

**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)**

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)
B. P. 1575 TEL. : (237) 2220 71 52 FAX : (237) 2220 71 51
E-mail : iaa@serveur.cm.refer.org
YAOUNDE (CAMEROUN)



CYCLE III / DESS-A XVIII^{EME} PROMOTION 2006-2008
**DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
SPECIALISEES EN ASSURANCE**
MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

THEME

**MICRO-ASSURANCE : DOMAINE
ENJEUX ET PERSPECTIVES**

Présenté et soutenu par :

Mohamodou MOUMOUNI
18^{em} promotion 2006-2008
DESS-A

Directeur de Mémoire :

Justin Quam GBADAGO
DIRECTEUR COMMERCIAL
NSIA Vie Togo

SOMMAIRE

SOMMAIRE	I
DEDICACE.....	I
REMERCIEMENTS	I
AVANT PROPOS.....	V
TABLE DES ABREVIATIONS.....	VI
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : LES CONTOURS DE LA MICRO-ASSURANCE	1
CHAPITRE I : LES STRATEGIES INFORMELLES DE LA GESTION DU RISQUE	1
SECTION I : L'ANALYSE DES RISQUES RENCONTRES PAR LES POPULATIONS PAUVRES	7
A-LES PRINCIPAUX RISQUES LIES A LA VIE DES MENAGES PAUVRES	7
B-LES PRINCIPAUX RISQUES LIES AU PATRIMOINE DES MENAGES PAUVRES.....	9
SECTION II : LES MECANISMES DE LA GESTION DU RISQUE.....	10
A-LES PRINCIPES DE LA GESTION DU RISQUE.....	10
B-LES MOYENS DE GESTION DU RISQUE PAR LES MENAGES PAUVRES..	13
CHAPITRE II : LA NECESSITE DE LA MICRO ASSURANCE.....	1
SECTION 1 : LES FONDEMENTS DU BESOIN DE LA MICRO ASSURANCE	16
A-LES LIMITES DES STRATEGIES INFORMELLES DE LA GESTION DU RISQUE	16
B-LE SUCCES DE LA MICRO FINANCE PROFESSIONNELLE	18
SECTION II : LE DOMAINE D'INTERVENTION DE LA MICRO ASSURANCE ...	21
A-LES ASSURABLES	22
B-L'AMELIORATION DE LA GESTION DU RISQUE DES MENAGES A BAS REVENUS	23
DEUXIEME PARTIE : LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES DE LA MICRO- ASSURANCE	1
CHAPITRE I : LES ENJEUX DE LA MICRO-ASSURANCE.....	1
SECTION I : LE COMPLEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE AUX RESEAUX D'EPARGNE-CREDITS	28
A-LA NECESSITE DE LA COHABITATION	28
B-L'INTERET DE LA MICRO-ASSURANCE AUX ORGANISMES D'EPARGNE- CREDITS	29
SECTION II : LE COMPLEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE AUX RESEAUX D'ASSURANCE.....	33
A-LA CAISSE DE SECURITE SOCIALE	34
B-L'ASSURANCE PROFESSIONNELLE.....	35
CHAPITRE II : LES PERSPECTIVES DE LA MICRO ASSURANCE.....	1
SECTION I : L'EXTERNALISATION DU SERVICE DE MICRO-ASSURANCE ET LA REASSURANCE.....	42

A-L'EXTERNALISATION DU SERVICE DE LA MICRO-ASSURANCE DES RÉSEAUX D'ÉPARGNE-CRÉDITS.....	42
SECTION II : LES PRODUITS POSSIBLES DE LA MICRO-ASSURANCE.....	50
A-LES PROBLÈMES RELATIFS AUX PRODUITS D'ASSURANCE.....	50
B-UNE APPROCHE DE SOLUTIONS	52
CONCLUSION	54
BIBLIOGRAPHIE	1
ANNEXE	1

DEDICACE

A mon feu père MOUMOUNI Tchakondo Idrissou ,

A mon feu père adoptif AGORO Tassimdja Bawa ,

A ma mère adoptive AGORO Adjara,

A mes frères MOUMOUNI Abass, MOUMOUNI Anass,

A ma sœur MOUMOUNI Adarawè épouse AYEVA,

A mon beau Monsieur AYEVA Lymdah Ouro

Je dédie ce modeste travail.

REMERCIEMEN

Au terme de ce mémoire de fin de formation et de stage, qu'il me soit permis d'adresser mes sincères remerciements à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la réussite de ma formation et m'ont guidé pendant l'élaboration de ce mémoire.

Nos sincères gratitudes vont d'abord aux sieurs Justin Quam GBADAGO ; Jean-Marie Koffi TESSI ; Nikabou MATCHAME et Wyao.T.Christian TCHAMIE respectivement Directeur Commercial à NSIA Vie Togo, Directeur du courtage à NSIA Togo, Expert agréé et Cadre supérieur au service réassurance au GTA-C2A, qui malgré leurs multiples occupations, ont bien voulu diriger ce travail.

Nos remerciements vont ensuite à Monsieur José Kwassi SYMENOUE Administrateur et Directeur Général de NSIA Togo IARDT et Vie qui non seulement nous a donné l'opportunité du stage mais a également su nous encourager.

Nos profondes gratitudes vont à Monsieur Magloire Kokou KINIFFO Directeur Central Opérationnel NSIA Togo IARDT et Vie, à Monsieur Essoham Arsène BEBESSIKI Chef Département Technique, Monsieur Olivier ASSINGUIME , Mademoiselle Bariratou MALAN-ABDOU et Mademoiselle Sylvie DJREKE tous souscripteurs à NSIA Vie Togo.

Nos sincères reconnaissances vont à Monsieur Roger Jean-Raoul DOSSOU-YOVO, Monsieur Djovi T. KENOUE, Monsieur Komlavi DIABO et au Comité des Assureurs du Togo, respectivement Directeur Général de l'Institut International des Assurances (IIA), Directeur des Assurances et Responsable du CPFA Togo.

Enfin que l'Institut International des Assurances et le corps professoral trouvent ici l'expression de notre déférente gratitude pour la qualité de la formation.

AVANT PROPOS

Le DESSA est un Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurance. Il est un diplôme international délivré par l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé (CAMEROUN).

Créé en 1972, l'IIA a pour mission de former et de mettre à la disposition des Etats membre de la CIMA des cadres hautement qualifiés capables de diriger des compagnies d'assurances.

La formation en vue de l'obtention du DESS-A, qui dure deux ans comprend une période de formation théorique qui s'étale généralement sur seize mois et une période de stage pratique de six mois, en milieu professionnel afin de permettre à l'étudiant de toucher aux réalités de l'entreprise. C'est dans ce cadre que la demande formulée par la Direction Nationale des Assurances du TOGO a été acceptée par la compagnie d'assurance NSIA Vie Togo qui a bien voulu nous accueillir dans ses locaux afin que notre stage s'y déroule normalement jusqu'à son terme.

Au cours de notre stage, le thème « **La micro-assurance : Domaine enjeux et perspective** » est celui qui a retenu notre attention, thème qui a fait l'objet du présent mémoire qui se trouve être le résultat de cinq mois de stage.

TABLE DES ABREVIATIONS

CGAP	Groupe consultatif pour l'assistance des pauvres
CNSS :	Caisses Nationales de Sécurité Sociale
BM :	Banque Mondiale
FMI :	Fonds Monétaire International
OIT :	Organisation Internationale du Travail
OMS :	Organisation Mondiale de la Santé
OMM :	Organisation Météorologie Mondial
ODM :	Objectifs du Millénaire pour le Développement
COBAC :	Commission Bancaire d'Afrique Centrale
IMF :	Institution de Micro Finance
EMF :	Etablissement de Micro Finance
\$US :	dollar des Etats Unis d'Amérique
ONU :	Organisation des Nations Unies
FANAF :	Fédération des Sociétés d'assurances de Droit National Africaines
BIT :	Bureau International du Travail
CIMA :	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
PNB :	Produit National Brut
CNPS :	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
XL :	Excédent de Sinistre
SL :	Stop-Loss

INTRODUCTION GENERALE

L'Homme a toujours cherché, depuis son existence à protéger sa personne et ses biens contre les aléas de la vie. Il a dans un premier temps cherché à protéger lui-même, sa famille et en grosso modo ses proches. L'évolution de son existence dans le temps et dans l'espace, lui a permis des acquisitions patrimoniales telles que ses biens, son logement, son bétail... Il se préoccupa alors secondairement à mettre son patrimoine acquis au tout de mille sacrifices à l'abri de tout danger. Toutefois cette protection de sa personne et de son patrimoine se fait contre les événements aléatoires, dont la réalisation ou la date de survenance est incertaine.

Ainsi les tailleurs de pierre de l'ancienne Egypte, ceux qui ont construit les temples et les pyramides, formaient déjà dès 4500 avant Jésus-Christ des sociétés de secours mutuels. Autrement dit, ils payaient préalablement une cotisation pour mutualiser un risque tel qu'un accident, un décès ou une maladie en vue de recevoir une prestation en cas de la survenance de ce risque. Il semble donc que les premières institutions proches de l'assurance ont vu le jour dans l'Antiquité. Dès le Moyen Âge, face au besoin d'argent des marchands maritimes, la grosse aventure faisait son apparition, qui s'apparaissait à un pari. Son mécanisme selon J. YEATMAN : « les marchands s'adressaient à des banquiers qui leur prêtaient les capitaux nécessaires. Si le bateau faisait naufrage, le marchand ne remboursait rien au banquier. Par contre, en cas de réussite de l'expédition, le prêteur était non seulement remboursé, mais touchait en plus une participation très élevée en compensation du risque encouru. L'intérêt pouvait atteindre 40%, voire 50% »¹. Au regard du taux d'intérêt excessif, elle fut condamnée. Face toujours au besoin de ces marchands, un système fut mis en place pour remplacer la grosse aventure, qui donnait naissance à l'assurance professionnelle en l'occurrence l'assurance maritime.

Selon J. YEATMAN, « l'assurance est l'organisation rationnelle d'une mutualisation de personnes soumises à l'éventualité de la réalisation d'un même risque qui, par leurs contributions financières, permettent l'indemnisation des dommages subis par ceux d'entre eux qui sont effectivement frappés par ce risque »² En d'autres termes, un assureur ou un mutualiste organise en mutualité une multitude de personnes exposées à la survenance de

¹ Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance », 2^e Ed. Economica, 2005, p.5.

² Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance », 2^e Ed. Economica, 2005, p.1.

certains risques ; grâce à la masse commune des cotisations collectées, l'assureur ou le mutualiste indemniserà les membres de cette mutualité qui ont subi un événement dommageable ou heureux. De cette définition, il ressort que, l'assurance est la réunion de quatre conditions simultanées à savoir un *contrat* c'est-à-dire un engagement entre l'assureur et l'assuré, impliquant le *paiement de cotisation* par l'assuré, qui est la contrepartie d'une *prestation future* de l'assureur, qui sera déclenchée par la *survenance d'un risque*. Il est à souligner que la mutualisation est le regroupement avant la survenance de l'événement dommageable de toutes les personnes qui accepteront de participer à la réparation des dommages subis par l'un ou l'autre d'entre eux.

L'arrivée de l'assurance moderne dans les pays du Sud, en l'occurrence l'Afrique, s'est fait par l'installation des succursales des compagnies européennes particulièrement anglaises. Elles se sont installées pour satisfaire d'abord les besoins des clients européens dans la branche transport, mais ont peu à peu étendu leur offre de garanties pour couvrir les risques des entreprises étrangères installées dans ces pays du Sud et leurs dirigeants expatriés. Après la période des indépendances, des législations nationales ont été adoptées imposant des obligations en matière d'assurance. Ces obligations ont contraint ces succursales européennes à quitter et laisser le champ libre aux assureurs nationaux, qui sont pour la plupart, des compagnies étatiques. Malheureusement, ces compagnies en situation de monopole, ont continué avec des garanties héritées. Ils n'ont pas su les réadapter et innover pour mieux répondre aux besoins de leurs populations. Ces besoins sont non seulement en matière de couvertures mais aussi de prix de la promesse. Face à ce constat, les populations de ces pays en voie de développement en particuliers la classe pauvre, accentuent la gestion de leurs risques, sur la base d'entraide informelle naquit comme souligner ci-dessus en Egypte. Dans le souci d'améliorer la gestion du risque et de répondre aux besoins de ces ménages pauvres par le biais de l'assurance, en vue de contribuer à la lutte contre la pauvreté, la micro-assurance fait son apparition.

Elle désigne, selon le Consultative Group to Assist the Poor (Groupe consultatif pour l'assistance des pauvres « le CGAP »), « l'adaptation de services d'assurance à des clients essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique » Laurent LHERIAU, complète « ...ou n'ayant pas accès aux Caisses Nationales de Sécurité Sociale (CNSS)... »³. Pour dire simplement, la micro-assurance a pour rôle d'assurer les ménages à faibles revenus des pays en développement ainsi que les petites entreprises en

³ Laurent LHERIAU, « La micro-assurance dans la Conférence Internationale des Marchés d'Assurances (CIMA), un secteur à réglementer », Article TFD 73/Déc. 2003 , p.39.

phase de démarrage de leurs activités. En somme, la micro-assurance n'est concrètement qu'une assurance adaptée aux risques des populations à faible revenu et des petites entreprises. En se référant à la notion de technique d'assurance, il s'agit, en d'autres termes, de la gestion du risque de ceux exclus du système d'assurance classique. Contrairement à la micro finance, qui a vu le désintéressement des banquiers professionnels à cause de difficultés d'accès, les assureurs professionnels montrent un intérêt pour ce micro marché.

De cet intérêt, la problématique que nous pouvons dégager est l'impact de la pratique de la micro-assurance par les assureurs des pays du Sud sur leurs résultats techniques et sur l'état de pauvreté des ménages à faibles revenus. De cette question fondamentale, ressortent les préoccupations suivantes :

-Quels sont les fondamentaux de la micro-assurance ?

-Quelle sécurité peut offrir la micro-assurance ?

-Quels avantages découlent de la prestation offerte par la micro-assurance ?

-Pourquoi la micro-assurance, doit-elle être pratiquée uniquement par les assureurs ?

Afin d'essayer répondre à ces interrogations, notre travail est conduit en deux parties :

-La première partie traite les contours de la micro-assurance ;

-La deuxième partie s'articule autour des enjeux et des perspectives de la micro-assurance.

PREMIERE PARTIE : LES CONTOURS DE LA MICRO- ASSURANCE

L'idée de lutter contre la pauvreté dans le monde a vu naître la micro-finance formelle. La pauvreté, pour dire simplement est un état caractérisé par l'absence d'un certain nombre de choses telles l'argent, le soin à la santé, la nourriture, le logement propice, l'environnement sain. Les populations pauvres sont donc celles démunies de ces besoins primaires. De plus, elles vivent en général, selon la Banque Mondiale (BM) et le Fonds Monétaire International (FMI), en dessous de 2\$US/jour. Il est à souligner le cas particulier de l'Afrique, qui est en moyen de 0,75\$US/jour.

Dans ces conditions, la micro finance formelle apparut et est destinée à ces populations pauvres exclus du système bancaire classique. Elle désigne, selon le CGAP « les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (« microcrédit ») à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises ». Elle leur permet, pour dire simplement, de faire face à une situation ponctuelle de faible intensité (c'est-à-dire la survenance d'un événement prévu ou non) ou de résoudre un problème économique (se lancer dans une activité ou la renforcer par l'exemple). Ainsi la micro-assurance, qui n'est autre chose que l'adaptation des produits d'assurance aux besoins des populations pauvres, fondée sur la technique d'assurance et une activité d'essence mutualiste (le regroupement d'individus comme base) ne saurait rester en dehors de cette mutation. Elle s'intéresse donc à la vulnérabilité, à l'image de la micro finance, des populations pauvres exclus du système d'assurance formelle. Toutefois, avant l'avènement de celle-ci, ces exclus faisaient déjà face à leur vulnérabilité, mais de

quelle façon le font-elles ? Cependant quels seront les fondements de la nécessité de la micro-assurance ? Au vu de ces préoccupations, cette première partie exposera successivement les stratégies informelles de la gestion du risque (chapitre I), et la nécessité de la micro-assurance (chapitre II).

CHAPITRE I : LES STRATEGIES INFORMELLES DE LA GESTION DU RISQUE

L'aversion (le sentiment d'éloignement et de répulsion) vis-à-vis du risque, la recherche d'une plus grande sécurité ou d'un état de confiance contre les aléas de la vie quotidienne, semblent constituer une caractéristique quasi universelle des comportements humains. A cette fin, l'humanité en général et les populations à faibles revenus des pays en développement en particulier sont confrontées à des dépenses parfois exceptionnelles, provoquées par des événements malheureux tels que le décès, le péril d'un patrimoine ou encore la maladie, mais aussi heureux tels que le mariage et la naissance d'un enfant. Ainsi, face à ce constat, les ménages à faibles revenus ont développé de multiples stratégies répondant à ce besoin de sécurité. Ces stratégies consistent à prendre des mesures préventives afin d'éviter ou de réduire le risque. Cependant, en cas de sinistre, elles consistent à le faire répartir entre ceux courant le même risque (autrement dit, faire supporter à chacun une part relativement faible) en vue de réduire la lourde charge que devrait supporter le sinistré. Mais la gestion du risque par les ménages pauvres, des pays du Sud semble varier selon les époques, les cultures, les classes sociales.

De ce fait, la question reste posée sur les risques auxquels les populations pauvres sont exposées, et la manière dont elles y font face. Il s'agit de faire, respectivement dans les différentes sections à suivre, une analyse de ces risques et d'exposer les mécanismes de la gestion de ces risques par les exclus de l'assurance classique.

SECTION I : L'ANALYSE DES RISQUES RENCONTRES PAR LES POPULATIONS PAUVRES

Le risque est défini, selon Jérôme YEATMAN comme « événement dommageable contre la survenance duquel on cherche à se prémunir »⁴. En effet si l'on cherche à se prémunir contre un événement, cela signifie que cet événement dommageable est de réalisation future et incertaine. Toutefois, il peut aussi s'agir d'un événement de réalisation certaine, mais à une date inconnue. Cependant, l'événement n'est pas toujours dommageable, il peut être aussi heureux tel que la survie à une date donnée, la naissance, le mariage. Il est à noter cependant que les risques ne peuvent être assurés que lorsqu'ils présentent certaines caractéristiques telles que la réalisation future, aléatoires, ne dépendant pas de la seule volonté de l'assuré, susceptibles de former une mutualité, dont l'assurance n'est pas interdite par la loi selon les mots de J. YEATMAN, à la page 16 du même ouvrage précité.

Ainsi le CGAP relève que « Les pauvres sont confrontés aux mêmes risques que les non pauvres, mais ces risques ont un impact financier plus important, et se produisent à une fréquence plus importante, dans leur cas »⁵. En effet les risques encourus par l'humanité sont universels. Il n'y a pas de risques destinés à une classe sociale. La vie quotidienne expose l'humanité entière aux mêmes risques quel qu'en soit l'endroit. Mais il est à souligner cependant que les ménages pauvres, n'ayant pas des moyens financiers suffisants pour moraliser (pour protéger) le risque, sont plus vulnérables non seulement par une fréquence plus régulière mais aussi par une forte sinistralité. Il s'en suit donc des dépenses plus importantes de leur part, alors qu'ils sont les plus démunis. Les risques auxquels ils sont confrontés, sont ceux liés d'une part à la vie d'une personne et d'autre part à leur patrimoine.

A-LES PRINCIPAUX RISQUES LIES A LA VIE DES MENAGES PAUVRES

Les aléas de la vie quotidienne semblent être innombrables. Parmi ces aléas, certains touchent à l'intégrité physique d'une personne. A ce propos, l'Organisation Internationale du Travail (OIT) estime que «... les travailleurs et leur famille vivent et travaillent dans des

⁴Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance », 2^e Ed.Economica, 2005, p.1

⁵CGAP , « La micro-assurance : une stratégie de gestion du risque », Note sur la micro-assurance n°16/Déc. 2003.

environnements dangereux, exposés à de nombreux risques, tels que maladies, décès et invalidités d'origine accidentelle... »⁶.

Le décès d'abord, est un événement certain mais aléatoire du fait de sa survenance à une date inconnue. Il est donc possible de se prémunir contre le décès (versé une somme aux ayant-droits au décès par exemple) mais aussi contre ses conséquences (par exemple la couverture d'un prêt consenti par un individu avant son décès). Le décès d'un membre du ménage (contribuant au revenu de ce ménage) entraînerait des conséquences pécuniaires pour cette famille pauvre telles que les frais funéraires, le manque du revenu que le défunt apportait. Quand on sait que les funérailles grandioses dans les pays en développement font l'honneur des familles et plus encore, ce que représente l'apporteur du revenu dans un ménage.

La maladie ensuite, est un risque plus fréquent et plus dévastateur au sein des populations pauvres en raison de ses conditions hygiéniques précaires qu'au niveau de la couche non pauvre. Selon un communiqué de presse du rapport de l'OMS sur "la santé dans le monde 2003 : façonner l'avenir", « Les maladies non transmissibles restent perçues comme la conséquence d'un mode de vie aisé, que les individus peuvent maîtriser en changeant leurs habitudes »⁷. Il semble qu'il y ait une corrélation entre la pauvreté et l'hygiène. Dans le cas de la maladie, en plus des conséquences financières dues à l'arrêt de l'activité d'un membre de la famille à faibles revenus ; il sera également confronté à des frais médicaux et hospitaliers. C'est donc contre ces pertes financières et ces frais qu'un ménage cherchera à se prémunir.

Les accidents enfin, à l'instar de la maladie, sont aussi des risques fréquents pour les populations pauvres. Selon la Banque Mondiale (BM) « 75 % de la population des pays du Sud vivent dans des espaces ruraux »⁸. Autrement dit, la majorité de ces populations pauvres des pays du Sud vit dans les zones rurales, par conséquent elle est essentiellement agricole. De ce fait, outre les accidents de la circulation, et en raison de l'espace géographique, elle est aussi vulnérable à des accidents tels que la morsure de serpent, des blessures dues aux outils agricoles. La prise en charge des frais de soins médicaux, suite à la morsure du serpent et aux blessures dues aux outils agricoles constitue ainsi l'une des priorités pour la clientèle de l'IMF Club Entraide Sans Frontière Assoli (une localité située environ à 390km de Lomé au Togo), à l'issue d'une enquête réalisée par cette structure, dans la perspective de la mise sur pied de la micro-assurance (voir annexe).

⁶ OIT, <http://74.125.45.104/search?q=cache:OOYQCMv9BhgJ:www.ilo.org>

⁷ OMS, <http://209.85.215.104/search?q=cache:bUjVMwqZAGMJ:www.euro.w>

⁸ BM, « Rapport sur le développement dans le monde », Rapport annuel de la Banque Mondiale 2008.

Le décès ou l'invalidité d'origine accidentelle ou encore la maladie d'un membre du ménage, met sa famille en difficulté de remboursement de son emprunt consenti. Cette situation conduit le plus souvent le ménage à vendre ses biens de production, et/ou réduire ses dépenses alimentaires ou éducatives. En cas d'un prêt à gage, la défaillance du prêt (le non remboursement) entrainera la perte éventuelle du patrimoine gagé.

Ceci n'est pas sans conséquences sur l'amélioration durable du bien-être social du ménage déjà soumis au régime de faibles revenus. Ainsi nous analyserons par la suite les risques liés aux patrimoines de ces ménages.

B-LES PRINCIPAUX RISQUES LIES AU PATRIMOINE DES MÉNAGES PAUVRES

L'OIT estime toujours en complétant «... tels que sinistres agricoles, catastrophes d'origine naturelle ou humaine »⁹. En d'autres termes, il s'agit de perte de biens matériels (par le vol ou par l'incendie) et les catastrophes liées aux phénomènes géodynamiques (en particulier la sécheresse, les pluies diluviennes, les tempêtes), ou provoquées par les erreurs humaines (les feux de brousse par exemple).

Le risque de perte de biens par la population pauvre est la disparition du matériel agricole ou de toute autre activité, de la destruction par l'incendie des intrants agricoles ou des marchandises, ou d'une épidémie qui décime le bétail. La réalisation de ces risques ne leur permettra pas d'atteindre le niveau de la récolte habituellement requis ou le chiffre d'affaires espéré. Selon l'Organisation Météorologie Mondial (OMM), « les pays en développement paient en effet un lourd tribut aux catastrophes naturelles vu qu'environ 95 % des pertes en vies humaines qu'elles provoquent sont concentrées dans ces pays »¹⁰. Ce qui signifie que les pays en développement souffrent des maux dus aux catastrophes naturelles à savoir l'inondation, la sécheresse, les cyclones, dont ils sont plus vulnérables. Or 52%(en 1981) des pauvres vivent dans ces pays, à en croire un rapport publié, le 26 août, par la Banque mondiale, et intitulé "Les pays en développement sont plus pauvres qu'on le croyait, mais le combat qu'ils mènent contre la pauvreté porte ses fruits". Les populations pauvres sont donc plus vulnérables. Ainsi l'endommagement potentiel des éléments exposés (biens de production, activités socio-économiques et patrimoine), laisse le ménage sans activité. Il retourne à la case de départ c'est-à-dire à la situation d'avant son activité, pour une longue durée quand on sait l'ampleur des dégâts laissés par le passage des phénomènes naturels.

⁹ OIT , <http://74.125.45.104/search?q=cache:OOYQCMv9BhgJ:www.ilo.org>

¹⁰ OMM, Rapport annuel 2003.

En plus des conséquences financières remettant en cause l'amélioration du bien-être social tel le cas des risques liés à la vie d'une personne, s'ajoutent la destruction ou la disparition de la machine productive mettant en cause le bien-être économique. Toutefois la réalisation de ces deux catégories de risques exacerbe encore la vulnérabilité des exclus de l'assurance classique face aux risques à venir. Face à cette situation, les populations dites fragiles ont mis en place des moyens pour éviter ou réduire leur vulnérabilité ou faire face à leur survenance. Cependant ces moyens fonctionnent sur certains principes. Il s'agit en un mot des mécanismes de la gestion du risque par les ménages à faibles revenus.

SECTION II : LES MÉCANISMES DE LA GESTION DU RISQUE

La gestion du risque peut être considérée comme l'ensemble des mesures prises en vue d'éviter ou de réduire la survenance d'un risque, ou encore au mieux la faire face. Ces mesures prises par les ménages défavorisés pour faire face à leurs risques, malgré la naissance et l'évolution de l'assurance professionnelle, connaissent de plus en plus une ascension parallèle à celle-ci. Ce constant peut s'expliquer par la difficulté de pénétration du professionnalisme de la gestion du risque dans les milieux pauvres. Face à leurs besoins, ils ont mis en place des moyens de gestion du risque basés sur certains principes que nous exposerons.

A-LES PRINCIPES DE LA GESTION DU RISQUE

La gestion du risque en général se fonde sur des principes tels que la mutualisation, la protection et la précaution, l'auto-assurance, et enfin la dispersion du risque. Toutefois ces principes peuvent en général se regrouper en éthique de solidarité et en éthique de compétition.

1-L'éthique de solidarité

L'éthique est la « science de la morale »¹¹ c'est-à-dire « l'ensemble des règles qui doivent diriger l'activité libre de l'homme »¹² bien entendu dans une communauté. La solidarité quant à elle, est définie comme « la dépendance mutuelle, le sentiment

¹¹ Dictionnaire TV5 monde

¹² idem

d'entraide »¹³. Ainsi l'éthique de solidarité en matière de gestion du risque permet, selon J.-M. BELORGEY, « de protéger contre un même aléa l'ensemble des membres d'une communauté, y compris les plus fragiles »¹⁴. Autrement dit, il s'agit de regrouper les individus craignant la survenance d'un même événement sans tenir compte de leur rang social. Il ressort que ce principe est fondé sur la dépendance mutuelle, le sentiment d'entraide. Vu dans le contexte de la pratique informelle de la gestion du risque, l'individu ou le ménage compte sur ses proches pour faire face à ses risques. Au nom des règles qui doivent diriger une communauté, les autres acceptent lui venir en aide. Cette dépendance mutuelle et ce sentiment d'entraide se matérialisent par des stratégies de soutien mutuel qui peuvent être, selon les termes de PLATTEAU (1997) « bilatérales ou multilatérales »¹⁵.

Le soutien bilatéral est fondé sur l'assistance réciproque. Cette assistance, à un ménage ou aux amis, peut être considérée comme un « investissement » futur ou comme un règlement d'une cotisation pour un soutien passé. En cas de sinistre, on devrait pouvoir compter sur un de ces gestes pour y être en droit d'attendre l'assistance retour.

Le soutien multilatéral est organisé par les groupements de personnes organisés sur la base mutualiste : Les individus s'organisent entre eux pour faire face collectivement à leurs besoins, pour se prêter et s'emprunter de l'argent les uns les autres au sein d'associations qu'ils constituent eux-mêmes. Concrètement, c'est un groupe de personnes ayant un lien commun (famille élargie, amis, résidents du même village ou du même quartier, salariés d'une entreprise, liens ethniques...), qui se réunissent pour mettre en commun leurs ressources, afin de bénéficier de facilités d'épargne et/ou de crédit en vue de dépenses qu'ils ne peuvent assumer par eux-mêmes ou pour s'assurer d'une assistance mutuelle en cas d'urgence. Cependant, cette façon de s'organiser pour faire face à leurs risques, se fait dans l'esprit de l'autofinancement ou de partage des risques, et non à la recherche d'un quelconque profit.

Il faut souligner que ces stratégies de soutien de la population dite fragile, des pays du Sud, prennent en compte les liens sociaux tels que les cultures ou les modes de fonctionnement locaux. A ce propos J. WEBER affirme « dans des sociétés où le lien social est celui qui vous attache encore au monde réel, à la vie normale »¹⁶. C'est ainsi que l'on retrouve des réseaux de solidarité populaire au sein d'un quartier, d'un village ou d'une communauté tels que les

¹³ idem

¹⁴ J.-M. BELORGEY, « Contre la discrimination ou l'exclusion à raison de la santé », Risque n°45/Mars 2001.

¹⁵ Craig CHURCHILL, « La micro-assurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques », Article ADA DIALOGUE n°33, juin 2004, p.13.

¹⁶ J. WEBER, « Risque et Pauvreté, comment penser un monde sans assurance », Revue Risques n°51/Sept. 2002.

réseaux familiaux, claniques, associatifs ou professionnels en mutualité ou en entraide mutuelle.

De ce fait, la première interrogation soulevée par ce partage est celle des raisons poussant un individu, présumé porter par ses propres intérêts, à aider ses semblables ayant subi un malheur ou un événement heureux. La seule réponse valable semble alors être qu'il attend recevoir une aide similaire dans une situation identique. Il est à noter, cependant que cette aide similaire ne surviendrait pas nécessairement, même si l'aléa menace a priori un grand nombre d'individus mais il ne touchera effectivement qu'un petit nombre d'entre eux. Reste alors à s'interroger sur l'éthique de compétition?

2- L'éthique de compétition

L'éthique de compétition s'observe au sein de la mutualisation des membres. Certains membres dits les moins faibles protestent contre leur mutualisation avec ceux dits les plus faibles. Les premiers estiment ayant des moyens pouvant moralisés le risque plus que les deuxièmes. Cela veut dire qu'ils sont capables d'éviter d'être exposés au risque ou prendre soin du risque. Par conséquent, ils sont moins vulnérables, c'est-à-dire moins sensibles aux risques. Ils ont à fortiori, une sinistralité faible. Autrement dit, ils causent ou subissent moins de sinistres. Ils estiment donc avoir cotisé pour les plus faibles avec qui, ensemble ils sont mutualisés. Eu égard aux prouesses de l'éthique de solidarité, il demeure au sein de la communauté ceux dits moins faibles qui rejettent le principe du partage égalitaire. C'est ce partage égalitaire que Renaud Bourlès appelle « l'assurance complète »¹⁷. En d'autres termes, on ne saurait en permanence obliger les moins faibles à payer pour les autres, afin de ne pas stériliser leur investissement productif et leur goût de l'effort. Il est bien vrai qu'au sein de la population fragile, il existe les moins faibles qui en acceptant d'être en mutualité avec les plus faibles, se voient lésés. Il leur semble avoir fait un investissement non productif en direction de ceux-ci, qui auront fréquemment besoin d'être mis ou remis à un niveau économique souhaitable.

De ce point de vue, s'installe un paradoxe entre l'éthique de solidarité et celle de compétition. Dès lors, la question qui reste posée est de savoir, quels sont les stratégies dont disposent les populations démunies des pays du Sud, pour réduire leur vulnérabilité. Pour ce faire, nous exposerons les moyens de gestion du risque par les ménages pauvres.

¹⁷ http://greqam.univ-mrs.fr/pdf/seminars/gt_macro2005-05-12.pdf

B-LES MOYENS DE GESTION DU RISQUE PAR LES MÉNAGES PAUVRES

Les moyens mis en œuvre par les ménages pauvres sont destinés à se prémunir contre les risques, tels que les conséquences financières suite à un décès, une maladie, une invalidité, un accident ; ou celles de la disparition, de la destruction des biens de production, comme nous l'avons précédemment analysé. Ces moyens sont l'entraide informelle, l'épargne, le crédit et la diversification des activités.

L'entraide informelle, suppose que sans aucune couverture préalable, l'individu compte recevoir au nom de la solidarité, une indemnisation en nature ou une assistance au travail de la part du voisinage ou de la communauté, s'il venait à être frappé par un événement malheureux ou heureux. Tel est l'exemple, à l'occasion d'une épreuve difficile, comme un décès dans la famille ou un incendie d'une boutique, les membres de la communauté vont aider l'individu ou le ménage sinistré, habituellement par un soutien en nature, tel que la nourriture, une offre de main d'œuvre ou d'une assistance, ou des matériaux pour reconstruire l'entreprise ou faire face aux obsèques.

Il en est de même d'un groupe préconstitué dont les membres sont exposés à la réalisation de certains risques, mais dans ce cas une garantie est acquise moyennant une cotisation et l'indemnisation est en espèce à concurrence du montant du sinistre. Il est indemnisé grâce à la masse commune des cotisations. En Afrique du Sud, par exemple, il y a environ 100.000 sociétés funéraires communautaires qui collectent pour approximativement un milliard de dollars de primes. Ces sociétés permettent aux personnes à faibles revenus de couvrir les importants frais d'enterrements en mettant en commun leurs ressources. Le fait qu'autant de personnes aient recours à ces moyens informels de gestion de leurs risques suggère que le secteur formel des assurances ne s'investit pas suffisamment pour répondre à la gestion des dépenses inattendues.

L'épargne est une stratégie de prévoyance face aux dépenses futures, prévues ou non. En effet, une telle épargne répond au souci de s'assurer contre les aléas de la vie pour soi-même et pour sa famille comme la survenance d'événements malheureux tels que la maladie, le décès, l'accident, le vol, l'incendie ou le chômage ou d'événements heureux à savoir la naissance, la survie ou le mariage.

Le crédit d'urgence peut permettre de répondre à une difficulté ponctuelle ou une situation d'urgence (le sinistre). Il est dû à une insuffisance ou à un défaut d'épargne. Il est obtenu auprès d'amis, de parents ou de voisins. Il peut être soit en espèce ou soit en nature et

garanti sur la base d'une simple confiance née des liens sociaux ou soit sur gage (échange d'un objet physique contre leur emprunt).

Il est également obtenu auprès des associations à vocation d'épargne et de crédit. Du fait de la contribution ou de la cotisation régulière de chaque membre au processus d'accumulation d'épargne, celui-ci a le droit de recevoir un prêt de la part du groupe, dépassant le plus souvent son épargne. Dans ce dernier cas, l'épargne tient lieu de garantie.

Dans le but de faire toujours face à leurs risques, les exclus de l'assurance classique des pays en développement, adoptent la stratégie de diversification de leurs activités, des actifs, et des revenus. Ils associent à leur activité principale d'autres secondaires ; ou chacun des membres du ménage exerce une activité dans l'espoir de diversifier les sources de revenu dont la mise en commun permettra au ménage de faire face à une situation d'urgence. De la même façon, l'accumulation des actifs tels que le bétail par exemple, dans l'espoir de le revendre en cas d'urgence.

Si les moyens mis en œuvre par les ménages dits fragiles tels que le recours à la famille ou aux proches ou encore au groupe, l'épargne, le crédit d'urgence et les stratégies de diversification, parviennent à subvenir à leurs besoins économiques mineurs ou une situation ponctuelle de faible intensité, il n'en sera pas de même pour des sinistres collectifs ou relativement importants. A présent, il s'agit de trouver un moyen, qui permettra de faire face à cette insuffisance. L'assurance, d'essence mutualiste, devient une nécessité.

CHAPITRE II : LA NECESSITE DE LA MICRO ASSURANCE

Dans le souci d'améliorer la gestion du risque des populations souvent fragiles que naît la micro-assurance dans les années 1980. Elle devient certes professionnelle au Bangladesh en 1986, date de la création de Delta Life Insurance Company. Cette dernière lance en 1988, le premier produit d'assurance destiné aux populations pauvres rurales impliquées dans des activités de commerce ou d'artisanat.

L'ouvrage "La protection des pauvres: guide de la micro assurance", publié ensemble en novembre 2006 par l'OIT, la Fondation Munich-Re et le CGAP, considère la micro assurance comme une composante essentielle des stratégies que les gouvernements, les donateurs, les organismes de développement et autres acteurs doivent adopter dans la perspective de la lutte contre la pauvreté et de la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Au vu de ces préoccupations, elle semble avoir donc un rôle immense. A cette fin, nous exposerons successivement les fondements du besoin de la micro-assurance (section I), et le domaine d'intervention de la micro-assurance (section II).

SECTION 1 : LES FONDEMENTS DU BESOIN DE LA MICRO ASSURANCE

La micro assurance tire son origine non seulement de la défaillance des réseaux informels mais aussi du succès de la finance formelle. D'aucuns professaient le succès de la micro finance en ignorant les limites de la gestion du risque par les populations à faibles revenus. En effet, les limites de ces stratégies informelles de la gestion du risque ont ouvert la voie à la recherche des moyens en vue d'améliorer les prestations des exclus de l'assurance classique. De plus, le succès de cette finance formelle suscite la préoccupation d'apporter davantage à cette même population cible une protection. Cependant la micro assurance exploiterait non seulement les leçons tirées de l'expérience des limites des réseaux informels mais aussi profiterait du succès de la micro finance pour se parfaire. De ce fait, il s'avère nécessaire d'analyser les causes qui sont à la base des limites des stratégies informelles de la gestion du risque d'une part et de montrer le succès de la micro finance professionnelle d'autre part.

A-LES LIMITES DES STRATEGIES INFORMELLES DE LA GESTION DU RISQUE

L'analyse précédente des stratégies informelles de la gestion du risque révèle certaines défaillances et insuffisances. Dans ces conditions, la portée de leur efficacité sera limitée, mais ces limites sont dues d'une part à la thésaurisation stérile de la précaution, et d'autre part à la mutualisation des réseaux informels.

1-La thésaurisation stérile de la précaution

Il est susmentionné dans les moyens mis en œuvre par les exclus de l'assurance classique de gestion du risque, les stratégies déployées par les ménages à faibles revenus pour faire face aux aléas de la vie quotidienne. Il s'agit sans doute de l'épargne, du crédit et des stratégies de diversification. Bien attendu que s'ils surviennent aux sinistres de faible intensité ou aux problèmes économiques mineurs, il n'en demeure pas moins pour les sinistres de forte intensité quel qu'en soit le degré de fréquence.

D'abord, l'épargne, qui selon la théorie de la consommation de KEYNES, est le « résidu de la consommation ». Autrement dit, les ménages n'épargnent qu'après avoir dépensé en besoins primaires (l'alimentation, le logement, l'habillement). Elle est donc

déterminée d'une part par la consommation et d'autre part soumise à la loi des risques naturels tels que la destruction par le feu ou les insectes, le vol, la perte de valeur. Telles sont les raisons de la faiblesse des sommes accumulées. Dans ces conditions, elle ne saurait constituer une couverture efficace contre des sinistres ou des urgences relativement importantes.

Ensuite, le crédit d'urgence au sein d'association à vocation d'épargne et de crédit, est forcément supérieur à l'épargne. Il est plus en même de mobiliser des sommes importantes en cas de sinistre, mais reste néanmoins suffisamment limité d'une part par le revenu futur de l'individu alors même que le sinistre peut avoir compromis ses revenus comme susmentionné et d'autre part par l'épargne qui tient lieu de garantie.

Quant au crédit sur gage, le ménage ne l'a pas accès lorsqu'il ne dispose pas un objet physique pouvant garantir le prêt. Toutes ces barrières imposées à la demande d'emprunt ne sont pas de nature à favoriser une protection suffisante, que constitue le crédit, surtout si la perte est relativement importante.

Et enfin, la dispersion du capital dans des activités jugées sûres est généralement de faible rendement. Les actifs à l'instar du bétail par exemple peuvent être décimés par une épidémie ou compromis par un sinistre. Dans ces conditions, les stratégies de diversification des activités, des actifs ne permettent pas une réduction très sensible de leur vulnérabilité.

Au vu de tout ce qui précède, une situation de crise importante, imposant des dépenses bien au-delà de l'épargne accumulée, de la limite du crédit d'urgence, peut avoir un impact décisif sur une famille, l'obligeant à se sur endetter, vendre une partie de son patrimoine (l'outil productif, terre, engin, bétail...). Autant de paramètres qui révèlent l'insuffisance et parfois l'inadaptation des stratégies informelles adoptées par les populations à faibles revenus pour faire face à leurs risques. Outre, cette accumulation stérile, s'ajoute les limites de la mutualisation.

2-Les limites de la mutualisation des réseaux informels

Un des deux piliers de la mutualisation est la loi des grands nombres. Au fur et à mesure que le nombre des membres du groupe ou de l'association augmente, les résultats théoriques (par exemple, la probabilité pour que tel événement soit réalisé) s'approchent de plus en plus de la réalité. Il s'agit tout d'abord d'avoir un nombre suffisant de membres pour que le partage du risque soit efficace. Or la mutualisation en entraide bilatérale se limite à

deux individus ou à deux ménages. En multilatérale, elle se limite à un groupe défini soit par l'ethnie, la cohabitation, la profession etc.

De plus, la tarification des risques est inexistante. Autrement dit, la cotisation payée ne tient pas compte de certaines caractéristiques du membre, ou l'aide apporter à un voisin n'a rien de mesurable. De ce fait, l'indemnisation ou l'aide retour, à concurrence du sinistre semble être pratiquement inexistante.

Il est à souligner cependant, le cas où le nombre des membres d'un groupe semble être important, mais l'instabilité de celui-ci peut être sous l'action de personnes ne respectant pas le contrat initial (à l'instar de la cotisation).

Les départs de certains membres à la recherche d'eldorado (l'exode rural, l'émigration) ou autres, déstabilisent également le groupe. Généralement, les groupes offrent un seul besoin aux membres, par exemple dans une association de femmes, elles cotisent pour assister l'une d'entre elles qui accouchera ; alors qu'elles ont des besoins énormes à satisfaire.

Il est à noter aussi l'inexistence de la complémentarité entre la mutualité pratiquée dans l'entraide informel et les autres principes de la gestion du risque à savoir la prévention et la précaution (dans la perspective d'éviter l'aggravation et la propension en cas du sinistre), l'auto assurance (permet de moraliser le risque), et enfin la dispersion du risque (il s'agit de placer les risques en coassurance ou en réassurance dans le but d'homogénéiser le portefeuille).

Ces défauts de l'entraide mutuelle ne sont pas de nature à réduire sensiblement la vulnérabilité des exclus de l'assurance classique. Au vu de ses limites, les stratégies informelles de la gestion du risque n'apportent qu'un degré minime de protection contre les risques auxquels les ménages démunis font face. D'où la recherche de nouvelles stratégies d'améliorer une telle protection.

B-LE SUCCES DE LA MICRO FINANCE PROFESSIONNELLE

L'avènement de la micro finance professionnelle avec la création de la Grameen Bank au Bangladesh en 1977, a apporté des changements socio-économiques. Le but de la micro finance est, dans les pays du Sud, de donner à des personnes démunies l'accès aux services financiers.

Dans « Les pays en développement, plus de 80 % de la population n'a pas accès aux banques. Pourtant, emprunter est souvent une nécessité : pour faire face à un imprévu, gérer son

budget, profiter d'une opportunité économique... »¹⁸. En effet la première institution de micro finance (Grameen Bank) est né dans ce contexte où l'humanité chercherait à résoudre les maux des personnes à faibles revenus tels que l'emprunt pour se lancer dans une activité ou la renforcer, ou encore faire face à une situation ponctuelle (sinistre). Muhammad YUNUS a fondé cette institution dans le but d'une prestation financière, aux exclus bangladais du système bancaire classique. Il est parti sur la base de « 27dollar pour 42 paysannes bangladaises »¹⁹.

En fait, la micro finance formelle n'est qu'une institutionnalisation de la micro finance informelle, c'est-à-dire celle déjà pratiquée par les populations à faibles revenus dans la gestion de leurs risques. A l'instar de la micro finance informelle, celle dite formelle a aussi le rôle de donner aux pauvres des moyens financiers pour s'auto protéger. Il s'agit de l'épargne, du crédit d'urgence et du crédit classique auxquels ces ménages pauvres peuvent disposer à tout moment, pour résoudre les problèmes économiques, ou pour faire face à une urgence ponctuelle.

Cependant, il est à nuancer entre ces deux formes de finance. , la finance formelle serait spécialisée dans les prêts de montants relativement importants et celle informelle sera spécialisée dans les prêts de plus petits montants. Par ailleurs, il existe une véritable complémentarité entre finance formelle et finance informelle. Les dépôts informels aboutissent souvent dans des institutions formelles, et les fonds provenant des prêts formels, lorsqu'ils sont dépensés, circulent souvent via des réseaux informels.

Le succès de la micro finance formelle tel que sa force de pouvoir intégrer le secteur informel et le monde agricole rurale d'une part et son exploit à faire des ménages pauvres des acteurs économiques et à améliorer leurs conditions de vie d'autre part, sera démontré exclusivement à partir des statistiques données par le Directeur Général SAAR-VIE-CAMEROUN Ferdinand MENG, "Emergence de la Micro finance : Opportunité pour la Micro-assurance", Revue Spécial Etat Généraux de l'Assurance Vie, juillet 2007, p.38-39. Ces chiffres seront appuyés par des propos des autorités et des professionnels en micro finance et en assurance.

Sur le plan intégration du secteur informel et du monde rural : nous assistons de nos jours à une prolifération des IMF ou des EMF dans les pays du Sud. Ils poussent partout que se soit dans les zones urbaines, périurbaines que les milieux ruraux. L'enquête de la

¹⁸ <http://74.125.45.104/search?q=cache:OOYQCMv9BhgJ:www.ilo.org>

¹⁹ http://www.grameen-credit-agricole.org/v_yunus.html.

Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC) de 2000 a recensé, par exemple 652 EMF au Cameroun. Un chiffre impressionnant des EMF à la disposition de sa population défavorisée. Il est à souligner qu'ils ont su adapter leurs produits (l'épargne, le crédit classique le crédit d'urgence...) aussi variés à la structure de ces ménages à faibles revenus des pays en développement. Ainsi, nous trouvons des EMF spécialisés dans le crédit aux femmes, d'autres dans le financement aux paysans ou aux jeunes artisans et aux micros entrepreneurs. Les IMF d'Afrique de l'Ouest ont consacré, par exemple en 2002 un montant 190 569 millions FCFA (381M \$US) et 255 458 millions FCFA (511M \$US) en 2003 soit un accroissement de 34%, au soutien ou au financement de ses populations démunies. Ces chiffres ne sont pas négligeables relativement au financement quasi inexistant d'avant 1977 date de la naissance de la micro finance formelle.

Sur le plan économique : les IMF ont pu mobiliser d'importants capitaux. Au Cameroun par exemple en 2000, ils avaient mobilisé 35,5 milliards FCFA (71,8M \$US), soit 6% du total de l'épargne mobilisée par le secteur bancaire. Ces capitaux permettent :

- de financer les économies de ces pays du Sud par le biais par exemple d'achat des obligations d'Etat pour faire face aux dépenses publiques ;
- d'investir par le biais des crédits octroyés aux exclus de la banque classique ;
- à des millions de foyers de se lancer dans des activités c'est-à-dire devenir des acteurs économiques.

A cette fin, Koffi Annan, ancien Secrétaire Général de l'ONU, en répondant à une interview disait « La micro finance donne la possibilité aux ménages à bas revenus de jouir des mêmes droits et services que les autres. Elle protège les individus contre les risques et permet à la majorité de la population de participer à l'activité économique d'un pays. Elle contribue à créer de nouveaux marchés... »²⁰. Autrement dit, la micro finance a su donner aux exclus de la banque classique les droits et le service financier dont ils sont privés. Elle leur permet de faire face à leurs risques et de se lancer dans une activité. Ayant dorénavant un revenu, ils élargissent le marché de la consommation.

Sur le plan social : les EMF permettent les ménages pauvres d'améliorer leurs conditions de vie, voire de les sortir de leur état de pauvreté. Cela s'explique par d'importants crédits que les EMF leur octroient. En 2000 au Cameroun par exemple, ils avaient octroyé plus de 25,4 milliards FCFA (50,8M \$US) de crédit, représentant 4,3% du total de prêts accordés

²⁰ Munich Re Foundation, « Micro-assurance L'assurance au service des pauvres », Compte rendu de la conférence sur la micro-assurance, Munich 18-20 oct.2005.

par le secteur bancaire. Ces crédits leur ont permis d'avoir ou d'améliorer leurs revenus via les activités. Ces revenus ont contribué donc à l'amélioration du bien-être social.

A ce propos, répondant à une interview, le fondateur de Grameen Bank, Muhammad YUNUS réalisée par le Journal de Dimanche (JDD) le mercredi 20/12/06 en France, « La pauvreté a reculé au Bangladesh. Au cours des quinze dernières années, elle a baissé de 20 %,...58 % des clients de la Grameen Bank sont sortis de la pauvreté. En marge du microcrédit, bien entendu, il y a d'autres leviers à actionner : aide internationale, dons,... »²¹. En effet, la micro finance a contribué à réduire la pauvreté dans les pays du Sud. Toutefois, il reconnaît qu'il faut d'autres moyens pour l'accompagner dans son succès. Ces moyens à l'instar de la micro-assurance deviennent donc une nécessité.

Cette nécessité d'accompagner la micro finance dans son succès est approuvée par Abdoul TALL, à l'Assemblée Générale de FANAF 2007 à Cotonou «Nous avons mis le doigt dans l'engrenage, et il y a tant de problèmes sociaux à résoudre, des problèmes de nutrition, de planning familial, d'environnement, dont nous sommes censés nous occuper...c'est là le danger. Une banque de micro crédit ne peut pas tout faire. Nous devons instaurer des partenariats avec des spécialistes dans d'autres domaines. »²². En d'autres termes, la micro finance permet l'amélioration des conditions de vie des ménages à bas revenus. Mais, il est à relever une insuffisance de celle-ci pour atteindre les ODM. Ainsi, il faut d'autres créneaux d'accompagnement au microcrédit. D'où la nécessité d'un service d'assurance pour compléter le succès de la micro crédit. Si la micro-assurance devient une nécessité, alors quel est son domaine d'intervention ?

SECTION II : LE DOMAINE D'INTERVENTION DE LA MICRO ASSURANCE

Le champ d'intervention de la micro-assurance sera la catégorie de personnes qui seront des assurables et l'amélioration de la gestion du risque de ces assurés potentiel.

²¹le Journal de Dimanche (JDD), « Interview réalisée en France », mercredi 20/12/2006
http://microfinance1.blogspot.com/2007_01_01_archive.html

²²<http://www.google.com/search?q=cache:F4GnA6CXx98J:www.best->

A-LES ASSURABLES

Les définitions précédemment citées en introduction regorgent de termes, qui méritent d'être cernés, dans le but de pouvoir faire ressortir le domaine d'intervention de la micro assurance.

En effet, le préfixe "micro" ne renvoie pas à la taille du preneur de risques, bien que certains assureurs soient de taille modeste ainsi que d'autres acteurs habilités à exercer en micro assurance (les IMF, les organismes, les mutuels). Il ne vise non plus l'étendue du risque car en soi, les risques n'ont rien de "micro". Comme précité « Les pauvres sont confrontés aux mêmes risques que les non pauvres... ». Il est à relever qu'il n'existe pas de petits risques aux yeux des ménages pauvres ni des autres. Il est au contraire utilisé pour désigner les exclus du système d'assurance classique ou ceux de la caisse de prévoyance.

Cependant qui sont ces exclus ? Au regard des définitions qui précèdent, ces exclus sont des personnes à faibles revenus, à bas revenus. En effet à l'instar de la micro finance, la micro assurance s'intéresse aux personnes exerçant une activité rémunératrice ou désireuses entamer une activité, des personnes le plus essentiellement au revenu non permanent, non régulier. Il est à souligner le cas des personnes à revenu régulier mais faible. Ainsi d'après le questionnaire d'enquête rempli par certaines IMF, l'une des conditions à l'octroi de crédit est "d'exercer une activité rentable" (voir annexe). Or la micro assurance se veut utiliser les fichiers-clients des réseaux d'épargne-crédits ; comme le préconise Marc NABETH « la micro-assurance s'appuie sur un partenariat véritable entre les professionnels de l'assurance et des institutions de micro finance (IMF) : ... »²³. Bien attendu, elle suit leurs clients jusqu'à domicile. A cette fin, pour dire simplement « la micro assurance (et la micro finance en général) ne s'adresse pas aux plus pauvres des pauvres, aux indigents en position de survie, mais aux moins pauvres des pauvres, c'est-à-dire des individus avec un emploi et un revenu, travaillant à leur compte ou au sein d'une micro-entreprise (moins de 5 personnes), souvent petits commerçants ou artisans »²⁴.

Mais cette façon d'analyser les exclus de l'assurance classique réduit la micro-assurance à un simple produit, complément d'épargne et de crédit. Que deviennent alors "les plus pauvres des pauvres" dont ces auteurs parlent ? Ainsi la micro-assurance doit aller bien au-delà des seuls clients des IMF. Elle doit prendre aussi en compte les réseaux informels d'entraide. Ces

²³Marc NABETH, « Micro-assurance Défis, mise en place et commercialisation », Argus Edition 2006, p.25.

²⁴Yvain Dobel - Raphaël Ducasse - Clément Dupont - Noura Khemakhem - Alexis Licht - Frédéric Legrand
«Projet Scientifique Collectif Assurance formelle et réseaux informels : quelles cohabitations ?, chapitre I, p.8.

réseaux informels tiennent compte de ces “ plus pauvres des pauvres ”, des paysans sans terre, des personnes vivantes au dépens de la communauté. D’ailleurs la définition de la micro-assurance évoque “essentiellement à faibles revenus”, c’est-à-dire qu’au-delà de ces personnes, il y a d’autres plus démunies dont parlent probablement les auteurs de l’ouvrage Projet Scientifique Collectif. Dans ce sens, Marc NABETH pense que la notion des exclus de l’assurance classique « recouvre d’ailleurs une diversité de situations... : depuis les classes moyennes basses ou émergentes..., jusqu’aux paysans sans terre, par exemple »²⁵. En effet, pour lui, les exclus de l’assurance formelle sont non seulement les personnes exerçant un travail et ayant un revenu non régulier, mais aussi celles sans revenu. Il faut le considérer dans un sens le plus large possible, puisque la clientèle visée s’étend sur un large spectre couvrant aussi bien les ménages situés en dessous de la ligne d’extrême pauvreté que les petites et moyennes entreprises.

Il ressort de ce qui précède que la micro-assurance s’adresse aux personnes n’ayant pas un contrat formel, travaillant ou non, vivant avec un faible revenu ou non. Les populations à faibles revenus géraient à leur manière les risques auxquels ils sont exposés avant la naissance de la micro-assurance. A sa naissance, elle se veut l’amélioration de la gestion du risque des ménages défavorisés.

B-L’AMELIORATION DE LA GESTION DU RISQUE DES MENAGES A BAS REVENUS

L’amélioration de la gestion du risque des ménages pauvres sera vue sous deux angles à savoir la protection sociale et le service financier.

1-LA PROTECTION SOCIALE

L’expert en finance du BIT, Craig Churchill qualifie la micro assurance de protection des personnes à faibles revenus. En effet, contrairement à l’assurance classique, où la protection sociale vient le plus souvent en complément des organismes sociaux de base ; la micro assurance fait bénéficier les pauvres de la protection sociale dont ils sont exclus en l’absence de dispositifs publics appropriés. Il s’agit d’assurer les risques liés à l’intégrité physique des ménages pauvres précédemment analysés. Cette protection sociale soulagerait les ménages pauvres des frais médicaux et d’indemnisation journalière à la suite d’une maladie ou d’un accident lié à leur activité. Elle préserverait également un ménage contre les

²⁵ Marc NABETH, « L’assurance, pierre de touche du développement africain », Risque n°71/sept.2007, p.115.

conséquences pécuniaires en cas de décès d'un membre apporteur de revenu ou non dans un ménage. Et enfin, elle préparerait les vieux jours d'un ménage. Si la protection sociale permettait l'amélioration durable le bien être social, alors quel serait le rôle d'un service financier aux ménages défavorisés ?

2-UN SERVICE FINANCIER AUX MÉNAGES A FAIBLES REVENUS

Il est analysé ci-dessus les risques liés au patrimoine des ménages défavorisés, ainsi que les conséquences qui en découlent de leur réalisation. Il est également démontré l'insuffisance ou le plus souvent l'inefficacité des stratégies informelles qu'ils utilisent. De ce fait, la micro assurance se veut un prestataire des pertes financières que subissent ces populations pauvres. En termes clairs, en cas de sinistre, le micro assureur financera en termes d'indemnisation selon l'article 31 du code CIMA. Il s'agit en effet, d'une prestation financière remettant le micro entrepreneur dans la même situation économique qu'il était avant la survenance de l'événement dommageable. Ceci dans le but de pouvoir lui permettre de poursuivre sans interruption son activité. Toutefois, le montant du service financier ne doit pas être supérieur à la valeur de l'objet au moment de la souscription.

La micro assurance est « à deux visages et à un seul corps ». En effet, quelle que soit l'optique adoptée, que l'on envisage la micro assurance comme un instrument de protection sociale ou un produit financier pour les exclus de l'assurance classique à revenus faibles et non permanent, la structure du dispositif et son fonctionnement de base restent toujours les mêmes. Quelle que soit l'optique choisie pour aborder la micro-assurance, l'objectif est toujours de chercher à réduire la vulnérabilité des ménages à revenu faible. Cette réduction de leur vulnérabilité doit passer par trois principaux défis que la micro-assurance est appelée à relever tels que :

-La micro-assurance avant de parvenir à étendre les régimes d'assurance aux populations pauvres, est de réussir à les sensibiliser à l'intérêt que représente le fait d'être assuré, et leur permettre ainsi de surmonter leurs préjugés. En effet, bon nombre de personnes se montrent sceptiques dès qu'il s'agit de payer des primes pour un produit immatériel qui peut ne jamais leur rapporter le moindre bénéfice.

-Le dilemme autour de la question de la viabilité se résume à la recherche d'un compromis entre trois objectifs concurrents. Les micro-assureurs doivent trouver un équilibre entre:

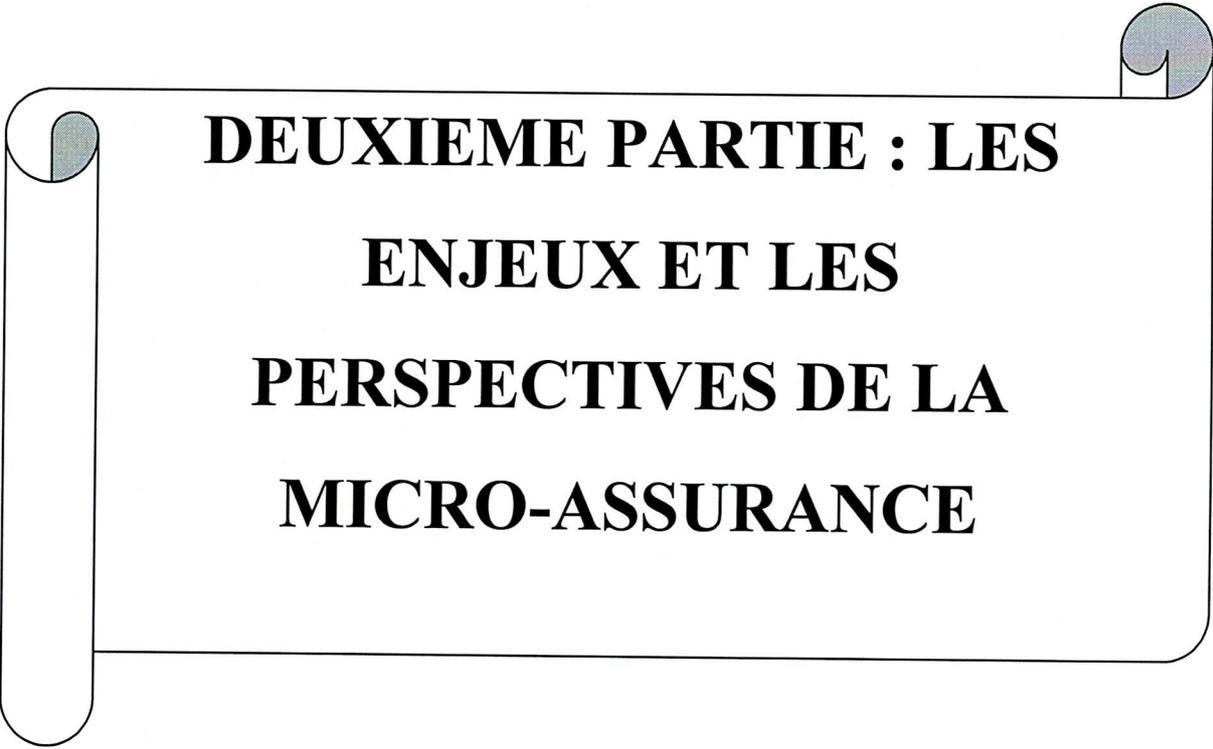
.La couverture (la protection c'est-à-dire la prestation que le micro-assureur acceptera donner), qui doit correspondre aux besoins d'une majorité de la population à faibles revenus ;

.Les coûts de fonctionnement et de transaction pour l'assureur, autrement dit les frais de gestion et d'acquisition des contrats ;

.Et l'accessibilité économique, correspondant au prix (la cotisation à payer pour acquérir une garantie) et aux coûts de transaction pour les clients.

En règle générale, le micro-assureur doit trouver une formule entre le niveau de protection et les frais généraux correspondant aux moyens des ménages pauvres.

Dans ces conditions, quels seraient les enjeux et les perspectives de la micro assurance pour assumer pleinement ses objectifs.



DEUXIEME PARTIE : LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES DE LA MICRO-ASSURANCE

Les limites des stratégies informelles de la gestion du risque des exclus d'assurance classique et le succès de la micro finance ont ouvert la voie à la recherche des moyens pour améliorer la gestion des risques des populations défavorisées. Cette recherche aboutit ainsi à la naissance de la micro-assurance. Cependant, quels enjeux présentera la micro-assurance dans son domaine d'intervention ? Quels sont les projets de la micro assurance. ? Au vu de ces questions, cette deuxième partie abordera successivement au chapitre I, les enjeux de la micro-assurance, et au chapitre II les perspectives de la micro-assurance.

CHAPITRE I : LES ENJEUX DE LA MICRO-ASSURANCE

La micro-assurance, dans sa phase pratique, présente des avantages. Ces avantages sont des soutiens aux organisations ayant aussi pour cible les personnes pauvres. Les ménages à faibles revenus seront les premiers bénéficiaires de ces soutiens. A cette fin, nous présenterons dans ce chapitre le complément de la micro-assurance aux réseaux d'épargne-crédits (section I) et le complément de la micro-assurance aux réseaux d'assurance (section II).

SECTION I : LE COMPLEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE AUX RESEAUX D'EPARGNE-CREDITS

La micro finance formelle et les réseaux informels ainsi que la micro-assurance ont pour cible les populations pauvres. De plus, le besoin de la micro-assurance comme susmentionné, a eu aussi ses fondements dans les limites des stratégies informelles de la gestion du risque et du succès de la micro finance professionnelle. Il s'en suit donc des points communs entre la micro-assurance et ces réseaux d'épargne-crédits, que sont la micro finance formelle et Les réseaux informels de la gestion du risque. Cependant la question qui se pose en amont est de savoir si la micro-assurance doit :

- se substituer à ces réseaux informels du fait de leurs limites d'une part,
- et fonctionner parallèlement à la micro finance formelle du fait de son succès d'autre part.

L'analyse des rapports entre la micro assurance et ces deux réseaux déjà existants, permettrait de répondre aux questions soulevées. Nous nous interrogeons en aval sur les avantages de la micro-assurance à ces deux réseaux. De ce fait, nous exposerons successivement, la nécessité de la cohabitation et l'intérêt de la micro-assurance pour les organismes d'épargne-crédits.

A-LA NECESSITE DE LA COHABITATION

Le service d'épargne et de crédit classique ou encore de crédit d'urgence est assuré par l'entraide bilatérale, les associations tontinières, les mutuelles d'épargne-crédits et enfin les institutions de micro finances. Ce service permet aux populations pauvres de faire face à une situation économique telles que parer à une perte financière, acquérir du matériel productif (par exemple les outils artisanaux ou agricoles) et des matières de base (par exemple les intrants) ou des biens finis, en vue soit de se lancer dans une activité rémunératrice (les activités commerciale, artisanale, champêtre) ou soit de renforcer leurs capacités de production. Au-delà de l'acquisition de ces biens, l'épargne ou le crédit d'urgence peut permettre également aux ménages pauvres de faire face à une situation ponctuelle telle que se soigner, organiser des funérailles en un mot faire face à la survenance d'un événement prévu ou non (heureux ou malheureux). La prise en charge de ces préjudices potentiels faibles par l'épargne ou le crédit d'urgence, a été précédemment analysée. L'épargne ou le crédit d'urgence est, par contre inadaptable lorsque les préjudices sont relativement importants. Son

inadaptation aux préjudices potentiels relativement importants s'explique d'abord, par la faiblesse de l'épargne, qui est limitée par le revenu. Ce revenu même est susceptible d'être compromis par un aléa. En outre, l'épargne limite le crédit d'urgence, dans la mesure où elle constitue en quelque sorte une garantie pour le prêt. Dans ce sens, répondant au questionnaire d'enquête, l'une des conditions d'octroi de crédit par les IMF, est en général d'avoir au moins un tiers (1/3) du montant demandé en épargne. En somme, il semble avoir une étroite relation entre le revenu, l'épargne, et l'aléa. Si l'épargne et le crédit relèvent du domaine des organismes d'épargne-crédits alors il faut trouver un moyen adéquat pouvant financer les aléas. En d'autres termes, il s'agit de chercher une voie pouvant répondre aux attentes de ces populations défavorisées, face à cette nouvelle situation de sinistre potentiel important. Il est dit précédemment que la micro-assurance est l'adaptation de la technique d'assurance aux risques des populations pauvres. Par conséquent, grâce à la technique de mutualisation (mise en commun) des risques entre plusieurs individus de l'assurance, la micro-assurance est sans doute une réponse adéquate. Les auteurs Yvain Dobel - Raphaël Ducasse - Clément Dupont-Noura Khemakhem - Alexis Licht - Frédéric Legrand réalisent un modèle et parviennent à démontrer, par exemple qu' « en général, l'implantation d'un institut de micro-assurance dans un réseau informel préexistant augmente le bonheur individuel et collectif, et ce d'autant plus que le produit assuré est risqué »²⁶.

Ainsi la micro-assurance vient en complément de l'épargne et du crédit ou encore du crédit d'urgence. Elle doit donc fonctionner conjointement et non parallèlement avec les réseaux épargne-crédits ou les substituer. Cependant, nous nous interrogeons sur l'intérêt que suscite cette cohabitation.

B-L'INTERET DE LA MICRO-ASSURANCE AUX ORGANISMES D'EPARGNE-CREDITS

L'intérêt de la micro-assurance issue de la cohabitation entre celle-ci et les organismes d'épargne-crédits sera exposé sous deux aspects, à savoir le complément économique et le complément social.

²⁶ Yvain Dobel - Raphaël Ducasse - Clément Dupont - Noura Khemakhem - Alexis Licht - Frédéric Legrand «Projet Scientifique Collectif Assurance formelle et réseaux informels : quelles cohabitations ?, chapitre II, p.17.

1-Le complément économique

L'ensemble de biens productifs, acquis grâce à l'épargne ou au crédit, par les ménages pauvres est susceptible d'être touché par les aléas. Il peut y survenir la disparition (par le vol) ou la destruction (par l'incendie) de ces biens productifs. Cette disparition ou cette destruction, du patrimoine des micros entreprises (les biens de production), aura non seulement des incidences sur leur production ou leur vente mais aussi pourra compromettre la survie de la micro entreprise. La baisse de production et la cessation d'activité entraîneront la perte d'exploitation (le manque à gagné) pour un temps durable. Le micro entrepreneur (commerce de proximité, services, artisanat, travaux champêtre), qui a consenti un prêt pour se lancer dans une activité, se retrouvera du coup dans une situation d'insolvabilité, c'est-à-dire il sera dans l'impossibilité de rembourser sa dette. Ce même événement met aussi l'institution financière en difficulté voire dans l'impossibilité de recouvrement. La garantie obligatoire en couverture de prêt reste inadéquate, car l'assureur n'intervient qu'en cas de décès ou d'invalidité définitive de l'emprunteur, et non en cas de perte de biens productifs. Au vu de toutes ces préoccupations ou ces conséquences, la micro-assurance intervient pour prémunir ces dommages dans le but de protéger efficacement le micro entrepreneur. Cette protection efficace est possible, grâce aux principes tels que la mutualisation, la protection et la précaution, l'auto assurance et la dispersion du risque. Le micro-assureur indemnifiera le micro entrepreneur jusqu'à concurrence du montant du sinistre conformément au principe indemnitaire (article 31 du code CIMA). Ce dernier permet au micro-assureur de remettre le micro entrepreneur (qui avait souscrit à la garantie dommage) dans sa situation économique d'avant le sinistre. C'est-à-dire, qu'il lui remboursera le montant des biens productifs disparus ou détruits, à dire d'expert. Ce montant correspond à leur valeur au moment de leur disparition ou de leur destruction. A ce propos, le deuxième principe du risque crédit énoncé par Jean-André PIETRI, stipule que « l'assurance doit porter sur l'ensemble de l'activité ... (à l'exclusion des opérations normalement inassurable) ... »²⁷. En effet, il ne s'agit pas seulement à une IMF d'octroyer un crédit pour le démarrage d'une activité ou le soutien à une micro entreprise. Mais elle doit aussi s'assurer de la protection par l'assurance de l'activité qu'elle a financée, à moins que celle-ci soit illicite, autrement dit, contraire à la loi et aux mœurs. Ainsi cette garantie permettra non seulement au micro entrepreneur de retrouver son niveau de production ou de vente d'avant le sinistre, mais aussi de poursuivre durablement sa

²⁷ Jean-André PIETRI, « Comment Garantir le Risque Crédit », L'argus Edition Sécuritas-1994, p.9.

production ou sa vente. Il reste, dans ce cas solvable relativement au prêt consenti, ce qui permettra par conséquent à la réalimentation des organismes de microcrédit. En d'autres termes, le recouvrement de leur créance, même en cas de sinistre. Ce recouvrement rendra plus important leur surface financière. Par conséquent, ils élargiront leur portefeuille de demande de crédit de la part de leurs clients. D'où l'atteinte progressive de leur but (celui de contribuer à la lutte contre la pauvreté).

De plus, les micros entrepreneurs ont des besoins d'augmenter leurs capacités de production (l'acquisition des outils de production, des matières de base, l'agrandissement de leurs étalages de marchandises ou encore l'augmentation des employés). Ils ont aussi des besoins de performance de production. Pour ce faire, le soutien aux micros entrepreneurs par le service financier du micro-assureur, les incitera à investir davantage. En d'autres termes, ils seront désormais confiants pour s'investir, grâce à l'indemnisation du micro-assureur. Il serait de même du côté des organismes d'épargne-crédits, grâce à ce soutien de la prestation financière. Ils pourraient accepter d'octroyer plus de crédit à leur clientèle. De cette manière, les populations défavorisées participeront à la vie économique d'un pays. Ils deviendront alors des acteurs économiques incontournables, c'est-à-dire qu'ils contribueront aux dépenses publiques par le biais des taxes dues, au produit national brut (PNB). Ils amélioreront ainsi leur bien-être économique. Le complément économique de la micro-assurance est de soutenir l'effort amorcé par les réseaux d'épargne-crédits aux ménages pauvres, en les remettant dans leur situation d'avant qu'ils ne soient frappés par un événement malheureux. Si ce complément économique prend en compte le patrimoine lié à l'activité des démunis, alors qu'en sera-t-il pour le complément social ?

2- Le complément social

Il est question dans ce développement, d'exposer les apports de la micro-assurance aux réseaux d'épargne-crédits, vu sous l'angle social. Les activités exercées par les ménages dits fragiles, grâce généralement au micro crédit, leur procurent un revenu. Ce revenu est le plus souvent, non seulement faible en raison de la taille de leurs activités, mais aussi non régulier en raison du caractère informel de la plupart de leurs activités. Malgré les caractéristiques de ce revenu, il permettra :

D'abord, d'agrandir leurs activités. Il s'agit d'augmenter leur capacité de production ou de vente. Ainsi le revenu sera reconstitué, en prenant une dimension beaucoup plus importante.

Ensuite, de garantir le remboursement de l'emprunt. Lorsque l'individu défavorisé a entamé ou agrandi son exploitation à partir d'un prêt qu'il a consenti auprès d'un voisin, d'une association, ou encore d'une IMF, il est appelé à honorer son engagement envers son prêteur. Ce remboursement lui donnera le droit de disposer d'un nouveau crédit plus tard. Il réalimente ainsi les organismes de crédit. Dans le cas où le défavorisé a déjà soldé son crédit, ce revenu lui sert alors à alimenter davantage l'épargne familiale, en vue de disposer plus tard d'un crédit plus important. Quand on sait que l'épargne est garante du crédit.

Enfin, de briser les difficultés d'accès à leurs besoins en santé. Ils auront désormais par exemple l'accès au meilleur soin. Ce revenu ne leur permettra pas seulement d'améliorer leur état sanitaire mais de pouvoir surmonter aussi les difficultés alimentaires (par exemple bien se nourrir à leur faim). L'éducation n'en demeure pas moins. La pauvreté a vu la réticence des ménages à envoyer leurs enfants à l'école ou encore pour réduire leurs charges, retirer leurs enfants de l'école. L'entrée d'un revenu brisera désormais cette mentalité. En somme, cette entrée d'un revenu supplémentaire dans un ménage via une activité voit l'amélioration progressive des conditions de vie de celui-ci. Il évoluera sûrement au dessus de la barre de 2 \$US/jour fixée par le FMI et la BM pour classer les ménages pauvres. Cependant, si l'on considère par exemple, l'activité champêtre d'un ménage dit fragile, traditionnellement c'est la récolte à venir qui est le garant du remboursement de l'emprunt, et de son amélioration de conditions de vie. Cette récolte peut être insuffisante ou voire inexistante parce que la semence a été compromise par un aléa. Le remboursement du prêt et l'amélioration de conditions de vie seront remis à leur tour en cause. Le ménage, par conséquent, retourne à la case de départ, autrement dit, il sera replongé à nouveau dans la pauvreté. Pour briser ou éviter le retour à la pauvreté, il faut l'intervention de la micro-assurance en vue de se prémunir contre les aléas, qui compromettront les activités des ménages pauvres. Il s'agit de couvrir les risques individuels ou collectifs des ménages pauvres, liés surtout à leurs activités. La micro assurance vient donc en complément des organismes d'épargne-crédits. A ce propos, FANAF 2007/Cotonou estime que «la pauvreté n'est pas une condition inéluctable mais le risque d'y retourner est une réalité»²⁸. En effet, la pauvreté n'est pas une fatalité, c'est-à-dire qu'elle n'est pas un état absolu assimilé au destin. Les ménages ne sont pas nés pour être pauvres mais ils le deviennent à cause du manque de biens, d'argent et d'accès aux meilleurs soins, à l'eau potable, à l'éducation pour le dire aussi simplement. Il est à souligner cependant qu'elle est non plus une destinée inévitable. La

²⁸ FANAF 2007/Cotonou, « Micro-assurance et Micro crédit », Rapport Assemblée Générale de FANAF en Février 2007.

pauvreté peut être évitée. Un ménage pauvre peut sortir de cet état de dénuement. Toutefois, les prises de décisions pour donner les moyens aux pauvres et améliorer la gestion de leurs risques peuvent les sortir de cet état de pauvreté. C'est dans ce sens que l'opinion internationale se mobilise en injectant de l'argent dans les pays pauvres ou en octroyant à leurs gouvernements des prêts pour lutter contre la pauvreté. Mais le constat a été amer, ce geste de la Communauté Internationale a contribué certes à la croissance économique et non à lutter contre la pauvreté. La justification est l'illustration de changement des stratégies observées un peu partout dans ces pays pauvres. Il s'agit dorénavant d'associer les ménages défavorisés, aux actions de lutte contre leur état de pauvreté. En d'autres termes, il s'agit d'identifier d'abord les besoins de ces populations pauvres, ensuite leur donner les moyens (bref les outils nécessaires) et enfin les suivre dans la destination de ces moyens mis en œuvre. Tel est le rôle joué de nos jours par les organismes d'épargne-crédits. Muhammad YUNUS, répondant à une interview, disait que « ...58 % des clients de la Grameen Bank sont sortis de la pauvreté. En marge du microcrédit, bien entendu, il y a d'autres leviers à actionner : aide internationale, dons,... »²⁹. En effet, les 58% sortis de la pauvreté peuvent toutefois courir le risque d'y retourner dans cet état de pauvreté. Les aléas de la vie quotidiens, imprévisibles et probabilistes, peuvent remettre en cause l'ensemble des activités concourant à cette sortie d'état. D'où l'intervention de la micro-assurance pour briser ce retour à la pauvreté. Ainsi l'un des "leviers à actionner" comme le disait Muhammad YUNUS, est aussi la micro-assurance. Il en résulte que les avantages de la micro-assurance aux organismes d'épargne-crédits profiteront non seulement à ces organismes mais aussi aux ménages défavorisés. Ainsi la micro assurance, sera le complément indispensable qui apportera la sécurité à la fois au prêteur et à l'emprunteur, qui hésitera moins à accéder à une performance. Nous exposerons dans la section suivante le complément de la micro-assurance aux réseaux d'assurance.

SECTION II : LE COMPLEMENT DE LA MICRO-ASSURANCE AUX RESEAUX D'ASSURANCE

Les réseaux d'assurance sont des structures telles que la caisse de sécurité sociale et l'assurance professionnelle. Nous parlons d'assurance lorsqu'il y a simultanément un contrat, un paiement de cotisation et une prestation à la suite de la réalisation d'un événement malheureux ou heureux. Ainsi nous exposeront successivement les apports de la micro-assurance à la caisse de sécurité sociale et à l'assurance professionnelle.

²⁹Le Journal de Dimanche (JDD), « Interview réalisée en France », mercredi 20/12/2006
http://microfinance1.blogspot.com/2007_01_01_archive.html

A-LA CAISSE DE SECURITE SOCIALE

La caisse nationale de sécurité sociale (CNSS) dans certains pays ou la caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) dans d'autres pays, est une structure étatique, qui moyennant une cotisation (prélèvement sur salaire), promet aux salariés une protection sociale en cas de réalisation du risque pour lequel la cotisation a été payée. Elle s'adresse aux salariés du secteur formel, c'est-à-dire aux personnes dont le revenu est fixe, régulier et surtout déclaré. Elle leur accorde des protections sociales telles que la maladie professionnelle ou non, l'accident de travail, les vieux jours du salarié (la retraite) et l'allocation familiale. Cependant, quel est le sort réservé aux ménages à faibles revenus, non déclaré et non régulier ? Il s'agit concrètement d'examiner l'apport de la micro-assurance à la caisse de sécurité sociale.

Si les pouvoirs publics ont pu donner une protection sociale à des populations à revenu déclaré, il n'en est pas autant pour les ménages à revenu faible et non déclaré. L'analyse précédente des stratégies informelles de la gestion des risques montrait que les ménages pauvres sont exposés à des risques liés à leur personne tels que le décès, l'accident, l'invalidité suite un accident et à la maladie. La micro-assurance, prenant en compte les réseaux d'entraide informelle et de finance formelle, améliorera leur gestion du risque. Elle leur fournira des prestations telles que :

- l'allocation à un ménage suite la disparition (décès) de l'apporteur du revenu,
- le remboursement du solde restant dû d'un emprunteur décédé ou à l'état d'invalidité permanente totale,
- l'allègement des charges médicales à la suite d'une maladie ou d'un accident,
- la pension pour les vieux jours d'un membre du ménage.

De ce fait, la micro-assurance serait considérée comme un complément des efforts déployés par les pouvoirs publics pour donner une sécurité sociale aux travailleurs du secteur informel. Ainsi donc elle contourne les difficultés des pouvoirs publics à faire souscrire les ménages à faibles revenus et non déclarés à la CNSS.

« Les gouvernements sont moins aptes à fournir une protection sociale effective. Selon les données de l'OIT, seulement 20% de la population mondiale a accès à une protection sociale adaptée, telle que la santé et la pension, tandis que plus de la moitié de la population mondiale ne dispose d'aucune couverture. Parce que dans plusieurs pays, notamment en Afrique, la

protection sociale est inadaptée »³⁰ explique Graig Churchill de l'Organisation Internationale du Travail à Genève. Il conclut « la micro-assurance peut combler ces lacunes »³¹. En effet, compte tenu des ressources limitées dans les pays d'Afrique, une approche complémentaire est nécessaire afin d'exploiter les initiatives gouvernementales, afin de favoriser et d'accroître l'implication du secteur privé.

B-L'ASSURANCE PROFESSIONNELLE

Le complément de la micro-assurance à l'assurance classique sera abordé sous deux aspects à savoir un marché assurantiel potentiel et le développement du portefeuille des entreprises d'assurance.

1-Un marché assurantiel potentiel

La micro-assurance offre de nouveaux et vastes segments de marché aux entreprises d'assurance. Pour ce faire, dans quel sens, les exclus de l'assurance classique constituent-ils un marché assurantiel potentiel ?

Il est précédemment analysé que le préfixe " micro " dans la micro-assurance désigne les exclus du système d'assurance classique ou des exclus de la caisse de prévoyance. Ce qui signifie que le marché constitué par les ménages à faibles revenus n'est pas pénétré par les assureurs. C'est en cela que les populations pauvres constituent un nouveau marché.

Toutefois, au sein de ces populations, existe des individus exerçant la même activité (par exemple les agriculteurs, les artisans, les commerçants), des catégories d'individus ou d'associations (par exemple les jeunes, l'association des vendeuses de légumes). Ces groupes et ces catégories d'individus homogènes constituent ainsi des segments de marché. Pour, le marché des agriculteurs par exemple, les assureurs peuvent proposer des produits tels que la morsure de serpent, les blessures dues aux outils agricoles, le manque à gagner suite à une mauvaise récolte due à un phénomène naturel ou à une erreur humaine.

Ce marché que constituent les ménages défavorisés, est également un vaste marché. L'OIT relève que « la micro-assurance offre de nouveaux et vastes segments aux assureurs dont les marchés sont saturés. Par exemple, parmi les 4 milliards d'individus qui ont à peine 2

³⁰ Munich Re Foundation, « Micro-assurance L'assurance au service des pauvres », Compte rendu de la conférence sur la micro-assurance, Munich 18-20 oct.2005.

³¹ Idem.

même pour les autres coopératives d'épargne-crédits. Les assureurs, établissant des partenariats avec les organismes d'épargne-crédits, disposeront de leurs fichiers clients. Ainsi les assureurs pénétreront le marché du secteur informel et le monde agricole par le biais des fichiers de données très fiables (ayant toutes les informations possible sur les clients) des IMF et des regroupements à caractère informel de la gestion du risque. Nous exposerons le développement du portefeuille des entreprises d'assurance.

2-Le développement du portefeuille des entreprises d'assurance

A en croire l'explication précédente sur le préfixe "micro", employé dans le mot micro-assurance, les ménages à revenu faible semblent être absents des portefeuilles des assureurs professionnels. Au fait les portefeuilles des assureurs comportent non pas des assurés mais les risques des assurés. Lorsqu'un assureur a en portefeuille de petits risques et les gros risques (les risques industriels), il l'homogénéise, c'est-à-dire il cède en coassurance ou en réassurance une part de ces risques industriels et retient l'autre part selon sa capacité de rétention. Les ménages défavorisés étant la cible de la micro-assurance, sa professionnalisation par les assureurs traditionnels leur permettrait de compléter leurs portefeuilles en matière de protections sociale et économique.

De plus, les assureurs professionnels ont toujours accordé les garanties avec une clause générale d'exclusion à savoir les risques catastrophiques, du fait qu'ils surviennent à un grand nombre d'individus. Or ces derniers font partie des principaux risques susmentionnés dans l'analyse des stratégies informelles de la gestion des risques, que font face les ménages dits fragiles, Ils sont en perspectives pris en compte parmi les garanties à accorder par la micro-assurance. Ainsi les assureurs traditionnels verront élargir leurs portefeuilles non pas seulement en catégories d'assurance mais en extension de garantie.

L'extension des prestations assurantielles à toutes les couches de la société devient dès lors une nécessité. Cette extension peut entraîner une contribution plus importante des assureurs au financement des économies des pays en voie de développement. Ce financement plus important des économies, sera possible grâce à l'accroissement potentiel des provisions techniques à constituer, qui représentent les engagements des assureurs. Il s'agit :

- de la provision pour risque en cours (PREC), peut être définie comme la portion des primes émises qui doit être reportée au delà de la date de clôture de l'exercice, pour garantir le risque

dollar/jour pour vivre, moins de 6 millions ont couramment accès à l'assurance »³². En effet, environ 6 millions sur les 4000 millions que compte la population pauvre souscrivent régulièrement aux polices d'assurance, c'est-à-dire moins de 0,15% des individus défavorisés ont un contrat d'assurance. Plus de 99,85% restants sont sans assurance soient plus de 3600 millions des pauvres. Ce qui est énorme pour le marché de la micro-assurance. Elle ajoute que « les clients aux revenus actuellement limités seront les clients riches de demain ». Les prestations sociale et financière de la micro-assurance aux ménages à revenu faible maintiendront durablement l'amélioration du bien-être sociale et économique. Ainsi, une fois le retour à la pauvre brisé, les mélanges défavorisés sortiront de leur état de pauvreté. Ils deviendront alors de nouveaux assurés potentiels ayant désormais la capacité financière de pouvoir souscrire à des risques plus complexes.

De plus, la micro-assurance se veut utiliser les fichiers-clients des coopératives d'épargne-crédits. A cette fin, Marc NABETH disait « ...la micro-assurance s'appuie sur un partenariat véritable entre des professionnels de l'assurance et des institutions de micro finance (IMF) :... »³³. En effet, une fois en convention, l'accès aux clients représente précisément ce que les organismes de micro finance peuvent octroyer aux micro-assureurs. Or par exemple, en Asie sur une « population de 3 300 milliards ,18 millions sont déjà les clients des IMF et 3 millions sur 673 millions en Afrique Subsaharienne »³⁴. Ce qui est énorme pour la micro-assurance.

Au-delà de toute considération du marché que constituent les populations pauvres ; les difficultés des assureurs de pénétrer le marché informel ainsi que le marché du monde agricole seront contournées par la pénétration du marché de la micro-assurance via les fichiers-clients des organismes de crédit. A propos de ces difficultés, Zacharie YIBGEDEK estime qu'elles sont dues en particulier à : « la faiblesse du pouvoir d'achat des agents économiques ; les difficultés d'application des principes et techniques du marketing ; une attitude négative et quelquefois non justifiée de certaines personnes vis-à-vis de l'assurance ; les problèmes relatifs aux produits ; la concurrence déloyale ; les problèmes internes aux entreprises d'assurance »³⁵. Certaines IMF, répondant au questionnaire d'enquête, estiment avoir en fichier les individus du secteur informel et du monde agricole. Il serait sans doute de

³² <http://74.125.45.104/search?q=cache:OOYQCMv9BhgJ:www.ilo.org>

³³ Marc NABETH, « Micro-assurance Défis, mise en place et commercialisation », Argus Edition 2006, p.25.

³⁴ Ferdinand MENG, « Emergence de la Micro finance : Opportunité pour la Micro-assurance », Spécial Etats Généraux de l'assurance vie, juillet 2007, p.38.

³⁵ Zacharie YIBGEDEK, « La problématique de la pénétration du secteur informel africain par le réseaux de distribution de l'assurance », Communication, p.15.

couvert pendant une période allant au-delà du 31 décembre et faire face aux frais de gestion de ce risque ;

-des provisions pour sinistres à payer (PSAP), pour faire face à tout moment à la valeur estimative des sinistres non réglés et des sinistres réglés, restant à payer ;

-de la provision mathématique, représente « la différence entre les valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et par les assurés ». article 334-2,1 du code CIMA. L'engagement de l'assureur est en général de payer le capital promis ou à servir la rente acquise à la date de survenance de l'aléa viager (survie ou décès), et celui de l'assuré est de payer la prime selon les termes définis à la signature du contrat.

-de la provision pour participation aux excédents

-de la provision pour annulation, destinée à faire face aux annulations probables à l'inventaire, et après l'inventaire sur les primes émises et non encaissées.

Toutes ces provisions sont destinées à permettre le règlement intégral des engagements. Elles appartiennent donc aux assurés potentiels et se figurent au passif du bilan, par conséquent constituent une dette pour les assureurs. Elles représentent généralement 60 à 80% du total du passif du bilan. Ces engagements sont des promesses de prestations en cas de sinistre prises par les assureurs envers les assurés et les bénéficiaires de contrat. Pour cette raison, et dans l'intention de protéger ces assurés potentiels, par exemple, le code CIMA a prévu leur destination dans des canaux plus sûrs. Ces canaux sont :

-des placements tels que les placements en banque (au maximum 10% des engagements réglementés contribuant ainsi aux investissements des banques via les prêteurs), et les placements dans les immobiliers (15%) permettant aux acteurs économiques de louer des locaux pour les activités ;

-des actions et des obligations, tels que la souscription des obligations d'Etat (pour lui permettre de financer ses besoins : financement de l'économie, des infrastructures pour faciliter les activités économiques) et l'achat d'actions, de souscription des entreprises (permettant aux assureurs d'accroître leurs surfaces financières).

Dans ce sens, la micro-assurance, venant en complément du portefeuille des assureurs, permettra de financer davantage l'économie des pays en voie de développement.

L'extension des portefeuilles aux ménages à faibles revenus, peut également permettre aux assureurs des pays en voie de développement de faire face à la mondialisation. En effet, la mondialisation implique en termes simples la libéralisation du commerce (la libre circulation des personnes, des marchandises et des capitaux) et des services. Sur ces bases, les assureurs de ces pays assisteront avec impuissance (parce que la mondialisation se fait sous la pression

de l'Organisation Mondiale du Commerce) à l'abolition progressive de certaines obligations en vigueur dans ces pays. En zone CIMA par exemple, certaines obligations du code verront leur déclin, à l'instar de l'article 3 qui stipule que «Il est interdit ... de souscrire des contrats d'assurance directe ou de rente viagère non libellés en F.CFA, sauf autorisation du Ministère en charge des assurances de l'Etat membre ». De ce fait, les assureurs doivent chercher une amélioration de l'équilibre financier et de l'équilibre technique en vue de faire face aux défis de la mondialisation (la libéralisation du commerce et des services). La micro-assurance en complément des portefeuilles des industries d'assurance sera d'une grande importance. Dans la perspective d'une amélioration de l'équilibre technique (la mutualisation parfaite sur la base de la loi des grands nombres), la micro-assurance avec son marché si vaste, peut permettre à une meilleure compensation des risques en portefeuille. L'accroissement probable de l'équilibre financier se sentira par l'accroissement de la marge de solvabilité et par conséquent par une meilleure couverture des engagements règlementés. Cet accroissement de la marge de solvabilité est significatif que lorsque le résultat s'améliorera. Ce dernier n'est possible que par une meilleure pénétration du marché des exclus de l'assurance classique. Il est précédemment analysé que les ménages à revenu faible n'ont pas la culture assurantielle, c'est-à-dire qu'ils n'ont pas confiance à l'assurance. Ils estiment que les assureurs vendent du "vent" du fait de la promesse de prestation future faite par l'assureur lors du contrat. Cela signifie que les produits assurantiels sont immatériels, ils ne sont pas palpables, touchables. De ce fait, pour que les assureurs puissent pénétrer ce marché prometteur des populations pauvres et pouvoir développer leur portefeuille, il ne s'agit pas de leur demander de s'assurer contre les risques en général mais plutôt les risques spécifiques. En d'autres termes, les risques auxquels ils sont exposés dans leurs activités, ou encore leur proposer des produits liés à leurs activités et non des produits traditionnellement proposés par des assureurs. BENE LAWSON disait, à ce propos « ...mis au point à l'étranger sans vraiment chercher à les adapter aux réalités de nos marchés »³⁶. En effet, les produits doivent correspondre aux besoins des assurés potentiels, même s'ils ont été importés, il faut les tailler sur mesure de telle sorte qu'ils répondent aux préoccupations des ménages pauvres, sans toutefois oublier de tenir compte de leurs cultures et de leurs traditions. Ces produits doivent toucher au patrimoine de leurs activités ou à leur intégrité physique pouvant compromettre leurs

³⁶ BENE LAWSON, « Bilan critique et perspectives d'avenir de l'assurance dans les pays de la FANAF », Communication à la Xx^{ème} Assemblée Générale de la FANAF tenue à YAMOOUSSOUKRO du 26 au 29 Février 1996.

activités. Ils pourront ainsi concevoir l'intérêt de l'assurance et par conséquent une pénétration facile.

CHAPITRE II : LES PERSPECTIVES DE LA MICRO ASSURANCE

La micro-assurance, dans sa phase pratique doit chercher sa viabilité (vivre durablement) et sa rentabilité (générer les bénéfices et contribuer à la réduction de la pauvreté). A présent la question est de savoir :

- d'abord, les acteurs qui sont habilités à la professionnaliser,
- ensuite, quel sera le créneau pour son soutien financier ?
- enfin, sous quelle forme, devra-t-elle proposer ses produits.

Au vu de ces préoccupations, nous exposerons successivement dans ce chapitre, l'externalisation du service de micro-assurance et la réassurance (section I) et les produits possibles de la micro-assurance (section II).

SECTION I : L'EXTERNALISATION DU SERVICE DE MICRO-ASSURANCE ET LA REASSURANCE

Il s'agit dans cette section d'aborder l'externalisation du service de micro-assurance d'une part et d'une part d'exposer la réassurance en micro-assurance.

A-L'EXTERNALISATION DU SERVICE DE LA MICRO-ASSURANCE DES RÉSEAUX D'ÉPARGNE-CRÉDITS

La gestion d'un produit d'assurance exige des compétences et des moyens spécifiques, qui probablement représentent un investissement important pour un organisme d'épargne-crédits. L'externalisation, pour le dire simplement, consiste à confier à une compagnie d'assurance la gestion de l'activité d'assurance, ledit organisme assurant généralement la distribution du produit.

Les acteurs de la micro-assurance semblent être nombreux. Ceux professionnalisant la micro-assurance d'un côté tels que les assureurs commerciaux, les mutuelles, les institutions de micro finance, les gouvernements ou des organismes parapublics. Et les bailleurs de fonds de l'autre côté, qui sont à l'œuvre dans le sens de la promotion du développement de la micro-assurance, à l'instar du CGAP : Ils essayent de favoriser l'émergence des produits d'assurance appropriés pour les ménages pauvres. Ils se focalisent aussi sur des questions règlementaires qui affectent le développement des produits et facilitent le partage de l'information relative à la micro-assurance. Cette dernière, en tant que secteur d'activité émergent, s'intéresse également aux acteurs publics, constitués des hauts responsables chargés des décisions et des réglementations. Toutefois la micro-assurance étant l'assurance appliquée aux risques des ménages défavorisés, il est nécessaire d'alerter ses acteurs sur le fait que « la société d'assurances : Une entreprise pas comme les autres »³⁷. En effet l'activité de l'assurance est différente de celle exercée par les autres entreprises. D'abord, l'inversion du cycle de production, c'est-à-dire que le prix d'un produit d'assurance est fixé avant de connaître le coût de revient. Ensuite, vu sous angle économique, un produit d'assurance est un actif financier, une créance conditionnelle. En termes clairs, il est un flux financier c'est-à-dire de l'argent entre (les cotisations, les revenus financiers), de l'argent sort (les prestations et les charges). Et enfin, l'orientation et la gestion de l'assurance s'appuient sur des informations passées et réactualisées. De ce fait le problème de l'externalisation des coopératives du service de micro-

³⁷Colette FABRE, «La Société D'Assurance Une entreprise pas comme les autres » Economie Repère, l'Argus 6 mars 1998, p 27.

assurance se pose. Cependant, quelles seront les raisons de la nécessité de l'externalisation ? Et quel sera l'approche de solution à l'avenir.

1-Les raisons de la nécessité de l'externalisation

Certaines coopératives d'épargne et de crédit offrent déjà des produits d'assurance à leurs clients. Cette offre reste essentiellement limitée à la garantie en couverture de prêt, qui peut être assez simple à gérer. Cependant, certaines de ces coopératives envisagent ou ont déjà réalisé un virage pour offrir d'autres produits d'assurance plus perfectionnés et risqués. Ces prestations peuvent, à long terme, compromettre la viabilité financière des coopératives d'épargne et de crédit. Les raisons de ces difficultés sont :

-il est important de reconnaître qu'un produit d'assurance n'est pas simplement un produit financier. Il s'agit d'un commerce complètement distinct qui requiert notamment une capacité institutionnelle significativement différente, des compétences et une expérience incluant des techniques spécialisées en gestion des risques et en capacités d'analyse ;

-il est dangereux de mélanger la protection de services d'assurance avec celle de services financiers. Dans la plupart des pays, les institutions financières et les compagnies d'assurance sont supervisées distinctement par différents organes gouvernementaux. Ainsi se lancer dans une nouvelle activité commerciale sans une complète et honnête évaluation de ses capacités institutionnelles et, spécialement dans le cas de l'assurance, sans une analyse compréhensive des risques, est contraire aux saines pratiques commerciales. Selon une approche rationnelle, pour débiter de nouvelles affaires, le manager d'une entreprise identifie tout d'abord un besoin du marché, développe le concept d'un produit, analyse la demande potentielle et ensuite évalue sa capacité à gérer ce commerce à profit. Cependant, dans le 'monde du développement', et au sein de 'l'industrie des IMF' en particulier, les institutions, trop souvent, n'opèrent pas selon ce modèle rationnel

-la pratique de la micro-assurance avec ses risques et exigences substantiellement différents, en plus de ses activités habituelles de micro finance qui généralement sont en croissance, possèdent le potentiel pour déstabiliser une industrie déjà quelque peu fragile, qui dans la plupart des cas, continue à faire face à l'état instable de ses produits de base. Pour de bonnes raisons, l'approche des systèmes financiers qui a défini une grande partie de la doctrine de l'industrie des IMF pendant des années, promeut une concentration sur les produits de base

(essentiels) et non pas une diversification dans d'autres secteurs commerciaux. Il y a peu de raison pour changer de cette stratégie simplement pour que les IMF deviennent assureurs.

2-Une approche de solutions

A l'instar de la micro finance, la micro-assurance est destinée aussi à la contribution de la réduction de l'état de pauvreté des ménages à bas revenus. De plus, au vu des raisons précédemment exposées, les bailleurs de fonds n'ont pas besoin de soutenir les coopératives d'épargne et de crédit pour qu'elles deviennent des compagnies d'assurance alors qu'un professionnalisme est déjà disponible (assurance formelle). Ainsi la viabilité et la rentabilité de la micro-assurance doivent passer par une organisation complémentaire entre ses acteurs. Il s'agit de mettre en amont, les responsables chargés des décisions et des réglementations, les bailleurs de fonds, les IMF, les mutuelles et les organismes parapublics, et en aval, les assureurs professionnels. Certes, les premiers se chargeraient de concevoir un environnement législatif adaptable à la micro-assurance. La plupart des auteurs de la micro-assurance à l'instar l'OIT, estime que « la micro-assurance évolue souvent dans un environnement qui n'a pas été conçu pour elle, et qui lui est même parfois hostile »³⁸.

En outre, l'une des difficultés de la micro-assurance pré énumérée, et qui constitue un défi à relever, est de réussir à sensibiliser les exclus de l'assurance classique à l'intérêt que représente le fait d'être assuré, et leur permettre ainsi de surmonter leurs préjugés. A cette fin, les bailleurs de fonds joueraient le rôle de mobilisateurs de fonds destinés à relever ce défi. Ils devraient consacrer un certain investissement à éduquer les pauvres au sujet des avantages de l'assurance, par exemple à expliquer correctement l'assurance via des théâtres ambulants, des vidéos ou des projections, des peintures murales, ou encore à étudier soigneusement les demandes formulées par les ménages pauvres.

De plus la floraison des mutuelles d'épargne et de crédit ou l'ampleur des EMF, a permis à ces mutuelles et à ces IMF de pénétrer le secteur informel et le milieu rural. Les assureurs professionnels ne seraient pouvoir intégrer ce marché que constituent le secteur informel et le milieu rural. Ainsi elles ont préparé le terrain de ces segments de marché. Elles disposent des fichiers fiables que les assureurs traditionnels pourraient utiliser aisément. Les EMF ou les mutuelles pour cette raison, devraient constituer les segments de marché pour les assureurs

³⁸ http://www.ilo.org/wow/Featuredbook/lang--fr/WCMS_081518/index.htm.

professionnels, au lieu de chercher à se lancer dans une activité qui n'est pas comme les autres.

Les assureurs professionnels, disposant déjà des infrastructures et des techniciens professionnels en assurance, feront face seulement qu'à la recherche d'équilibre entre les cotisations faibles et les frais de gestion des contrats de la micro-assurance. De ce fait, ils se feraient confier la mission de la micro-assurance à savoir donner la protection sociale et rendre le service financier aux ménages pauvres.

Dans ce cycle d'organisation à la chaîne, ressortirait les résultats escomptés par chacun des acteurs. A ce propos la conférence sur la micro-assurance du 18 au 20 oct. 2005 à Munich, en parlant du « modèle partenaire-agent »³⁹, conclut que « les trois parties impliquées tirent profit de cette relation : tout d'abord l'assureur, qui peut grâce à l'IMF accéder à un marché qu'il n'aurait pas pu conquérir seul, ensuite l'IMF qui peut offrir à ses membres de meilleurs services à moindre risque, enfin les ménages à faibles revenus qui bénéficient d'une protection précieuse qui leur serait autrement inaccessible »⁴⁰. Autrement dit, premièrement la compagnie d'assurance, l'intérêt est de se positionner sur une clientèle qui ne serait pas directement atteignable, grâce au rôle des réseaux d'épargne et de crédit. Deuxièmement, l'intérêt pour les coopératives d'épargne et de crédit est de pouvoir se concentrer sur ses activités de base, tout en diversifiant ses produits. Troisièmement, pour le client, les produits conçus par des professionnels de l'assurance peuvent être plus intéressants et moins chers. Ainsi la satisfaction des ménages à revenus faibles représente les attentes des bailleurs de fonds et les responsables chargés des décisions et des réglementations, justifiant ainsi leur intervention tant qu'acteurs de micro-assurance. Certaines IMF répondant au questionnaire d'enquête, envisageraient avoir en projet la professionnalisation de la micro-assurance. Marc NABETH cite l'exemple de La tribune de Genève du 1^{er} novembre 2005, qui rapporte ainsi la conclusion d'une recherche menée par BIT, l'université internationale de Genève, Institut universitaire d'études du développement (IUED) et l'université de Cambridge, et basée sur 50 études de cas « la grande majorité des institutions de micro finance (IMF) ont du mal à atteindre leur seuil de rentabilité ... la plupart des IMF ne parviennent pas à rentrer dans leurs frais et restent dépendant des contributions de donateurs... »⁴¹. En effet un paradoxe s'installe. Comment les organisations d'épargne et de crédit manquant d'autonomie financière

³⁹ http://www.munichre-foundation.org/NR/rdonlyres/981BEC64-C608-4CE9-AC20-ABD5A4442523/0/IntoAction01_2006_Microinsurance_F.pdf

⁴⁰ Idem

⁴¹ Marc NABETH, « Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation », L'Argus Edition-2006, p20-21.

dans leurs activités de base, prétendraient s'exercer en assurance, qui est un domaine plus complexe comme précédemment analysé. «La micro-assurance n'est pas qu'un simple adjuvant du crédit »⁴² ajoute Marc NABETH. En effet, la micro-assurance ne se limite pas à un simple produit complémentaire des produits traditionnels des IMF (épargne, crédit) mais toute une activité, à savoir la réduction des vulnérabilités grâce à l'opération de mutualisation et de connaissance très poussée des risques. De ce fait, elles s'exposeraient au risque de chevauchement de métiers, même si elles feraient le plus souvent appel aux techniciens professionnels de l'assurance. Ceci peut compromettre la viabilité de la micro-assurance. A cette fin, un véritable partenariat entre l'assureur professionnel et les organisateurs d'épargne et de crédit s'avère nécessaire.

Au-delà des objectifs de la micro-assurance que les organisations d'épargne et de crédit viseraient atteindre, elles sont aussi sans doute « miroitées par le domaine juteux de l'assurance ». Cependant elles ne prennent pas en compte l'adage des assureurs stipulant que « les assureurs sont riches de leur dette ». Autrement dit, la masse énorme des provisions techniques appartiennent aux assurés et non aux assureurs. Toutefois, leur gestion incombe aux assureurs en vue de pouvoir tenir à leurs engagements. Les organismes d'épargne-crédits voient seulement la conservation ou la rétention des cotisations au lieu de les céder aux assureurs professionnels. De ce fait, pour les motiver à céder les cotisations, il faut leur proposer un partenariat basé sur l'équité et non plus sur un simple commissionnement. Il s'agit en d'autres termes d'un partage équitable du bénéfice de rentabilité, c'est-à-dire un partage selon la contribution, l'apport ou encore le travail de chaque partie. L'apport des coopératives d'épargne et de crédit se limite au transfert des risques de sa clientèle (qui constitue les segments de marché). Un pourcentage du bénéfice d'exploitation (fourni par le compte 80 : Compte Résultat de l'assureur) leur serait proposée. Ce pourcentage serait fixé par l'assureur en accord avec l'agent. L'assureur se chargerait d'alimenter les réserves financières, de fixer les primes, de faire des prestations et de garantir le respect des obligations légales. A ce propos le compte rendu de la conférence sur la micro-assurance relève que « d'une part, si la dynamique d'assurance est bonne en soi en terme de couverture des risques de gestion de vulnérabilité, notamment pour les populations à revenu faible ; d'autre part, si la tendance aujourd'hui est de mettre en avant le modèle partenariat-agent ou développement d'une part entre compagnies et IMF pour pouvoir développer de manière durable et professionnelle la dynamique de micro-assurance, encore faut-il que le partage des

⁴²Marc NABETH, « L'assurance, pierre de touche du développement africain », Risque n°71, Sept. 2007, p114.

marges de rentabilité entre les deux partenaires soit équitable et clairement prédéfini ». Autrement dit, les assureurs étant des professionnels sont en mesure de donner une couverture efficace contribuant ainsi à l'amélioration de la gestion du risque des ménages pauvres. En outre le partenariat entre l'assureur

Il faudrait à l'avenir, pour la rentabilité et la viabilité de la micro assurance, et en vue d'atteindre son but (contribué à sortir les ménages pauvres de leur état de pauvreté), la professionnalisation de la micro-assurance soit laissée seulement au soin des professionnels de l'assurance. Il serait aussi souhaitable que les acteurs de la micro-assurance organisent leur intervention à la chaîne. De cette organisation, le partenaire-agent doit être privilégié avec un partenariat basé sur l'équité de telle sorte que chacun y gagne.

B-LA REASSURANCE EN MICRO ASSURANCE

La réassurance, qui est une assurance des assureurs, est selon Maurice PICARD et André BESSON (1971) un contrat par lequel un réassureur (dit cessionnaire), vis-à-vis d'un assureur professionnel (dit cédant) qui répond seul et intégralement vis-à-vis des assurés, prend en charge, moyennant rémunération, tout ou partie de ces risques, s'engageant à lui rembourser, dans des conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versées à titre de sinistre. Autrement dit, la réassurance s'appréhende comme une technique de dispersion des risques par laquelle la cédante, seul responsable devant l'assuré pour son engagement contractuel, se fait couvrir à son tour auprès d'une ou de plusieurs autres cessionnaires pour tout ou partie des risques qu'elle assure. De cette définition, il apparaît que l'assurance et la réassurance sont des opérations étroitement liées puisque complémentaires. La micro-assurance étant de l'assurance mais appliquée à la gestion du risque des ménages pauvres, sera aussi étroitement liée à la réassurance. De cette complémentarité, nous nous intéresserons dans un premier temps au financement de la micro-assurance à travers la réassurance et dans un second temps, nous exposerons la forme de la réassurance adaptable à la micro-assurance.

1-Le financement de la micro-assurance

La définition de la réassurance de PICARD et de BESSON donnée précédemment, évoque un assureur professionnel comme cédant ; ce qui témoigne qu'à l'avenir, le service de la micro-assurance doit être confié à un assureur professionnel. Le financement de la micro-assurance s'articule autour de trois points à savoir :

-La réassurance contribuera au résultat d'exploitation de la micro-assurance en participant aux frais d'acquisition des risques. Cette contribution diminuera les charges prises en compte dans le calcul de ce bénéfice d'exploitation. En outre, cette participation des réassureurs se fait par le versement de commissions plus précisément en réassurance proportionnelle.

-La réassurance contribuera également à prendre en charge la souscription des risques excédants le plein de conservation de la micro-assurance. Les micro-assureurs auront donc la capacité de souscrire au-delà de leur surface financière. En d'autres termes, les micro-assureurs ont la possibilité de souscrire un risque quelque soit sa grandeur et de se dégager de tout ou partie auprès du réassureur ou des réassureurs.

-Une autre facette de la contribution de la réassurance sera dans la détermination de la solvabilité des assureurs quand nous avons que la part de sinistres du réassureur vient diminuer la charge de l'assureur, par conséquent sur le résultat d'exploitation.

Ces contributions de la réassurance à la micro-assurance ne seront effectives que lorsque les problèmes liés à la petitesse des primes et des montants assurés s'adaptent à une forme appropriée de la réassurance. Répondant au questionnaire d'enquête, les IMF plafonnent leur crédit en dehors du plafond d'un quart (1/4) de l'épargne donnant accès au crédit. Il est plafonné dans une fourchette d'un million (1 000 000fcfa) à cinq millions (5 000 000fcfa) en fonction de leur capacité financière selon les IMF qui ont accepté remplir le questionnaire.

Dans ce cas précis, si nous considérons le plafond du crédit au bord supérieur de cette fourchette (5 000 000fcfa), un sinistre en couverture de prêt est forcément inférieur ou égal à 5 000 000fcfa. Le sinistre est la somme restant à rembourser au moment du décès ou de l'invalidité totale de l'emprunteur. A priori, une compagnie d'assurance vie n'a pas besoin de couvrir ce risque par un excédent (XL) de sinistre afin de pouvoir régler ce sinistre ou chaque événement. Le traité en excédent de sinistre est défini par une priorité ou la franchise et une portée. La priorité est le montant de sinistre maximum que l'assureur fixe et est en mesure de pouvoir payer par sinistre et/ou par événement. La portée n'est autre que la limite de l'engagement du réassureur sur chaque sinistre. Nous pouvons donc dire que le traité en excédent de sinistre ne semble pas être adapté à la micro-assurance.

Considérons le traité quote-part, c'est un traité proportionnel dans lequel chaque partie prend un engagement exprimé en capitaux et en pourcentage. Ainsi le principe de pourcentage retenu permet à chaque partie d'avoir une part fixe et uniforme sur chaque risque (sur le capital, la prime et le sinistre). Prenons l'exemple d'un assuré en couverture de prêt l'IMF. Le crédit consenti par cet assuré est de 10 000fcfa, le taux est à 0,09% d'où la prime est de $10\,000\text{fcfa} \times 0,09\% = 90\text{fcfa}$. S'il existe par exemple un traité quote-part, qui conduit à une rétention de 40%, alors la rétention de prime est de $90\text{fcfa} \times 40\% = 36\text{fcfa}$. Nous constatons non seulement la faiblesse de prime mais aussi l'évasion de prime (dans ce cas précis 54fcfa). Le traité quote-part, par conséquent, ne semble non plus s'adapter à la micro-assurance. Cette fuite de primes n'est pas sans conséquence sur le résultat d'exploitation, quand nous savons que les primes vont évoluer le bénéfice d'exploitation du compte d'exploitation Générale, par conséquent sur la marge de solvabilité.

Il s'agit dès lors de trouver la forme de réassurance adaptable à la micro-assurance.

2-La forme de la réassurance adaptable à la micro-assurance

Au vu de ce qui précède, c'est-à-dire la petitesse des primes et des sinistres, nous pensons que la forme de la réassurance adaptable à la micro-assurance est le montant annuel global des sinistres, au-delà d'un certain pourcentage ou d'un certain montant : il s'agit donc d'un traité excédent de perte annuelle ou Stop-Loss (SL). Ce choix possible se justifie par le fait du défi de la micro-assurance d'établir l'équilibre entre cette faiblesse des primes et le coût global de gestion du risque (le total des frais généraux). Cependant, quels en sont les principes et le fonctionnement de ce type de traité ?

Les principes : le traité de stop-Loss est un traité non proportionnel dont le but est de limiter la perte annuelle de la cédante dans la branche concernée. Autrement dit, pour qu'il joue, la cédante devra être en perte dans la branche, ses charges de sinistres et de frais généraux étant supérieures au montant des primes. Il est défini par la franchise et la portée, qui sont en pourcentage annuel de sinistres à prime (s/p).

Le fonctionnement : A la fin de l'année, lorsque la cédante a fait l'inventaire annuel de ses sinistres (payés et en suspens), ainsi que celui des primes dans la branche concernée, elle tire le ratio s/p de cette branche. Le ratio s/p permet d'apprécier la sinistralité d'une branche. Il est théoriquement jugé bon lorsqu'il n'excède pas 72%, du fait qu'il supportera les frais de gestion qui s'élève théoriquement à 28%. Le micro-assureur est alors en équilibre puisqu'il ne

dépasse pas 100%. Si ledit ratio est supérieur à la franchise du Stop-Loss, les réassureurs lui versent l'équivalent du pourcentage excédentaire de la prime annuelle, de manière à ce que son ratio s/p net soit égal à la franchise.

Par exemple :

Supposons que le traité est défini comme suit : 85% s/p après 75% s/p, entre un micro-assureur et un réassureur.

Le micro-assureur totalise une prime annuelle de fcfa 20 millions et paie les sinistres de fcfa 10 millions et fcfa 8 millions de sinistres en suspens.

Son ratio net s/p = $(10+8)$ millions/20millions = 90%.

Le ratio s/p égal à 90%, le micro-assureur réalise une perte de 18% (90%-75%). Il recevra alors de son réassureur SL, une compensation annuelle de prime de 3,6 millions (18%*20millions) qui viendront réduire sa charge de sinistres nette.

Ce traité permet dans un premier temps au micro-assureur de contrôler son s/p dans une branche, par conséquent d'établir l'équilibre entre sinistralité, la prime et les frais généraux, comme nous l'avons précédemment analysé au niveau du défi à relevé par la micro-assurance. Dans un second temps, lorsque ce contrôle d'équilibre lui échappe (s/p supérieur à la franchise), il récupère l'excédent auprès du réassureur SL. Nous exposerons les produits possibles de la micro-assurance.

SECTION II : LES PRODUITS POSSIBLES DE LA MICRO-ASSURANCE

Nous analyserons dans cette section les problèmes relatifs aux produits de l'assurance et exposerons une approche de solutions.

A-LES PROBLEMES RELATIFS AUX PRODUITS D'ASSURANCE

La micro-assurance ne se pratique pas partout de la même façon car les besoins ne sont pas identiques et l'organisation communautaire locale peut avoir ses propres fonctionnements. Avant tout, il s'agit de bien garder en tête que les produits proposés doivent être adaptés à la population à laquelle ils s'adressent et doivent prendre en compte les cultures et modes de vie de celle-ci.

1-La présentation des produits d'assurance

Il existe de nombreux produits d'assurance et sans les présenter nominativement, nous distinguons en général :

Les produits d'assurance patrimoniaux dont le but est de prémunir l'assuré contre toute atteinte à son patrimoine, soit directement (portant sur ses biens), soit indirectement (portant sur le tort causé à autrui). Ceux portant sur les biens ont pour but d'indemniser l'assuré des pertes matérielles qu'il subit directement dans son patrimoine. Par contre ceux relatifs à la responsabilité civile sont destinés à faire face aux conséquences pécuniaires incombant à l'assuré à la suite de dommages causés à autrui. Dans les contrats de ces types de produits, seuls ceux qui seront touchés par un sinistre seront indemnisés. Ils sont donc moins populaires auprès des clients plus démunis, qui ont souvent des priorités plus immédiates dans l'allocation de leurs revenus.

L'assurance santé est l'une des assurances de personnes dont la finalité est de prémunir l'assuré contre toute atteinte à sa personne ou dans son intégralité physique. Elle est un produit complexe dans ce sens qu'elle s'appuie sur l'intervention de fournisseurs externes de soins de santé, ce qui complique énormément la mise en place. De plus les risques de fraudes (faux sinistres, surfacturation) sont également importants, et exigent des systèmes de prévention souvent sophistiqués. Enfin, il faut arriver à atteindre très rapidement une taille critique pour mutualiser les risques à une échelle suffisante, dans la perspective d'éviter ou de limiter le déficit.

Les produits d'assurance vie, à l'instar de l'assurance santé, sont aussi une assurance de personne. Il est à noter cependant que l'exécution de garantie dépend de la durée de vie humaine, c'est-à-dire que la prestation dépend de l'existence humaine.

Au vu de cette présentation, la question reste posée sur les problèmes d'adaptation des produits d'assurance aux ménages démunis.

2-Les problèmes d'adaptation des produits d'assurance aux ménages démunis

L'analyse précédente sur des stratégies informelles de la gestion du risque par des ménages dits fragiles, fait ressortir les risques principaux auxquels ils sont exposés. Les produits d'assurance sus présentés correspondent à ces risques. Il faut souligner cependant que ces produits ne sont pas adaptés aux besoins de ces exclus de l'assurance classique. Dans quel sens sont-ils inadaptables à leurs besoins ?

La cotisation d'abord, la cotisation pour la couverture des risques ne tient pas compte du niveau de revenu des populations pauvres, qui est faible. Ces populations démunies ont souvent des priorités plus immédiates dans l'allocation de leurs ressources faibles. A propos de ces

priorités, Abraham Maslow les démontre à partir de sa pyramide des besoins. De la base vers le sommet de la pyramide, nous avons :

- les besoins physiologiques (la nourriture, le logement, le repos, les conditions d'environnement satisfaisantes ;
- les besoins de sécurité (les sécurités d'emploi et d'assurance) ;
- les besoins sociaux correspondent au besoin d'appartenance à un groupe, besoin de solidarité et de convivialité ;
- les besoins d'estime (le besoin d'être reconnu dans ses capacités par le statut ou les promotions) ;
- les besoins de réalisation correspondent à la possibilité d'utiliser ses compétences, de s'épanouir dans son activité, de créer, de s'organiser et d'être responsable de ses résultats.

En effet, les besoins d'assurance se font sentir lorsque les besoins physiologiques sont satisfaits. Toutefois le contraire peut se réaliser si la cotisation tient compte de leur faible revenu d'une part et leurs activités sources de satisfaction des besoins physiologiques sont menacées par les aléas d'autre part.

Les risques ensuite, les produits d'assurance ne correspondent pas aux risques que les ménages sont exposés dans l'exercice de leurs activités. Proposer une garantie morsure de serpent en santé par exemple pour une revendeuse urbaine, est inacceptable car elle ne trouvera pas de lien entre cette garantie et son milieu d'activité.

Les produits d'assurance enfin, ceux-ci ne tiennent pas compte des cultures, des coutumes et des modes de fonctionnement local des populations démunies. Les produits doivent être conçus à l'image de l'éducation, des productions artistiques, intellectuelles, religieuses d'une société donnée.

B-UNE APPROCHE DE SOLUTIONS

Le produit phare de la micro assurance reste aujourd'hui l'assurance vie. Le produit le plus simple vendu par les acteurs de micro-assurance est la couverture de micro crédit, qui par exemple permet le remboursement du prêt en cours en cas de décès de l'emprunteur. Le produit santé n'en demeure pas moins. Mais au-delà de l'inadaptation des produits aux besoins des défavorisés dont la solution est relative à chaque pays et à chaque IMF, parce que chacun à ses réalités en matière de micro crédit ; nous intéresserons à la vente des produits.

En raison de leur faible revenu, nous proposerons la vente des produits de micro-assurance en package.

Il s'agit de proposer aux ménages pauvres un bloc de garanties au lieu de leur vendre une seule garantie, qui peut leur revenir plus coûteuse. Par exemple, un artisan vivant dans une zone urbaine, peut avoir besoin d'un bloc de garanties telles que

- une couverture de prêt pour se prémunir contre le décès, l'invalidité,
- une garantie santé essentiellement les soins primaires,
- une garantie scolaire pour en charge de leurs enfants à partir, par exemple d'un certain âge ou à la suite du décès des parents,
- une garantie épargne-vie dont la durée être relativement courte en raison du besoin en épargne du ménage.

Il faut noter toutefois qu'un paysan n'aura pas le même bloc de garanties que celui proposé ci-dessus car ils n'ont pas les mêmes besoins selon leurs activités et leur zone d'habitation. Ainsi, les garanties en package que le micro-assureur devrait proposer, varieront d'un individu pauvre à un autre, d'une activité à une autre et d'un milieu d'habitation de l'individu à un autre.

Il est à souligner cependant, le cas particulier des risques catastrophiques dont les paysans en ont énormément besoin. Le micro-assureur ne couvrira ces risques lorsque qu'il y a un système à la base comme la FANAF2007/Cotonou l'avait suggéré. Il s'agit d'avoir par exemple une caisse de solidarité pour ces risques et le micro-assureur viendra en complément de cette caisse pour les garantir. Toutefois il ne garantira que les conséquences financières suite aux risques catastrophiques naturels ou nés des erreurs humaines.

CONCLUSION

Le présent mémoire présente la micro-assurance comme l'assurance des pauvres et l'assurance de l'informel. Elle doit atteindre un but à savoir améliorer les résultats des assureurs et contribuer à lutter contre la pauvreté.

A cette fin, elle prend appui sur l'état de pauvreté et les risques des ménages. En effet, les populations pauvres ont mis en place des stratégies informelles de la gestion de leurs risques. Mais, ces stratégies se révèlent insuffisantes et parfois inadaptées. A la naissance de la micro finance formelle, elles ont connu une amélioration par le biais du financement de celle-ci. Toutefois, cette amélioration reste toujours insuffisante malgré le succès de la micro finance. Ainsi la micro-assurance tire les leçons des limites des stratégies informelles de la gestion du risque et du succès de la micro finance. Cependant elle a pour rôle d'améliorer la gestion du risque des exclus de l'assurance classique. Elle leur apporte la protection sociale dont ils sont privés par les structures d'assurance étatiques, et la sécurisation du patrimoine faisant défaut en raison des difficultés de pénétration de l'assurance classique dans les milieux pauvres, mais vient en complément de la prestation financière de la micro finance.

De ce fait, la micro-assurance présente un intérêt capital pour les structures déjà en place ayant la même cible (les populations démunies).

-D'abord, elle apporte un soutien financier aux ménages à faibles revenus. Autrement dit, elle leur permet de retrouver le niveau d'activités d'avant la survenance d'un événement malheureux. Elle met à leur disposition à concurrence de la valeur du dommage survenu par la disparition (le vol) ou par la destruction (l'incendie). Ce qui met à l'abri, le financement fait par les organismes d'épargne-crédits à l'encontre de ces ménages à bas revenus, qui leur a permis d'entamer une activité ou de la renforcer. Ainsi la micro-assurance se présente donc comme complémentaire des réseaux d'épargne-crédits.

-Ensuite, la micro-assurance fournit une protection sociale aux exclus des CNSS telle que la maladie, l'invalidité suite à un accident, le décès, la retraite voire l'allocation familiale. Cette protection leur donne une confiance dans l'exercice de leurs activités d'une part et met aussi en confiance les organismes d'épargne-crédits du fait de leur recouvrement. De ce fait, elle se présente une fois encore comme un complément à la CNSS mais aussi à ces coopératives.

Au vu de ces deux points précédents, l'assurance classique peut les utiliser comme les arguments pour la négociation du partenariat avec les structures d'épargne-crédits et au mieux ré initier les distributeurs des produits de l'assurance.

-Enfin, la micro-assurance permet aux compagnies d'assurance de compléter leur portefeuille en termes de classes sociale et par conséquent pouvoir améliorer ses résultats techniques.

De ce qui précède, il ressort que la micro-assurance brisera le retour à la pauvreté. En d'autres termes, son soutien aux structures existantes permettra aux ménages sortis ou en voie de sortir de leur état de pauvreté de revenir à la case départ.

Mais ce but sera atteint à condition que l'assureur prenne certains dispositifs dans l'avenir, en vue de rendre rentable et viable la micro-assurance. De ces mesures, il ressort :

- la réassurance de forme Stop-Loss (SL) pour le financement de la micro-assurance,
- le privilège du partenariat entre les professionnelles de l'assurance et les organismes d'épargne-crédits,
- la vente des garanties de la micro-assurance en package en raison du faible revenu des ménages cibles.

En somme, il n'y a plus meilleur pour lutter contre la pauvreté que la combinaison de l'assurance et des structures d'épargne-crédits.

Nous estimons que c'est en prenant en compte tous les enjeux et les perspectives de la micro-assurance que les compagnies d'assurance pourront efficacement contribuer à la réduction de la pauvreté et accroître leur portefeuille, par conséquent, leurs résultats techniques. Mais il faut penser aussi mettre en place un environnement règlementaire et législatif propice à la micro-assurance. A cette fin, elles pourront jouer davantage leur rôle d'investisseurs institutionnels dans l'économie des pays, en particulier ceux du Sud.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

BENE LAWSON, « Bilan critique et perspectives d'avenir de l'assurance dans les pays de la FANAF », Communication à la xx^{ème} Assemblée Générale de la FANAF tenue à YAMOOUSSOUKRO du 26 au 29 Février 1996.

Colette FABRE, « La Société D'Assurance Une entreprise pas comme les autres » Economie Repère, l'Argus 6 mars 1998.

Craig CHURCHILL, « La micro-assurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques », Article ADA DIALOGUE n°33, juin 2004, p.1-106.

FANAF 2007/Cotonou, « Micro-assurance et Micro crédit », Rapport Assemblée Générale de FANAF en Février 2007.

Ferdinand MENG, « Emergence de la Micro finance : Opportunité pour la Micro-assurance », Spécial Etats Généraux de l'assurance vie, juillet 2007.

Jérôme YEATMAN, « Manuel International de l'Assurance », 2^e Ed.Economica, 2005, p.1-369.

Jean-André PIETRI, « Comment Garantir le Risque Crédit », L'argus Edition Sécuritas-1994, p.1-59.

J.-M. BELORGEY, « Contre la discrimination ou l'exclusion à raison de la santé », Risque n°45/Mars 2001.

J.WEBER, « Risque et Pauvreté, comment penser un monde sans assurance », Revue Risques n°51/Sept. 2002.

Laurent LHÉRIAU, « La micro-assurance dans la Conférence Internationale des Marchés d'Assurances (CIMA), un secteur à réglementer », Article TFD 73/Déc. 2003, p.1-50.

Marc NABETH, « Micro-assurance Défis, mise en place et commercialisation », Argus Edition 2006, p.1-369.

Yvain Dobel - Raphaël Ducasse - Clément Dupont - Noura Khemakhem - Alexis Licht - Frédéric Legrand «Projet Scientifique Collectif Assurance formelle et réseaux informels : quelles cohabitations ?, p 1-41.

Zacharie YIBGEDEK, « La problématique de la pénétration du secteur informel africain par le réseaux de distribution de l'assurance », Communication, p.1-33.

COURS

Daniel MOUYAME, « Cours de Réassurance Non Proportionnelle ou Réassurance de sinistres », 2008, p.1-42.

Ibrahim KEITA, « Introduction à l'Assurance » 18 em promotion 2008.

N.BIKAI, « Gestion des Ressources Humaine ».

Paul MBONGUE, « La comptabilité des Sociétés d'Assurance », Février 2008, p.1-52.

SITE WEB

<http://74.125.45.104/search?q=cache:OOYQCMv9BhgJ:www.ilo.org>

<http://209.85.215.104/search?q=cache:bUjVMwqZAGMJ:www.euro.w>

http://greqam.univ-mrs.fr/pdf/seminars/gt_macro2005-05-12.pdf

http://microfinance1.blogspot.com/2007_01_01_archive.html

http://www.ilo.org/wow/Featuredbook/lang--fr/WCMS_081518/index.htm.

http://www.munichre-foundation.org/NR/rdonlyres/981BEC64-C608-4CE9-AC20-ABD5A4442523/0/IntoAction01_2006_Microinsurance_F.pdf

ANNEXE

LE QUESTIONNAIRE D'ENQUETE SOUMIS AUX INSTITUTIONS MICRO FINANCES LOCALISEES A LOME (TOGO)

Nous sollicitons de votre bienveillance de bien vouloir nous fournir les informations sur les questions ci-dessous, rentrant dans le cadre de nos recherches sur notre mémoire de fin de formation pour l'obtention du **Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurance**, dont le thème est « **Micro assurance : Domaine enjeux et perspectives** ».

Les propositions issues de ces études pourraient vous être utiles.

Ces informations feront l'objet d'une confiance et seront exclusivement utilisées dans ledit cadre.

1)-Le but de votre institution est-il le même que celui assigné à toutes les institutions micro finances ?

oui

non

2)-Visez-vous un autre but ?

oui

non

si oui, lequel :

3)-Trouvez-vous des améliorations de vos clients relatives à ce but poursuivi ?

oui

non

4)-Vos clients sont-ils satisfaits de votre prestation d'octroi de crédit ?

pas du tout

partiellement

totalement

5)-La demande du crédit est-elle

égale à l'offre

inférieure à l'offre

supérieure à l'offre

6)-Etes-vous limités dans votre offre du crédit

par votre capacité financière ?

par votre politique de crédit ?

7)-L'offre de crédit est-elle soumise à des conditions ?

oui

non

si oui, lesquelles :

8)-Après l'octroi du crédit, donnez-vous à vos clients un temps de différé pour le premier remboursement ?

oui non

9)-Les intérêts, sont-ils payés pendant le différé ?

oui non

10)-La durée du temps de différé

varie-t-elle selon les montants des prêts ?

est-elle fixe quels que soient les montants des prêts ?

11)-Veuillez remplir ce tableau avec trois cas différents et précis :

Montants du prêt	Durée du temps de différé	Durée de remboursement du prêt

12)-Enregistrez-vous des impayés ?

oui non

13)-Les causes de ces impayés sont-elles

volontaires ? dues au décès ?

dues décès accidentel ? dues à l'invalidité partielle ?

dues à l'invalidité totale ? autres ?

14)-En cas d'impayés, disposez-vous des mesures graduelles pour le recouvrement définitif ?

oui non

si oui, lesquelles dans l'ordre croissant :

15)-En dehors des impayés, recensez-vous d'autres risques liés à l'octroi du crédit ?

oui non

si oui, lesquels :

16)-En dehors du crédit, disposez-vous d'autres services pour vos clients même en projet ?

oui non

si oui, lesquels par exemple :

17)-Pratiquez-vous la micro assurance ?

oui non

si oui, les couvertures dont vous disposez :

18)-Est-elle en projet ?

oui non

si oui, les couvertures dont vous envisagez :

19)-Vos clients expriment-ils d'autres besoins en couverture ?

oui non

si oui, lesquels par exemple