurance invalidité). Les principaux problèmes rencontrés par l'UAB sont l'insécurité et le coût élevé des recouvrements manuels journaliers. Le recours aux nouvelles technologies (en équipant les clients de cartes à puce et les personnes chargées du recouvrement de terminaux d'ordinateurs) devrait permettre d'améliorer la gestion du produit, ouvrant ainsi à l'UAB la possibilité d'étendre ses opérations à l'ensemble du pays.⁵⁶

2- La compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal

Apporter des solutions d'assurance à tous les paysans, tel est le principal objectif de la compagnie nationale d'assurance agricole du Sénégal créée en 2008. En effet Parmi les solutions envisagées par l'Etat du Sénégal pour lutter contre la pauvreté, figure en bonne place l'engagement d'apporter des solutions d'assurance à tous les paysans. C'est dans cet ordre d'idée que le 16 Décembre 2008, la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal a été agréée par la CIMA. Véritable innovation en Afrique noire francophone, la CNAA est détenue à 40% par l'Etat du Sénégal, 54% par les assureurs et réassureurs africains et 6% par les paysans producteurs agricoles. Son objectif est de sécuriser les revenus des agriculteurs des zones rurales et les aider à sortir peu à peu de la précarité. Pour ce faire elle offre une police d'assurance « Tous Risques » y compris une garantie Individuelle Accidents et une police d'« assurance indicelle » couvrant les pertes de rendement consécutives à un déficit pluviométrique. Cette offre est d'ailleurs appelée à se diversifier avec le temps. Dans son allocution lors de la visite de travail au sein de la

⁵⁶ OIT, Fonds pour l'Innovation en Micro-assurance. « Union des assurances du Burkina Vie, Bénéficiaire de la subvention » : 07 01 2010

SODEFITEX⁵⁷ le 29 Janvier 2009, M. Pape Amadou Ndiaye, directeur général de la CNAA, soulignait l'importance de la collaboration avec l'institution hôte qui travaille déjà avec 80 000 producteurs répartis dans 1 800 villages⁵⁸. Il révèle également que les taux de prime devraient varier entre 1% et 5% des capitaux couverts, l'Etat du Sénégal prenant en charge la moitié. Pour le moment seules les cultures suivantes sont concernées : le coton, le riz, le maïs, le sorgho, le mil et l'arachide. Les risques couverts sont les inondations, l'excès de pluviométrie, la sécheresse et l'invasion des sauterelles. En ce qui concerne l'élevage une police multirisque avec une variante accidents devra être mise en place. Après une longue phase de sensibilisation à travers l'Agence Nationale du Conseil Agricole et rural (ANCAR) sur le système d'assurance agricole, son fonctionnement, ses cibles, les modalités d'adhésion, son importance pour les producteurs ainsi que son rôle dans le développement économique et social du pays, la CNAA a effectivement lancé ses activités le 27 Mai 2010.

Sans prétendre à l'exhaustivité, les cas traités sont choisis pour témoigner du démarrage effectif des activités de micro-assurance au travers du continent africain. Il s'agit d'encourager de nouvelles initiatives et de convaincre les sceptiques, s'il en existe encore, de la possibilité d'un développement tout azimut de la micro-assurance en Afrique. Pour ce faire, il paraît primordial de regrouper au sein d'un même chapitre l'ensemble des propositions pouvant faciliter la mise sur pied d'un programme de micro-assurance en Afrique.

⁵⁷ Société de Développement et des Fibres Textiles

⁵⁸ « Compte rendu rencontre avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole (CNAA) disponible sur www.sodefitec.sn

CHAPITRE IV - PROPOSITION DE MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE

Au-delà des difficultés connues liées à la mise en place d'une structure ou d'un nouveau produit d'assurance (inversion du cycle de production, intangibilité des produits...) le lancement d'un programme de micro-assurance présente des particularités du fait notamment du niveau d'instruction des populations cible, du degré d'imprégnation de la culture d'assurance ou encore de la modicité de la prime escomptée. Ces défis sont d'autant plus difficiles à relever que l'assurance traditionnelle qui a pourtant fait ses preuves sous d'autres cieux souffre encore en Afrique d'une image écornée par d'innombrables préjugés. La mise en place d'un programme de micro-assurance en Afrique présente donc des spécificités tant au niveau de la conception des produits (section 1), de la commercialisation (section 2) qu'au niveau du règlement des prestations dues par l'assureur (section3).

Section I – Conception et réalisation des produits

La conception d'un produit en assurance impose généralement de trouver un équilibre entre l'intérêt du client assuré et l'intérêt de l'entreprise. Pendant longtemps les produits d'assurance ont été conçus dans la logique d'ingénieur ; en effet la complexité technique des produits, l'inversion du cycle de production et les dangers qui pèsent par construction sur le bilan des sociétés d'assurance ont poussé les assureurs à ne vendre que les produits que leur proposaient leurs actuaires. Ainsi, reléguant au second plan les attentes réelles du client, l'assureur se souciait avant tout de mettre sur pied un produit qui respecte les exigences actuarielles pour pouvoir aisément estimer le montant de la prime. En micro-assurance, le processus est forcément inversé d'autant plus qu'une étude de marché (paragraphe 1) et une période test (paragraphe 2) sont inéluctables.

Paragraphe 1. Etude de marché

La mise sur pied d'un produit de micro-assurance passe nécessairement par une étude documentaire (1), une étude qualitative (2) et une étude quantitative (3) au sortir de laquelle un business plan doit être établi (4).

1. Etude documentaire

L'étude documentaire consiste pour une entreprise désirant lancer un produit de micro-assurance dans la collecte de l'information. Cette première étape est indispensable et la collecte des données doit être faite tant au sein de l'entreprise elle-même qu'à l'extérieure.

L'étude de la documentation interne ne concerne évidemment qu'une entreprise existant depuis un certain nombre d'années.

- Commencer par épilucher la base de données internes de l'entreprise car les clients en portefeuille peuvent être intéressés par le nouveau produit, soit pour eux-mêmes soit pour des proches parents.
- Consulter la production pour obtenir des informations sur les attentes des clients, les demandes de couverture, les demandes de cotation émanant des courtiers, les extensions de garantie sollicitées. On peut en tirer de précieux renseignements sur les besoins réels des potentiels assurés.
- Consulter le service sinistre pour obtenir des informations sur les réclamations en cas de sinistre. S'intéresser davantage aux réclamations non garanties car elles peuvent donner des éclairages sur les attentes de la population cible à qui est destiné le nouveau produit. Toutes ces informations ont l'avantage d'être fiables et surtout non onéreuses, ce qui constitue un précieux atout en micro-assurance où la réduction des charges est capitale.

A l'extérieur, l'étude documentaire consiste à prendre connaissance de l'évolution de la recherche dans le domaine de la micro-assurance. A ce sujet, il est nécessaire de consulter Internet, les revues spécialisées en assurance, les livres, les journaux et toutes autres publications sur la micro-assurance. Récupérer la documentation des concurrents sur le marché ainsi que les travaux universitaires, thèses et mémoires sur la micro-assurance en général ou le produit de micro-assurance que l'on s'apprête à mettre sur le marché. Une

bonne synthèse de cette documentation permet d'avoir une vue suffisamment large du produit et du concept pour aborder avec sérénité l'étude qualitative.

2. Etude qualitative

Tournée vers le client, l'étude qualitative est au cœur même de la distinction entre la micro-assurance et l'assurance traditionnelle. C'est l'ensemble des voies et moyens qui permettent de faire remonter l'information sur les besoins des personnes cible ainsi que la façon dont elles souhaitent les assouvir. A travers l'étude qualitative, on répond à deux questions essentielles en micro-assurance :

- quels sont les besoins réels de la population africaine en matière d'assurance ?
- comment souhaite t-elle les voir satisfaits ?

Pour répondre à ces questions, il faut aller vers le client ; l'interroger, l'écouter, l'observer pour comprendre ses attentes profondes. L'idéal aurait été de se tourner vers les professionnels du sondage et de la psychologie des consommateurs ; mais si l'on n'a pas les moyens de procéder à un sondage grandeur nature, on peut choisir un panel assez représentatif de la population cible pour l'interroger. L'expérience a montré qu'un panel restreint mais de qualité peut permettre d'obtenir des résultats très satisfaisants.

3. Etude quantitative

L'étude quantitative permet d'évaluer le potentiel du marché, l'ampleur de la concurrence et l'étendue de ses propres capacités. Le quantitatif répond à la question « combien » :

- combien y a t-il de potentiels consommateurs du produit ? Il s'agit de savoir si le marché est porteur, quel est le potentiel de la demande ;
- combien y a t-il d'offreurs ? Il s'agit là de l'étude de la concurrence c'est-à-dire des parts de marché détenues par les autres compagnies sur le même marché ;
- combien en pouvons-nous séduire par notre produit ?

Comme précédemment relevé, le potentiel de la micro-assurance est énorme en Afrique. Quel que soit le pays, que l'on soit en zone urbaine ou rurale, le lancement d'un produit de micro-assurance ne nécessite plus forcément une étude quantitative à large échelle ; un ajustement des chiffres existants couplé à une étude qualitative rigoureuse suffirait à élaborer un business plan.

4. Le business plan

Le business plan ne fait pas à proprement parler partie de l'étude de marché mais il lui est tellement connexe que l'un ne saurait aller sans l'autre. Le business plan est l'ensemble des objectifs commerciaux (prévisions de chiffre d'affaires et de résultat) que l'entreprise se fixe pour les années à venir ainsi que les actions à mettre en œuvre pour les atteindre. Un business plan se dresse généralement sur 3 à 5 ans mais étant donné la durée relativement longue de liquidation des sinistres en assurance, on pencherait plutôt pour un minimum de 5 ans. Un business plan ne doit pas être figé ; au vu de l'évolution des ventes au fil des années, les objectifs doivent être revus et corrigés. Bref un business plan s'accompagne.

Paragraphe 2. Phase test ou projet pilote

Après l'étude de marché, il faut nécessairement passer par une phase test pour garder quoi qu'il arrive la maîtrise de la situation. Cette période d'observation est d'une importance particulière en micro-assurance (1) mais il se pose évidemment le problème des financements y afférents (2).

1. Pertinence de la phase test ou d'un projet pilote

La micro-assurance est un domaine relativement neuf dont on ne dispose pas encore de statistiques suffisamment étoffées et fiables. En plus, il est illusoire de penser à une transposition des acquis de l'assurance classique car au risque de se répéter, la micro-assurance n'est pas simplement de l'assurance classique avec des primes plus faibles ; les populations cible diffèrent fondamentalement tout comme l'environnement juridique, social et culturel. Comme son nom l'indique, la période test permet d'observer le comportement du produit afin de décider du déploiement tout azimut en parfaite connaissance de cause. Elle se fait en au moins deux mouvements :

- **la préparation** qui consiste à la mise en place des supports numériques et matériels, la communication sur le produit et surtout la formation des réseaux. En effet former les commerciaux et autres intermédiaires sur le produit et son utilité est d'une importance capitale. Avant de vendre un produit au client, il faut d'abord le vendre à l'interne. Si un commercial n'est pas intimement convaincu de la bonne qualité d'un produit et du bien fondé de son action, il ne pourra rapporter qu'une piètre moisson. Ceci est d'autant plus vrai que l'assurance est un produit intangible, une créance conditionnelle dont les populations cible peuvent

ne pas percevoir de prime aborde l'utilité. Il appartient donc à l'assureur de les convaincre, tâche particulièrement difficile en Afrique où une crise de confiance aigüe sévit vis-à-vis des assureurs en général. Pour contourner cet obstacle, le choix des commerciaux peut être déterminant. Dans les zones rurales, les commerciaux doivent être choisis au sein même de la communauté et si possible jouir déjà d'une certaine crédibilité au sein de la population (chef traditionnel, guide religieux, notable, conseiller municipal...)

- **l'action** consiste dans le déploiement des effectifs sur le terrain. Pour qu'elle soit efficace, il faut mettre sur pied un système qui permette aux commerciaux de faire remonter les points faibles et les points forts du produit. Il s'agit de remplir systématiquement un questionnaire appelé « Retour sur expérience » à l'issue de chaque rendez-vous. La fiche de retour sur expérience permet de suivre le résultat au fur et à mesure pour à la fin dresser un bilan quantitatif (exemple : sur 100 prospects, on réalise 60 projets et 45 contrats) et un bilan qualitatif (exemple : les femmes souscrivent autant que les hommes).

Au sortir de la phase test, on dispose de suffisamment d'éléments d'analyse pour décider, au vu des résultats obtenus, de se retirer ou de poursuivre définitivement en y apportant telle ou telle amélioration.

2- Le financement de la phase test

Il va s'en dire que l'un des problèmes cruciaux de la mise en place d'un programme de micro-assurance étant celui de la réduction des charges, le financement d'une période test peut constituer un poids trop lourd pour une jeune compagnie ou en tout cas un motif de désintéressement. A l'instar de CIC Kenya et de l'UAB Vie qui ont obtenu une subvention du FONDS POUR L'INNOVATION EN MICRO-ASSURANCE, l'une des solutions est de solliciter un partenariat avec des organismes internationaux oeuvrant pour le financement des économies des pays en développement par la mobilisation de l'épargne intérieure. En ce qui concerne la micro-assurance, LeapFrog Investments, le premier fonds de micro-assurance au monde, est sur le point d'investir 112 millions de dollars US « en vue de rendre l'assurance accessible à 85% d'asiatiques et 95% d'africains qui sont à la base de la pyramide économique »⁵⁹. De l'avis même de Andrew Kuper, président et fondateur de LeapFrog,

⁵⁹ « LeapFrog sur le point d'investir 112 millions de dollars US dans des entreprises en Afrique et en Asie » ; disponible sur <http://www.generation-nt.com> communiqué publié le 29 mars 2010 par PR Newswire.

cette initiative a « ouvert la porte des marchés de capitaux, permettant à des millions de personnes vulnérables, pour la première fois, de construire un futur sans crainte ». LeapFrog a réalisé son premier investissement d'un montant supérieur à 6 millions de dollars auprès d'AllLife, un assureur sud-africain innovant qui est rentable tout en servant les personnes atteintes de VIH alors que d'autres les rejettent. Une autre solution consiste dans la participation des pouvoirs publics au nom de l'aspect social de la micro-assurance qui les interpelle à plus d'un titre. C'est le cas de CIC Kenya et de la CNAA du Sénégal étudiés plus haut.

Que ce soit sur fonds propres ou avec une subvention extérieure, la conduite de la phase test doit être minutieuse afin que la phase de lancement se fasse sans écueil.

Section 2- La souscription et la gestion des contrats

De la fixation du tarif (1) au choix des canaux de distribution (3) en passant par le mode de communication (2), la gestion d'un contrat de micro-assurance présente bien de spécificités.

Paragraphe 1. La fixation du tarif

Disposant des résultats de l'étude quantitative, les calculs actuariels devraient aboutir à une prime plus faible du fait d'une mutualisation sur un nombre d'assurés nettement plus élevé. Il est vrai que la prime peut ne pas de ce point de vue être aussi faible qu'espérée du fait que les personnes à faible revenu vivent dans un environnement plus risqué que les autres couches de la population, mais en fixant des plafonds de garantie lui permettant de contrôler l'étendue de son engagement, l'assureur doit pouvoir ramener la prime à portée de bourse de la population cible. Dans tous les cas la prime doit être modique, l'assureur comptant sur la diffusion de masse pour rentabiliser son affaire.

La maîtrise des coûts de gestion est d'autant plus délicate en micro-assurance que les personnes à faible revenu ne peuvent se payer le luxe de s'acquitter de leurs cotisations en une seule traite. Pour la plupart, il s'agit des travailleurs du secteur informel qui gagnent leur pain au jour le jour ou des agriculteurs à activité saisonnière. Il est donc impératif, pour le succès de toute opération de micro-assurance, que le paiement des prime soit fractionné et que la périodicité soit calquée sur le rythme de revenu de la population cible. Ainsi un payement trimestriel ou semestriel conviendrait aux agriculteurs alors que les travailleurs du secteur informel des grandes métropoles africaines s'accommoderaient bien d'un payement

mensuel, hebdomadaire voire quotidien. Ce qui pose évidemment un problème au niveau de la maîtrise des coûts de distribution. Mais l'utilisation de la technologie notamment des cartes à puce, du téléphone portable ou des terminaux électroniques peut permettre de sécuriser davantage les paiements, réduire considérablement les coûts de gestion et donc les prix.

Paragraphe 2. La communication

L'ensemble de la stratégie communicationnelle de l'assurance doit être repensée afin d'améliorer l'image de la profession. La promotion des produits doit aussi être revue pour tenir compte des particularités des personnes visées.

1. Communication institutionnelle

On ne le dira jamais assez : en Afrique, aux yeux du grand public « les assureurs sont des voleurs ». Ce vieux dicton populaire est volontairement repris et caricaturé pour insister sur la nécessité d'assainir le marché africain de l'assurance qui de l'avis même du président de la FANAF ne remplit pas suffisamment « sa double mission de protéger les personnes et les biens et de collecter l'épargne pour financer l'économie. Les sinistres ne sont pas réglés ou le sont avec une excessive lenteur. Il y a une pléthore de petites sociétés, sans surface financière, qui dépensent tout leur chiffre d'affaires dans les frais généraux... »⁶⁰. Le moins que l'on puisse dire c'est que l'assainissement programmé doit s'accompagner d'une communication sur l'image de l'assureur en général. A ce titre une campagne explicative sur le rôle et les mécanismes de l'assurance ainsi que la crédibilité des compagnies d'assurance serait la bienvenue. Une telle campagne à défaut d'être menée par chaque compagnie individuellement peut faire l'objet d'une action commune à travers l'association des sociétés d'assurance de chaque pays.

⁶⁰ Protais Ayangma Amang, président de la FANAF, propos recueillis et publiés par le journal « les Afriques » N° 100 spécial « la parole à nos lecteurs », disponible sur <http://www.lesafriques.com>

2. Communication produit

La communication sur un produit de micro-assurance se doit de mettre en avant le prix qui de ce fait doit être attractif, l'étendue des prestations de l'assureur en cas de sinistre et surtout expliquer en termes clairs, simples et précis le bien fondé de chacune des garanties proposées. Ne pas hésiter à faire des spots en dialecte local ou d'utiliser l'effigie d'un « fils du pays ». Pour mieux faire passer le message, communiquer à travers les organisations existantes (Associations, ONG, Tontines, Groupes d'Initiative Commune...). Dans les zones rurales, faire porter le message par des personnes ressource qui jouissent déjà d'un ascendant psychologique auprès des populations : chefs religieux, chefs de village, chefs de quartier, chefs de canton, chefs de bloc, notables, élites, directeurs ou maîtres d'école, conseillers municipaux...

Paragraphe 3. La distribution

En Afrique le souci de distribution à bas coût des produits de micro-assurance est érigé en véritable défi à relever car ici plus qu'ailleurs les zones rurales sont enclavées. Les moyens de communication ne sont pas suffisamment développés et les infrastructures routières font défaut ou sont dans un état de délabrement avancé. Cette particularité de l'Afrique impose par conséquent un effort supplémentaire dans la recherche des canaux de distribution efficaces et à moindre coût pour les produits de micro-assurance.

L'idéal dans ces circonstances serait de conclure des partenariats avec les organismes déjà opérationnels sur le terrain, ce qui contribuerait par ailleurs à combattre le scepticisme des populations. Ainsi l'assureur pourrait selon les produits qu'il propose et les personnes qu'il veut atteindre conclure un partenariat avec les Institutions de Microfinance (IMF), les Organisations Non Gouvernementales (ONG), les Groupes d'Initiative Commune (GIC), les supermarchés, les mutuelles de santé, les collectivités territoriales décentralisées (régions, communes...), les coopératives agricoles et pourquoi pas des départements ministériels.

En effet, si les initiatives des pouvoirs publics pour lutter contre l'extrême pauvreté se sont souvent soldées par des échecs, c'est en partie parce que les projets financés ne sont pas accompagnés par un programme d'assurance adapté qui permettrait de pérenniser les investissements ainsi réalisés. Au Cameroun par exemple, il existe un projet d'appui aux agriculteurs dénommé Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole (PNVRA). A travers ce programme, l'Etat encourage les exploitants agricoles à mettre ensemble leurs efforts en se regroupant au sein des GIC afin de mieux profiter des aides qu'ils reçoivent. A tout le moins des programmes semblables existent dans la plupart des

pays africains. L'astuce consisterait, à défaut d'une prise de participation dans une compagnie d'assurance agricole comme l'a fait l'Etat du Sénégal, à allier à ces programmes d'aide des services de micro-assurance qui dans un premier temps se limiteraient à couvrir la vie et les accidents corporels dont pourraient être victimes les exploitants. Par la suite, la couverture s'étendrait progressivement pour garantir le matériel agricole, la maladie et les récoltes.

Les marchés font partie du domaine public de l'Etat et à ce titre sont gérés par les communes d'arrondissement territorialement compétentes ou les communautés urbaines. Ces collectivités territoriales aménagent des espaces dans ces marchés qui sont ensuite mis à la disposition des vendeurs et autres commerçants contre paiement d'un forfait. Dans ces mêmes marchés des milliers de petits vendeurs installés à même le sol contribuent à l'entretien des infrastructures communales en s'acquittant quotidiennement des quittances encore appelées « tickets de marché » d'un montant minimum de 100 FCFA⁶¹ collectés par des agents communaux. Un partenariat entre les collectivités territoriales décentralisées qui gèrent les marchés et les assureurs pour mettre sur pied un programme d'assurance adapté aux besoins et au portefeuille de chaque catégorie d'épargnants présents sur la place du marché serait opportun, les primes devant être collectées en même temps que les tickets de marché par les agents communaux. Ce programme pourrait proposer dans un premier temps les garanties incendie, individuelle accidents et frais d'obsèques.

Section 3 - Particularités de la rédaction des contrats et du règlement des sinistres

Le maître mot quant à la rédaction des contrats et au règlement des prestations en micro-assurance est **simplification** (1). La place qu'occupe la thérapie par les plantes en Afrique invite à ouvrir la réflexion sur un droit à l'option de règlement (2).

Paragraphe 1. Simplification des termes des contrats et des procédures de règlement

Contrairement au texte des polices d'assurance classique, les contrats de micro-assurance doivent être rédigés en termes simples, clairs et précis. Le niveau de langue doit être le plus accessible possible. Les exclusions doivent autant que faire se peut être diminuées et

⁶¹ Recouplement personnel effectué sur les marchés du Cameroun

la liste des actes et procédures à accomplir doit être réduite à sa plus simple expression, abrégant du même coup les délais de paiement.

La complexité du mécanisme de l'assurance est souvent transposée dans les contrats par l'utilisation des mots et expressions pas toujours faciles à cerner pour les non spécialistes. Si l'on ajoute à cela le fait que les personnes cible de la micro-assurance se recrutent parmi les couches moins instruites de la société, on comprend que la simplicité des contrats soit une condition sine qua non à l'essor de la micro-assurance en Afrique.

La capacité à obtenir des certificats de naissance et de décès, des certificats de genre de mort, certificats de vie et autres attestations administratives peut constituer un frein au développement de l'accès à la micro-assurance. En effet, fournir la documentation relative aux déclarations de sinistres s'avère encore plus difficile et onéreux pour les populations cible qui habitent généralement des zones reculées. En plus, étant donné que le montant des prestations est relativement modeste en micro-assurance, l'exigence d'un nombre élevé de pièces à fournir en cas de sinistre peut rendre la micro-assurance contre productive aux yeux des populations à faible revenu.

Par définition, les personnes à faible revenu sont vulnérables parce qu'elles n'ont pas de réserves en espèces pour couvrir les dépenses immédiates en cas de choc. Par conséquent, la rapidité dans le règlement et le paiement des sinistres peut être un facteur de souscription en masse des produits de micro-assurance.

Paragraphe 2. Nécessité d'instaurer l'option de règlement

La plupart des contrats d'assurance de dommages sont des contrats de remboursement de frais exposés par l'assuré consécutivement au sinistre. Cette logique ne convient pas du tout à la micro-assurance car comme énoncé plus haut l'assuré n'aura pas toujours les moyens d'avancer les fonds qu'il faut avant de présenter sa facture à l'assureur. Aussi au delà d'une procédure de règlement accélérée, le règlement en nature devrait être institué autant que possible à travers la conclusion de divers partenariats avec des professionnels de chaque secteur concerné. C'est l'exemple d'un assureur agricole qui distribuerait de nouvelles semences, procéderait à la réparation ou au remplacement du matériel agricole en cas de sinistre. En tout cas, à défaut de règlement systématique en nature, l'instauration d'un droit d'option entre les prestations en nature et en espèces serait plus qu'opportune.

Dans le même ordre d'idée, il paraît important que les assureurs étudient la possibilité dans le cadre de la micro-assurance santé de permettre à l'assuré de choisir entre la médecine traditionnelle et la médecine moderne. En effet, s'il est difficile d'admettre une constatation de la maladie faite par un tradi-praticien, les assurés devraient pouvoir, une fois la maladie constatée par une autorité médicale compétente, choisir entre les deux voies pour se faire soigner. Compte tenu de la modicité des primes en micro-assurance et pour intégrer les réalités socio- culturelles de l'Afrique, il serait souhaitable que cette piste soit exploitée quitte pour l'assureur à prévoir dans le contrat que sa prestation sera forfaitaire si après constatation de la maladie l'assuré optait pour la médecine traditionnelle.

CONCLUSION

La micro-assurance se définit comme l'octroi des services d'assurance adaptés au portefeuille et aux besoins spécifiques des personnes à faible revenu jusque là exclues des circuits financiers classiques. Cependant les difficultés liées à la fixation de la limite entre pauvres et non pauvres suscitent la réflexion en vue d'une redéfinition du concept en insistant davantage sur le niveau de prime que sur le niveau de revenu des personnes cible.

De par l'importance de sa population, son statut de continent en développement, l'Afrique est une terre particulièrement propice à l'essor de la micro-assurance. Au-delà de sa dimension sociale qui a trop souvent retenu l'attention au risque de constituer un élément dissuasif du point de vue des assureurs commerciaux en quête de rentabilité, la micro-assurance présente un aspect économique très prometteur. Il est d'ailleurs de plus en plus admis qu'elle constitue le nouveau marché, l'eldorado de demain.

L'essor de la micro-assurance en Afrique suppose cependant de venir à bout d'un certain nombre de problèmes. Il s'agit notamment de l'image peu glorieuse de l'assureur aux yeux des populations africaines avec pour corollaire une culture de l'assurance qui tarde à se mettre en place, de l'instauration d'un cadre réglementaire approprié, de la détection des besoins réels des populations africaines en matière d'assurance, de la recherche des canaux appropriés de distribution ou encore de l'épineuse question de la réduction des coûts de gestion.

Les solutions préconisées vont d'une part de la révision du code CIMA et des lois nationales à une implication plus accrue des pouvoirs publics en passant par une opération de charme en vue de redorer le blason de l'assureur. D'autre part, des propositions sont faites à chaque étape de la mise en place d'un programme de micro-assurance en Afrique. Elles concernent entre autres l'étude qualitative de marché, l'utilisation des nouvelles technologies, l'implication des communes, des élites et autres personnalités ressource dans la distribution, la diffusion de masse, l'instauration d'un droit d'option de règlement.

Les différents intervenants au développement du secteur des assurances et partant de la croissance économique en Afrique sont avertis de la nécessité de sortir du « cercle vicieux de la médiocrité ». Pour cela, « il faut promouvoir l'assurance, encore perçue comme un produit élitiste, en explorant les niches nouvelles telles la micro-assurance, l'assurance agricole, l'assurance islamique...La téléphonie mobile l'a fait, la microfinance aussi. Pourquoi pas nous ? »⁶².

⁶² Protais Ayangma, président de la FANAF ; journal « Les Afriques » N° 100, spécial « la parole à nos lecteurs »

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages et articles

1. Assane Fall-Diop, « Bataille pour la protection sociale en Afrique », Le Monde diplomatique, mai 2006.
2. Code CIMA, édition 2009
3. Association Internationale de la Sécurité Sociale (AISS), « Une sécurité sociale Dynamique pour l'Afrique : étendre la protection sociale pour le développement », Forum régional de la sécurité sociale pour l'Afrique, Nov. 2008
4. Boutbien Allan, « La micro-assurance santé : quelle place pour les compagnies privées d'assurance ? », FANAF, Etats généraux de la microassurance, CGR consultants, Abidjan Oct. 2009
5. Revue Générale de Droit des Assurances N° 4, 2009
6. Barkat M., world press, "Qu'est ce que l'assurance Takaful?", novembre 2007
7. Bayala André « Ethique et assurance », Institut International des Assurances, Afrique Assurance n° 001 1^{er} semestre 2010
8. Churchill Craig, Liber, Mc Cord, Roth, « L'assurance et les institutions de microfinance », Guide technique pour le développement et la prestation de services de micro-assurance - OIT, 2004
9. Churchill Craig, "Protecting the poor : a microinsurance compendium", 2006
10. Churchill Craig, Reinhard Dirk, Qureshi, « l'assurance au service des pauvres », compte rendu de la 1^{ère} conférence sur la micro-assurance, Munich 18-20 octobre 2005
11. Churchill Craig, Reinhard Dirk, "Living up to its potential", compte rendu de la 5^{ème} Conférence internationale sur la micro-assurance, Dakar Nov. 2009
12. Churchill Craig (sous la direction de), « Le guide de la micro-assurance », OIT, Microinsurance Network, 2010
13. Debrat Michel, Nabeth Marc, Vaté Michel, « Micro-assurance, assurance, réassurance : des outils efficaces pour le développement », Institut Thomas More, Les notes N° 11 janvier 2007
14. Dufour Jules, « L'état de la pauvreté dans le monde : un bilan controversé », Centre de Recherche sur la Mondialisation, juillet 2007
15. FANAF, « Le marché de l'assurance en Afrique (Données 2004 à 2008), Fév. 2010

16. Faye Dialigué, « Assurance agricole défiance du monde rural, vulgarisation des produits... : les défis de la Cnaas », Le quotidien mai 2010
17. Giesbert Lena, "The demand for microinsurance in rural Ghana", German Institute of Global and Area Studies, 2008
18. Isma B. "Couvrir tous les risques de l'activité agricole", Le Maghreb (quotidien de l'économie), juin 2010
19. Kamdem Roger, Hoga Marthe, Mbvoum, Nkongo, Etoua, Toyum, Bayouak, « La micro assurance au Cameroun », Assurance et sécurité N° 016, nov. 2009
20. Les Afriques n° 100 (journal) spécial « la parole à nos lecteurs » : Protais Ayangma Amang
21. L'Assureur africain N° 75, décembre 2009
22. Lhériaux Laurent, « La micro-assurance dans la conférence interafricaine des marchés d'assurances (CIMA), un secteur à réglementer ? », 2003
23. Lloyd's, Microinsurance Centre, "Insurance in developing countries: exploring opportunities in microinsurance", 2008
24. Martin Ziguélé « le rôle économique de l'assurance en Afrique », La Tribune, 17 Oct. 2008
25. Matul Michal, Mc Cord, Phily Caroline, Harms Job, « The landscape of Microinsurance in Africa », ILO, microinsurance innovation facility, Working Paper n° 4, March 2010
26. Nabeth Marc, « Micro-assurance : Macro-enjeux ? » Revue d'économie financière, juillet 2005
27. Nabeth Marc, « Micro-assurance défis, mise en place et commercialisation », Argus de l'assurance 2006, Grand prix du livre du CHEA 2006
28. Nabeth Marc, « La microa-assurance : retour sur un besoin essentiel » (Financer le développement par la mobilisation des ressources locales), vol. 26 n°2, 2007
29. Nabeth Marc, « La microassurance en Afrique, ou la construction d'assurances modernes au-delà des apparences », Institut Thomas More, juillet 2009
30. Nabeth Marc, « Introduction à la microassurance », 5^{ème} conférence internationale sur la micro-assurance, Dakar, novembre 2009
31. Ouedraogo Adolphe, « Microassurance : aménagements règlementaires à apporter au code CIMA », Etats généraux de la micro-assurance, Abidjan Oct. 2009

32. OIT, « Le point sur la sécurité sociale en Afrique », 2010
33. Ousmane Mbengue, « Louga – Assurance agricole : l'ANCAR démarre un programme de sensibilisation », Quotidien Le soleil, 2010
34. PINROD, MEC DELTA, « Termes de référence du colloque sur l'assurance agricole », février 2009
35. Phily Caroline, « Qu'est ce que la micro-assurance ? », Assemblée générale de la FANAF, Fonds pour l'innovation en micro-assurance, Fév. 2009
36. Pogge Thomas, « Que savons-nous de la pauvreté dans le monde ? », Columbia University, Observatoire des inégalités, juin 2006
37. Renaudin André, « L'engagement de La Mondiale dans la micro-assurance », réunion des organes d'assurance mutuelle, 2009
38. Ridde Valery, « L'initiative de Bamako 15 ans après : un agenda inachevé », World Bank 2005
39. Roth Jim, Mc Cord Michael, Liber Dominic, « Insurance provision in the world's 100 poorest countries », The microinsurance Centre, April 2007
40. Tomchinsky Gabrielle, « Introduction to microinsurance : historical perspective, 4th international microinsurance conference », Colombia 2008
41. Soumaïla Sorgho, « Cauri d'or : l'UAB-vie accompagne le secteur informel dans son développement », Etats généraux de la micro-assurance, Oct. 2009
42. Sevaistre Patrick, « L'Afrique, futur géant agricole ? Un rôle nouveau pour le secteur privé dans l'agriculture africaine », Institut Thomas More, 13 Oct. 2009
43. SodefiteX, « Compte rendu rencontre avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole », 2010
44. Unicef, « Renforcer la protection sociale pour les enfants en Afrique de l'Ouest et du Centre », Note de synthèse, février 2009
45. Vaté Michel, « Microassurance des risques initiaux: vers le développement collectif par la résilience individuelle », Institut Thomas More, juin 2009

Sites Internet

46. <http://www.microinsurancecentre.org> Site de promotion des activités de micro-assurance
47. <http://lamicrofinance.org> Site du Portail Microfinance, centrale d'information sur la microfinance et sa complémentarité avec la micro-assurance
48. <http://www.entrepreneursdelacite.org> Travaux sur les premières expériences de micro-assurance en France
49. <http://www.munichre-foundation.org> Site de travail sur la micro-assurance sous l'impulsion de la fondation du réassureur Munich Re
50. <http://www.institut-thomas-more.org> Site de recherche et travaux indépendant qui s'intéresse à la micro-assurance comme moyen de lutte contre la vulnérabilité et la pauvreté
51. <http://web.worldbank.org> Estimations de la population mondiale ainsi que celle de l'Afrique subsaharienne d'ici à 2036
52. <http://fr.wikipedia.org> Géographie de l'Afrique
53. <http://www.fanaf.org> Etats généraux de la micro-assurance, conférences internationales sur la micro-assurance
54. <http://www.inegalits.fr> Site de l'Observatoire des inégalités
55. <http://www.microinsurancenetwork.org> Réseau de recherche et d'échanges sur la micro-assurance

Mémoires

56. Caillat Anne-Lise, « La micro-assurance, un « business » à risques pour les assureurs ? », Enass, Oct. 2007
57. Faten Najar, « La micro assurance : croissance économique et développement social », Université de la Manouba, 2008

Table des matières

Dédicace.....	i
Remerciements.....	ii
Liste des sigles et abréviations.....	iii
Liste des figures.....	iv
Résumé.....	v
Abstract.....	vi
Sommaire.....	vii
INTRODUCTION.....	1
Chapitre I. PRESENTATION DE LA MICRO-ASSURANCE.....	5
Section I. Définition de la micro-assurance.....	5
Paragraphe 1. Les différentes acceptions de la notion de micro-assurance.....	5
Paragraphe 2. Le(s) domaine(s) de la micro-assurance.....	8
Section II. Evolution de la micro-assurance.....	10
Paragraphe 1. Les premières initiatives.....	10
Paragraphe 2. L'extension par les mutuelles de santé.....	12
Paragraphe 3. Prise du relais par les compagnies d'assurances.....	14
Chapitre II. LES FONDEMENTS DE LA MICRO-ASSURANCE.....	16
Section 1. La dégradation de la protection sociale.....	16
Paragraphe 1. L'expansion de la pauvreté dans le monde et particulièrement en Afrique.....	17
Paragraphe 2. L'insuffisance et l'inadaptation des systèmes de protection sociale existants...19	
Section 2. La micro-assurance comme solution au problème de développement Economique et social de l'Afrique.....	21
Paragraphe 1. La micro-assurance : « nouveau marché » de l'assurance.....	21
Paragraphe 2. L'engouement croissant des acteurs à l'essor de la micro-assurance en Afrique.....	26
1. Le rôle de la FANAF	27
2. Le rôle des institutions et écoles de formation à l'assurance.....	27
3. Le rôle des autorités publiques nationales.....	28
4. Le rôle de la CIMA.....	29
5. Le rôle des réassureurs et des compagnies d'assurance classique.....	31
6. Le rôle des autres partenaires internationaux.....	31

Chapitre III. QUELQUES EXPERIENCES DE MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE.....	33
Section 1. Expériences en Afrique orientale et australe.....	33
Paragraphe 1. L'Afrique du Sud.....	33
Paragraphe 2. Le Kenya.....	34
Paragraphe 3. L'Ouganda.....	35
Section 2. Expériences dans le reste du continent.....	36
Paragraphe 1. L'Afrique du Nord.....	36
Paragraphe 2. La zone CIMA.....	37
1. Cauri d'or de l'UAB Vie.....	38
2. La Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal	
Chapitre IV. PROPOSITION DE MISE EN PLACE D'UN PROGRAMME DE MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE.....	41
Section 1. Conception et réalisation des produits.....	41
Paragraphe 1. Etude de marché.....	42
1. Etude documentaire.....	42
2. Etude qualitative.....	43
3. Etude quantitative.....	44
4. Business plan.....	44
Paragraphe 2. Phase test.....	44
1. Pertinence de la phase test.....	44
2. Financement de la phase test.....	45
Section 2. Souscription et gestion des contrats.....	46
Paragraphe 1. Fixation du tarif.....	46
Paragraphe 2. Communication.....	47
1. Communication institutionnelle.....	47
2. Communication produit.....	47
Paragraphe 3. Distribution.....	48
Section 3. particularité de la rédaction des contrats et du règlement des sinistres.....	49
Paragraphe 1. simplification des termes des contrats et des procédures de règlement	49
Paragraphe 2. La nécessité d'instaurer l'option de règlement.....	50
CONCLUSION.....	52
BIBLIOGRAPHIE.....	54

