



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES
D'ASSURANCES
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)
BP 1575 YAOUNDE - Tél : (+237) 22 20 71 52 - FAX : (+237) 22 20 71 51

E-mail : iaa@cameroun.com
Site web: <http://www.iiacameroun.com>
Yaoundé / Cameroun

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES
EN ASSURANCES (DESS-A)
(Cycle III 22^{ème} Promotion 2014 - 2016)

Thème :

MICRO ASSURANCE ET RENTABILITE : MODELES ET
OUTILS DE GESTION POUR UN SYSTEME PERENNE
AU TCHAD

Réalisé et soutenu par :

Mlle Elodie DJOUNFOUNE

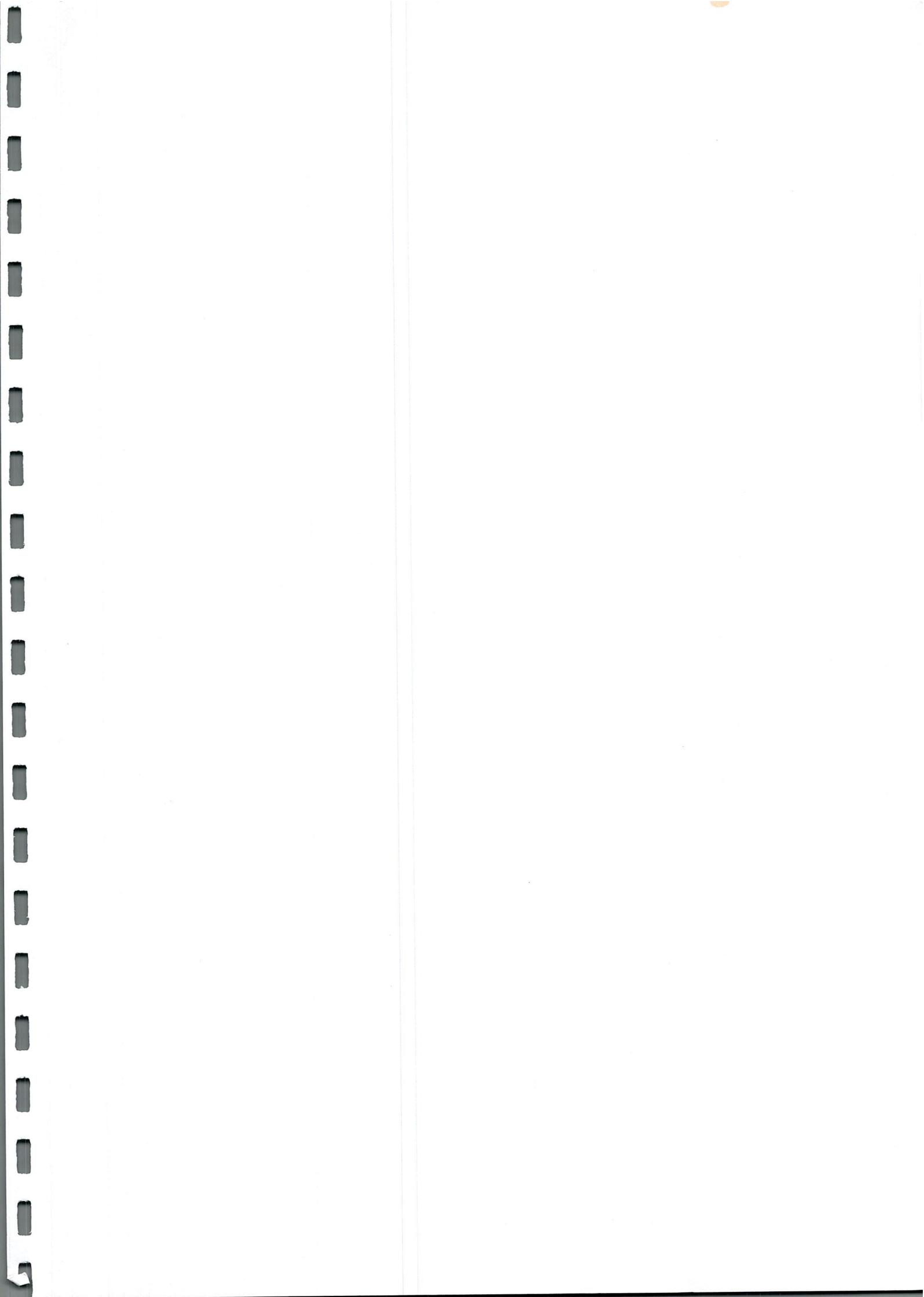
Etudiante en DESS-A
à l'IIA-Yaoundé

Sous la direction de :

M. Mathias NADJIADOU M KOULENGAR

Chef du Service Commercial
STAR VIE Tchad

(Novembre 2016)



SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
DEDICACE	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iv
LISTE DES TABLEAUX	v
AVANT-PROPOS	vi
RESUME :	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCTION	1
Première partie : L'état de la micro assurance au Tchad	5
CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE	6
SECTION I : DEFINITIONS, GENESE ET DEFIS DE LA MICRO ASSURANCE. 7	
SECTION II : LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE ET DANS LE MONDE. 17	
CHAPITRE II : LES REALITES DE LA MICRO ASSURANCE AU TCHAD.....	20
SECTION I : CARACTERISTIQUES DU MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES.....	21
SECTION II : LES COOPERATIVES DE CREDIT ET LES MUTUELLES DE SANTE.....	26
Deuxième partie : les gages de la pérennité d'un système de micro assurance.....	33
CHAPITRE I : LA MAITRISE DES COUTS EN MICRO ASSURANCE	34
SECTION I : LES MODELES INSTITUTIONNELS EN MICRO ASSURANCE..	35
SECTION II : LES INDICATEURS DE PERFORMANCE EN MICRO ASSURANCE.....	38
CHAPITRE II : QUELQUES SUGGESTIONS POUR LE CAS TCHAD.....	40
SECTION I : L'EXEMPLE DU MALI	41
SECTION II. LES PARTENARIATS SUGGERES	42
CONCLUSION.....	43
BIBLIOGRAPHIE.....	44
ANNEXES.....	45
TABLE DES MATIERES	50

DEDICACE

Je dédie ce mémoire à mon père, **Paul Djimé Massandi** qui m'a insufflé la soif d'apprendre et la force d'aller jusqu'au bout de mes rêves. Qu'il repose en paix auprès de Dieu.

A ma mère, **Marie- Claude Pivé**, pour son courage, son abnégation et son soutien sans faille ;

A **Josué Djoblona** pour avoir cru en moi ;

A mes frères et sœurs ;

A **Dinguemroh**, à nos enfants.

REMERCIEMENTS

Je rends grâce à l'Éternel Dieu des Armées, Yahvé Sabaoth. Que Gloire, Louange et Adoration lui soient rendues pour les siècles des siècles parmi les nations.

A l'issue de cette formation, mes remerciements vont à :

- L'État du Tchad par le biais de la Direction Nationale des Assurances qui n'a ménagé aucun effort pour me soutenir ;
- Monsieur Adam MALLOUM SALEH, Directeur National des Assurances du Tchad ;
- Monsieur Sanda MAHAMAT, à la Direction de la supervision et du contrôle des Établissements de microfinance au Tchad ;
- Monsieur Roger Jean-Raoul DOSSOU YOVO, Directeur Général de l'IA ;
- Monsieur Ganda MAGA GALI, Directeur Administratif et Financier de l'IA ;
- Monsieur Dembo DANFAKHA, Directeur des Études de l'IA ;
- Tout le corps administratif et enseignant de l'IA ;
- Monsieur Evariste FOSSO DIFFO, Directeur Général de la SAFAR ;
- Monsieur Ouang Rebele DJINGTOUIN, Directeur technique de la SAFAR ;
- Monsieur Sirbele ALLAM BEDJ, Chef du Département sinistre de la SAFAR ;
- Monsieur Bechir AL GONI, Directeur Général de la STAR VIE ;
- Monsieur Nourou FAGBOHOUN, Directeur technique de la STAR VIE ;
- Monsieur Mathias NADJIADOUM KOULENGAR, chef du service commercial de la STAR VIE ;
- Tous les collaborateurs du secteur des assurances au Tchad ;
- Monsieur Djeguelmbaye NDINGGAR, étudiant à l'Université General Lansana CONTE de Sonfonia- Conakry en Guinée ;
- Madame Koye NADJI née Afia DJAGAOU pour son accueil chaleureux et ses précieux conseils ;
- Monsieur Roger EBANDA, pour son sens de l'hospitalité ;
- Tous mes camarades de promotion.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

- ACEL** : Alliance pour le Crédit et l'Épargne Locale
- ACT** : Assureur Conseil Tchadien ;
- AICA** : Association Internationale des Contrôleurs d'Assurance ;
- ASDEC** : Association pour le Développement des Caisses d'Épargne
- BAD** : Banque Africaine de Développement
- BELACD** : Bureaux d'Études et de Liaison d'Actions Caritatives
- BIT** : Bureau International de Travail
- CEMAC** : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale ;
- CGAP** : Consultative Group to Assist the Poor
- CIDR** : Centre International pour le Développement
- CIMA** : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances ;
- COFACE** : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur ;
- COBAC** : Commission Bancaire de l'Afrique Centrale ;
- COOPEC** : Coopérative d'Épargne et de Crédit ;
- ECOCIT3** : Troisième Enquête sur la Consommation et le secteur Informel au Tchad
- EMF** : Etablissement de Micro Finance ;
- FANAF** : Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines
- IARD** : Incendie Accidents et Risques Divers ;
- IIA** : Institut International des Assurances ;
- IMF** : Institution de Micro Finance ;
- OCDE** : Organisation de la Coopération et du Développement Economique
- OIT** : Organisation International du Travail ;
- OMS** : Organisation Mondiale de la Santé ;
- ONG** : Organisation Non Gouvernementale ;
- PARCEC** : Projet d'Appui aux Réseaux des Coopératives d'Épargnes et de Crédit
- UNICEF** : Fond des Nations Unies pour l'Éducation et l'Enfance ;
- URCOOPEC** : Union Régionale des Coopératives d'Épargne et de Crédit ;
- USAID** : Agence Américaine pour le développement International ;
- SAFAR** : Société Africaine d'Assurance et de Réassurance ;
- STAR** : Société Tchadienne d'Assurance et de Réassurance ;

LISTE DES TABLEAUX

Tableau1. Comparaison entre assurance classique et micro assurance

Tableau 2. Exemples de produits de micro assurance commercialisés

Tableau3. Bénéfices bruts par produits

Tableau 4. Principaux canaux de distribution en Afrique

Tableau 5. Des agrégats macroéconomiques du Tchad(en milliards de FCFA)

**Tableau 6. Frais de contrôle comparés dans des pays membres de la FANAF-
Fédération des Sociétés d'Assurance de droit National Africaines**

**Tableau 7. Imposition indirecte (TVA et assimilés) comparée dans des Etats
membres de la FANAF**

Tableau 8. Répartition des EMF par activité

Tableau 9. Organisation type d'un système de micro assurance

Tableau 10. Principaux indicateurs de performance

AVANT-PROPOS

La formation à l'IIA dure deux ans : elle comprend une période de formation théorique de dix-huit mois (18) mois et une formation pratique de six mois(6) mois au cours de laquelle l'étudiant suit un stage pratique en entreprise qui se solde par la présentation d'un mémoire.

A l'issue de la phase théorique, nous avons passé le stage à la SAFAR qui est une compagnie IARD. Mais par un concours de circonstances, nous n'avons pu soutenir en temps voulu et avons bénéficié de l'indulgence des membres du jury pour un report de soutenance.

La présente étude est le résultat de travaux en compagnie mais cette fois-ci dans une compagnie vie : la STAR-VIE.

Frappée par le faible taux de pénétration de l'assurance dans notre pays et par la difficulté pour ce secteur d'atteindre les couches les plus vulnérables, nous avons choisi de travailler sur la micro assurance. Selon Craig Churchill¹, il existe deux grandes catégories de micro assurance : la première, tournée vers la protection sociale des populations en l'absence de programmes gouvernementaux appropriés ; la seconde qui est l'offre d'un service financier viable aux personnes à faible revenu en développant un modèle de couverture pouvant leur permettre de devenir un marché rentable pour l'assureur commercial. C'est à cette dernière catégorie que s'intéresse cette étude.

Ce modeste travail est une tentative d'apporter une contribution à la résolution du problème de non assurance des personnes dites pauvres, tout cela dans une perspective de profit pour l'assureur.

C'est un ensemble de propositions et de suggestions qui permettent d'asseoir un programme de micro assurance dans une compagnie d'assurance qu'elle soit IARD ou VIE.

Nous ne nous appesantirons pas sur la problématique de la rentabilité de la micro assurance qui relève de calculs actuariels complexes. Cependant, nous aborderons notre travail dans la logique d'une rentabilité de ce mécanisme pour l'assureur qui ne peut se permettre de fournir un service gratuit.

¹ Craig Churchill est un spécialiste de la micro assurance, initiateur de la conférence internationale sur la micro assurance et auteur de « Le guide de la micro assurance ».

RESUME :

La présente étude s'intitule « **MICROASSURANCE ET RENTABILITE : MODELES ET OUTILS DE GESTION POUR UN SYSTEME PERENNE AU TCHAD** »

L'objectif principal est de mettre à la disposition de l'assureur des pistes pour l'instauration d'un programme de micro assurance en s'inspirant des modèles utilisés dans d'autres régions et de lui fournir les outils de gestion appropriés à un tel programme.

L'assureur Tchadien ne peut plus, dans le contexte actuel, éluder la question des populations exclues du système financier classique, majoritaires et disponibles. Il doit réagir et son intervention quoique relevant de sa responsabilité sociale lui doit être profitable.

C'est dans cette optique que seront présentées, d'une part, les potentialités du pays en matière de micro assurance. En effet, « la micro assurance vise à protéger les personnes à faible revenu contre des risques spécifiques en contrepartie du paiement de primes ou de cotisations »². Au regard des statistiques très parlantes qui confirment la prépondérance en nombre des populations dites à faible revenu sur les populations aisées au Tchad et le faible taux de pénétration de l'assurance³ dans ce pays, les atouts de la micro assurance y sont non négligeables.

D'autre part, seront mises en exergue les différentes possibilités de partenariat entre assureurs et divers acteurs afin d'adapter les produits de micro assurance aux besoins de populations cibles. Y seront en même temps relevés les indicateurs et autres éléments d'évaluation de la performance en micro assurance.

La micro assurance qui est avant tout de l'assurance, a un avenir prometteur au Tchad, pourvu que se manifestent les volontés nécessaires pour faire d'elle non seulement un moyen de développement mais un marché rentable et viable pour l'assureur.

² Article 700 du code CIMA

³ ECOSIT 2

ABSTRACT

The present study is entitled “**MICROINSURANCE AND PROFITABILITY: MODELS AND TOOLS OF MANAGEMENT FOR A LONG LIFE SYSTEM IN CHAD**”

The main objective is to make available to the insurer some tracks for the establishment of a micro insurance program, similar to the models used in other areas and to provide the appropriate management tools to such a program.

The Chadian insurer cannot, in the current context, escape the question of people excluded from the traditional financial system, which people are available. They should react and their intervention should be beneficial even though it depends on his social liability.

It is in this light that will be presented, the potential of micro insurance in the country. Indeed, "Microinsurance aims to protect low-income people against specific risks in exchange for payment of premiums or contributions⁴. Considering the self explanatory statistics that confirm high numbers of people with low-income in Chad and the low insurance penetration⁵ in the country, the benefits of micro insurance are significant.

The possibilities of partnership between insurers and other stakeholders will be highlighted to adapt micro insurance products to the needs of target populations. Some indicators and other performance evaluation of elements in micro insurance will be simultaneously identified.

Micro insurance which is primarily and insurance has a promising future in Chad, provided that the necessary goodwill to make it not only a means of development but a profitable and viable market for the insurer is effective.

⁴ Article 700 of the CIMA code

⁵ ECOSIT 3

INTRODUCTION

« People are not poor because they are stupid or lazy. They work all day long, doing complex physical tasks. They are poor because the financial structures which could help them widen their economic base simply do not exist in their country. It is a structural problem not a personal problem. ⁶»

Cette célèbre réflexion de Mohammed Yunus illustre encore aujourd'hui, trente-trois(33) ans après la création de la GRAMEEN BANK au Bangladesh, la précarité dans laquelle vit une grande partie de la population mondiale.

Précarité du point de vue des revenus dans un monde où plus de 1,4 milliard de personnes vit sous le seuil de la pauvreté⁷.

Mais surtout précarité due à l'impossibilité de faire face aux risques qu'ils encourent dans leur vie. Face à un décès dans la famille, un cas de maladie, de vol ou d'incendie, très peu de ménages sont capables de réagir financièrement. Bien sûr, diverses méthodes de gestion de risque ont existé comme l'épargne personnelle, l'entraide communautaire, le prêt usuraire et les tontines. Mais ces méthodes ont montré leurs limites dans un monde où l'individualisme et l'appât du gain ont remplacé les valeurs légendaires de solidarité et d'honnêteté.

Selon le doyen **Joseph Hémard** : **« l'assurance est une opération par laquelle une partie (l'assuré, le souscripteur), se fait promettre moyennant rémunération (la prime) pour lui-même ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque une prestation par une autre partie (l'assureur), lequel prenant un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique »**. L'assurance est donc le transfert d'un risque à un assureur moyennant rémunération. Elle est une réponse à la préoccupation de faire face aux risques en ce qu'elle soulage l'assuré le rendant moins inquiet et plus prévoyant face aux événements de la vie quotidienne.

Cependant, l'assurance, quoique multiforme, est répartie très inégalement et localisée majoritairement dans les pays industrialisés. Ainsi, près de 85 % des primes ou cotisations sont collectées auprès de 20% de la population mondiale située en Amérique du nord, en

⁶ Muhammed Yunus, Banker to the poor, Aarum Press 1999

⁷ Données banque mondiale 2008

Europe et au Japon⁸. Dans le reste du monde, soit les 80% de la population mondiale, les cotisations sont insignifiantes allant de 4% au Maghreb à 1% en Afrique subsaharienne par exemple. Ainsi donc l'assurance sous sa forme traditionnelle que ce soit en IARD ou en VIE est non seulement largement au-dessus des revenus mensuels de la majorité de la population mondiale mais également fortement inadaptée aux modes de vie de ces populations.

C'est dans ce contexte que ces dernières décennies, des innovations notables sont enregistrées dans le secteur des assurances, au sud de l'équateur. Ainsi, les assurances indicielles agricoles et l'assurance Takaful sont le reflet de la volonté d'impliquer les populations cibles au processus de l'assurance en étant attentif à leurs besoins et pourquoi pas, à leur cultures. A côté de ces formes d'assurances non traditionnelles a paru, au début des années 80 avec les travaux de Mohamed Yunus, la micro assurance.

Depuis, le concept de micro assurance a progressivement pris de l'ampleur pour être de nos jours au-devant de la scène lorsqu'on parle du développement socio-économique des pays du Sud en général et de l'Afrique en particulier.

Le BIT⁹ définit la micro assurance comme l'adaptation des services d'assurance à des personnes non desservies par l'assurance classique ; elle s'adresse aux populations à faible revenu du secteur formel ou informel que ces populations soient issues du milieu rural, urbain ou périurbain. La micro assurance n'est donc pas juste de l'assurance avec de faibles primes mais tout un mécanisme centré sur l'adaptation des services d'assurance à des populations cibles.

La 11^{ème} conférence internationale sur la micro assurance tenue à Casablanca au Maroc du 03 au 05 novembre 2015 sous le thème : « croissance et durabilité : un business case pour la micro assurance » insiste sur l'aspect de ce mécanisme en tant que marché avec des possibilités de profit pour l'assureur. En effet, pendant longtemps la doctrine sur la micro assurance s'était accordé qu'on ne peut aborder le concept de micro assurance sans tenir compte des deux aspects qu'il présente. Ces deux aspects sont respectivement une protection des personnes à faible revenu à caractère altruiste financé par les ONG, l'Etat et les bailleurs de fonds et un service moyennant rémunération fourni par l'assureur à des populations cibles présentant un marché attrayant. Aujourd'hui la tendance est de se tourner de plus en plus vers

⁸ Etude FFSA de février 2009

⁹ BIT : Bureau International du Travail

le deuxième aspect qui est sans doute un des meilleurs moyens de faire participer chaque acteur.

En Afrique anglophone notamment au Kenya, en Ouganda et en Afrique du Sud, de grands groupes se sont investis dans la micro assurance dès 1996 nonobstant le risque de faillite dans un secteur où des données d'expérience n'étaient pas disponibles. C'est le cas de la fondation Melinda et Bill Gates à travers le fonds pour la micro assurance de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) au Kenya, d'American International Group (AIG) en Ouganda, et d'HOLLARD et SANTAM en Afrique du Sud. Commencé avec à la base un ou deux produits essentiellement des produits funéraires, ces programmes d'assurance ont réussi à diversifier leurs produits en proposant une gamme aux populations cibles.

En Afrique francophone plus particulièrement en zone CIMA, la micro assurance peine à prendre son envol même si des poches émergent çà et là. C'est ainsi qu'au Burkina Faso et au Bénin, la micro assurance s'étend peu à peu.

L'Afrique Centrale est la partie du continent la moins développée en matière de micro assurance même si des efforts notables sont enregistrés au Cameroun.

Le Tchad où le taux de pénétration de l'assurance est de 1%¹⁰ et où 8% seulement de la population active travaille dans le secteur privé¹¹, ne déroge pas à la règle. La micro assurance est pratiquement inexistante en tant que marché pour l'assureur ; le secteur étant plus tourné vers la microfinance et les mutuelles de santé.

En effet, sur toute l'étendue du territoire tchadien, la micro assurance n'existe que sous son aspect de protection des populations à faible revenu, laquelle protection est financée par des ONG et souvent subventionnée par l'Etat. L'absence des assureurs classiques sur ce terrain est un manque à gagner pour chaque acteur qui pourrait être impliqué au mécanisme de la micro assurance.

Notre étude est une invitation à se pencher sur l'instauration d'un ensemble coordonné de pratiques et de méthodes de micro assurance au Tchad essentiellement tourné vers les assureurs dans une logique de rentabilité. Mais si cette tâche dont la noblesse n'est plus à

¹⁰ Données FANAF 2008

¹¹ ECOSIT2

démontrer est possible, sa réalisation répond à des exigences précises. En effet, des interrogations se profilent à l'horizon lorsqu'on aborde ce sujet :

- Quelles stratégies mettre sur place pour qu'il y ait un système d'assurance durable et viable dans le temps ?
- Quels sont les modèles de partenariat idéal qui permettraient à l'assureur de pénétrer en profondeur les milieux de personnes dites à faible revenu ?
- Comment mesurer la performance des produits de micro assurance dans une entreprise en l'absence de données ou d'expérience en la matière ?

A partir des différentes acceptions de la micro assurance, de ses origines, des défis et des enjeux, l'étude aborde progressivement les réalités de la micro assurance au Tchad pour ensuite insister sur la gestion à travers les types de partenariat et les indicateurs de performance.

La première partie s'attachera à donner des éléments de compréhension sur l'état de la micro assurance au Tchad et en quoi ce pays peut être un terreau favorable au développement du secteur. Il s'agira de donner un aperçu de la micro assurance dans son ensemble et de son étendue dans le monde en général et en Afrique en particulier. Un tableau dépeignant les caractéristiques du marché tchadien de l'assurance donnera une vision plus précise des objectifs visés.

La deuxième partie quant à elle sera axée sur les modèles de partenariat institutionnels et d'indicateurs de la performance les plus usités dans le secteur. Viendront ensuite les stratégies de mise en place d'un système de micro assurance durable, profitable tant à l'assureur qu'à l'assuré à travers lesquelles se profileront les suggestions quant à ces stratégies pour le cas du Tchad.

Première partie : L'état de la micro assurance au Tchad

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE

SECTION I : DEFINITIONS, GENESE ET DEFIS DE LA MICRO ASSURANCE

Il s'agira dans cette partie d'étudier les différentes définitions de la micro-assurance et sa genèse (paragraphe I) et ensuite d'aborder les défis que soulève cette notion dans le monde actuel ainsi que ses enjeux (paragraphe II).

Paragraphe I : Définitions et genèse de la micro assurance

La micro assurance est une notion vaste et bénéficie d'une richesse définitionnelle selon le contexte et les objectifs à atteindre. Ce qui rend sa qualification complexe. Cependant, il nous paraît intéressant de prendre en compte quelques-unes d'entre elles.

A. Notions de micro assurance

La doctrine en micro assurance est composée de plusieurs auteurs et de groupes de travaux qui ont chacun leurs définitions de la micro assurance motivées par des visions diverses et selon l'action qu'ils mènent sur le terrain. Il ne s'agit pas pour nous d'entrer dans ces débats doctrinaux mais nous nous attellerons à tirer de ces définitions assez de substance pour nous permettre d'appréhender la notion de micro assurance.

1. La micro assurance, de l'assurance avant tout

La première définition est celle conceptuelle qui a été adoptée par le Groupe de travail AICA-CGAP (2007) sur la micro-assurance intitulé « Questions sur la réglementation et le contrôle de la micro-assurance »¹². Celui-ci définit la micro-assurance comme une «assurance accessible à la population à faible revenu, fournie par une variété d'entités différentes, mais mise en œuvre conformément aux pratiques d'assurance généralement admises ».

Cette terminologie ne donne pas de précision sur la nature du fournisseur du service de micro assurance et ne semble pas s'en préoccuper d'avantage. Selon l'esprit de ces mots, l'essentiel dans une activité de micro assurance est que celle-ci soit basée sur les pratiques d'assurance généralement admises. Ce groupe de travail insiste simplement sur le respect des sept (7) principes d'assurance consignés par AICA comme suit :

- L'évènement donnant lieu à une perte doit être aléatoire
- La perte est définie et mesurable en terme de montant et de temps
- La perte économique est significative pour l'assuré ou pour ses bénéficiaires

¹² Groupe de travail AICA-CGAP (2007) sur la micro-assurance intitulé « Questions sur la réglementation et le contrôle de la micro-assurance ».

- Il est possible de calculer la probabilité de risque
- La couverture devrait assurer un grand nombre d'expositions similaires
- La prime est abordable en comparaison avec la perte attendue
- Le risque de covariance est minimal pour l'assureur

De plus, les techniques de mutualisation, de division et de sélection du risque sont les mêmes, tant en assurance qu'en micro assurance.

La divergence se situe au niveau des canaux de distribution et des produits qui en micro assurance sont tournés vers la simplicité et l'adaptation aux milieux cibles.

2. Les caractéristiques de la micro assurance

Pour le code CIMA des assurances en son article 700, « la micro assurance est un mécanisme d'assurance caractérisé principalement par la faiblesse des primes et/ou des capitaux assurés, par la simplicité des couvertures, des formalités de souscription, de gestion de contrats, de déclaration des sinistres et d'indemnisation des victimes.

La micro assurance vise à protéger des personnes à faible revenu contre des risques spécifiques en contrepartie du paiement de primes ou cotisations ».

Les caractéristiques de la micro assurance ressortent de cette définition, la distinguant de l'assurance classique.

Le tableau ci-dessous met en exergue les divergences notables entre assurance et micro assurance.

<u>Assurance traditionnelle</u>	<u>Micro assurance</u>
la prime est calculée sur la base de l'évaluation du risque par individu sauf pour les contrats groupe	la prime est calculée sur la base d'une évaluation de risque d'un groupe
La souscription peut nécessiter des examens médicaux et autres vérifications et se fait dans la ou les langue(s) officielle(s)	La procédure de souscription est simplifiée et peut se faire en langue locale
Les primes sont collectées en espèce ou par prélèvements directs sur le compte bancaire du client. Le prélèvement se fait en une fois ou périodiquement.	Les primes sont collectées en espèces ou en nature. Le paiement peut être lié à une autre transaction financière (paiement d'un crédit, épargne, achat) et se fait selon la régularité des revenus du client.
La vente des produits se fait directement ou par des agents agréés par l'autorité réglementaire	La vente est faite par des IMF, grandes surfaces, opérateurs de téléphonie mobile...
Le processus d'indemnisation est souvent long et complexe pour les assurés : expertise, devis, examens médicaux	Le processus d'indemnisation est simplifié au maximum

Tableau 1. Comparaison entre assurance classique et micro assurance

Il est à remarquer qu'autant l'assurance est variée et multiforme, autant la micro assurance peut s'étendre à plusieurs domaines : on parle de micro assurance vie, de micro assurance santé, de micro takaful, de micro assurances indicielle climatiques, de micro assurance dommages, etc.

3. Les critères d'un produit de micro assurance

La fondation MUNICH-RE, initiatrice de la Conférence Internationale sur la micro assurance en 2005, se place quant à elle du point de vue du produit commercialisé pour qualifier la micro assurance. Pour la MUNICH-RE, « La micro-assurance consiste à protéger les personnes à faible revenu contre des dangers spécifiques, ce en échange du paiement régulier de primes dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque encouru ». A l'issue d'une étude de cette fondation¹³, un produit est généralement défini par le terme de micro-assurance si ses primes et sa couverture sont modestes et s'il répond aux quatre critères suivants :

- **Population ciblée** : le produit cible le segment à faible revenu de la population, les personnes jusqu'alors exclues des offres d'assurance conventionnelles.
- **Domaine d'activité** : la micro-assurance peut être présente dans la plupart des domaines d'activité, notamment l'assurance vie, accidents et invalidité, santé, dommages et agriculture (culture et élevage). Néanmoins, on ne parle pas encore de micro-assurance automobile ; l'assurance automobile présentant des particularités liées à la responsabilité civile.
- **Ventes** : la micro-assurance peut être proposée par diverses parties prenantes et via de nombreux types de canaux de distribution.
- **Accessibilité** : le montant des primes est proportionnel au niveau de revenu du secteur à faible revenu.

Quelques produits de micro assurance

Il existe des multitudes de produits mais nous retiendrons quelques-uns d'entre eux.

- **L'assurance liée au crédit** : c'est très souvent le produit de départ des micros assureurs. Assez souvent obligatoire, il a la particularité de protéger et le prêteur et l'emprunteur.
- **L'assurance liée à l'épargne** : c'est un produit facile à gérer et ne comportant que de faibles coûts de transactions. Comme exemple, nous avons, la ZURICH BOLIVIA et BANCOSOL, qui offrent une assurance vie, hospitalisation, dont la prime est payée

¹³ « Le guide de la micro assurance », Craig Churchill

par défalcation du compte d'épargne. C'est un produit qui permet de payer au bénéficiaire, plusieurs fois, la balance du compte.

- **L'assurance biens** : très souvent liée aux prêts, elle a pour particularité de ne pas remplacer, elle rembourse. L'exemple le plus patent est celui de HOLLARD, en Afrique du Sud.
- **L'assurance agricole** : il s'agit d'une assurance destinée à protéger les agriculteurs des risques susceptibles de compromettre la récolte. Il s'agit par ordre d'importance, de la sécheresse, des invasions de sauterelles, du parasitisme, des pluies hors-saison, l'invasion aviaire, des inondations et des invasions de criquets. On remarque que le risque de sécheresse est le plus prégnant (30 %) d'après les statistiques recueillies au Sénégal, en Afrique de l'ouest, les risques d'inondations étant les plus faibles (5 %). Des innovations récentes, notamment les assurances indicelles ont l'air d'être prometteuses quant à l'avenir de l'assurance agricole. La description faite par Marc Nabeth, dans son dernier article publié dans la Revue trimestrielle L'Assureur africain fait le point en ce qui concerne cette innovation que représente l'assurance indicelle.

Tout comme l'assurance santé, l'assurance agricole constitue un produit très demandé par les populations démunies mais présente, pour les assureurs, plusieurs complexités et risques particuliers.

En effet, dans sa forme traditionnelle, l'assurance agricole comporte des risques de fraude élevés ainsi que des dépenses administratives souvent très importantes liées à la nécessité de vérifier ou d'évaluer de façon individuelle et pour chaque fermier assuré les niveaux de pertes assurés auxquels ils sont sujets ainsi que l'existence d'un lien de causalité avec les risques réellement couverts par les polices d'assurance.

En effet, les risques agricoles listés à l'article 55 du code des assurances, à l'exception des risques de responsabilité civile, peuvent être couverts par le biais de contrats de micro assurance.

Ces risques agricoles peuvent être souscrits sur une base indicelle.

Les assurances indicelles tiennent compte de périls ou d'évènements spécifiques, à une échelle régionale, facilement mesurables par un organisme habilité.

En cas de survenance d'un sinistre, l'indemnisation des assurés est effectuée sur la base du niveau de l'indice et des capitaux assurés.

- **Assurance santé** : l'énorme besoin en assurance santé, en justifie la demande élevée. Les couvertures sont très souvent limitées aux frais d'hospitalisation. C'est une protection qui chevauche la zone grise entre la protection sociale et l'assurance commerciale. Ce type de produit comporte cependant un risque énorme de surconsommation, la sélection adverse et la fraude rendent par ailleurs son offre difficile.

Alors qu'ils constituent des produits parmi les plus demandés par les populations, les produits d'assurance santé sont également des plus complexes à administrer et à rentabiliser. En effet, ils impliquent de nombreux risques de fraude et d'anti sélection, de multiples intervenants externes sur lesquels les assureurs n'ont souvent aucun contrôle et finalement un éventail très diversifié de dépenses potentiellement assurables à travers lesquelles il est parfois difficile de trier afin d'en arriver à une configuration optimale et abordable.

Les principaux risques ou dépenses auxquelles les populations visées doivent faire face en termes de santé peuvent être catégorisés de cette façon :

Des risques fréquents impliquant des dépenses de faibles montants : Les épisodes de malaria, la plupart des médicaments et les consultations médicales se retrouvent dans cette catégorie. Ils constituent l'une des dépenses les plus visibles pour les populations et, à ce titre, sont souvent hautement priorisés par ces derniers lors des sondages. Leur couverture implique cependant une complexité très importante au niveau de la gestion pour l'assureur (multiples transactions de petits montants et plusieurs intervenants impliqués) et une valeur ajoutée relativement limitée pour la clientèle qui doit ainsi déboursier une prime beaucoup plus élevée que la « prime pure » afin de pallier à ces frais administratifs excédentaires.

Des risques peu fréquents impliquant des dépenses de montants élevés : Les accidents, hospitalisations et complications liées à des maladies existantes se retrouvent dans cette catégorie. Les dépenses catastrophiques qu'elles engendrent et leur relative « rareté » les rendent facilement assurables et permettent des primes abordables pour la population visée.

Afin de couvrir les dépenses non urgentes, récurrentes et relativement prévisibles, les intervenants devraient favoriser un mécanisme s'apparentant à l'épargne santé (combiné à la contraction d'ententes et de prix avantageux avec les prestataires responsables de l'octroi des

soins) alors que les dépenses catastrophiques devraient toujours être couvertes par une composante de type assurance traditionnelle.

Au regard des différentes acceptions relevées plus haut, nous pouvons retenir les objectifs que se fixe le mécanisme de la micro assurance. Faisant partie de la micro finance, la micro assurance est un palliatif aux limites de l'assurance à atteindre les couches les plus vulnérables de la société. Elle vise d'une part à réduire la vulnérabilité des populations dites pauvres en cas d'événement inattendu dans une logique de réduction de la pauvreté et de développement et d'autre part à impliquer l'assureur classique dans ce processus de développement dans le cadre du rôle économique et social qu'il joue dans la société.

B. Genèse de la micro assurance

1. La micro assurance adossée à la micro finance

Le terme de micro assurance a été développé en 1990 comme complément aux services fournis par les Institutions de Microfinance(IMF). En effet, l'histoire de la micro finance est indissociable de celle de la micro assurance.

La microfinance n'a pas pour origine le Bangladesh comme pourrait laisser penser la « success story » de la Grameen Bank. Le berceau de la micro finance est l'Europe du 19^{ème} siècle. Les premiers modèles étaient des coopératives de consommation et ouvrières pour défendre les intérêts des familles face aux désastres de la révolution industrielle. En 1849, un bourgmestre prussien, Friedrich Wilhelm Raiffeisen fonde en Rhénanie la première société coopérative d'Épargne et de crédit, une institution qui offre des services d'épargne aux populations ouvrières pauvres et exclues des banques classiques. L'épargne collectée permet de consentir des crédits à d'autres clients¹⁴. Plus tard, vers la fin du 19^{ème} siècle, une autre forme de coopérative s'est créée cette fois-ci dans les milieux ruraux d'Europe.

Après la création de la Grameen Bank dans les années 70 spécialisée dans l'octroi de microcrédits aux ménages à faible revenu du Bangladesh, Muhammed Yunus a constaté que la cause fréquente du non remboursement du crédit par le client était la conséquence d'aléas météorologiques ou d'une maladie. Pour diminuer le risque de non-remboursement, il fallait donc trouver d'autres moyens de sécurisation du parcours professionnel et personnel des

¹⁴ *Le guide de la microfinance*, Sébastien Boyé, Jeremy Hajdenberg, Christine Poursat, Eyrolles, 2006 P.19

emprunteurs. Ainsi donc est née, à l'origine, la micro assurance, mécanisme d'assurance en protection des emprunteurs de microcrédit.

2. L'initiative de Bamako de 1987

En 1978 à Alma-Ata au Kazakhstan dans la Déclaration du même nom sur les soins de santé primaire, la communauté internationale et les gouvernements des Etats présents à cette séance de travail, mettent en valeur l'urgence de protéger et de promouvoir la santé de tous les peuples du monde. Il est notamment retenu que : « la santé, qui est un état de complet bien-être physique, mental et social... est un droit fondamental de l'être humain, et que l'accession au niveau de santé le plus élevé possible est un objectif social extrêmement important qui intéresse le monde entier et suppose la participation de nombreux secteurs socioéconomiques autres que celui de la santé ».¹⁵

Cependant, l'Afrique, dans un contexte de crise de la dette extérieure sur fonds d'envol des taux d'intérêts et une forte baisse des cours des matières premières, s'accompagnant de plans d'ajustements structurels et de coupes claires dans le domaine de la santé déjà mal en point, n'a pu appliquer cette résolution salutaire pour ces populations. C'est dans ce cadre que l'UNICEF¹⁶ en appui avec l'OMS¹⁷ a défini en 1987 une politique de relance de la promotion des soins de santé primaires et de réduction de la mortalité maternelle et infantile en Afrique. C'est cette nouvelle politique pragmatique et ambitieuse qui, adoptée en septembre 1979 par les gouvernements africains à Bamako au Mali, est reconnue sous le nom d'Initiative de Bamako.

L'objectif de l'Initiative de Bamako est « l'accessibilité universelle aux soins de santé primaires ». Elle s'inscrit à ce titre dans le cadre de la prise en charge des soins en concertation avec des centres de santé préalablement sélectionnés et la multiplication des plates formes d'innovation dans le secteur de la santé destinée aux populations à faibles revenus. C'est une synergie entre acteurs locaux, bailleurs de fonds et ONG. Son outil de prédilection est la micro assurance, son modèle, le mutualisme pour permettre l'atteinte de ses objectifs.

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

De façon concrète, les populations étaient sensibilisées à se regrouper au sein d'organismes en apportant des cotisations leur permettant de supporter mutuellement les soins de santé des membres dans un esprit de solidarité et d'équité. Les cotisations des membres sont collectées et, « en cas de sinistre », sont pris en charge les coûts de leurs soins de santé notamment avec l'appui du ministère de la santé publique et des partenaires au développement. S'inscrivant dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, les mutuelles de santé sont depuis lors très fortement impliquées dans les réflexions en vue de l'essor de la micro-assurance santé en Afrique.

C'est ainsi qu'on assiste dès le début des années 90 à la multiplication de mutuelles de santé en Afrique occidentale et centrale.

Paragraphe II : Les défis de la micro assurance.

En son aspect de marché profitable à l'assureur classique, la micro assurance présente des défis majeurs qui s'expliquent par les enjeux de ce secteur.

A. Une rentabilité mitigée

« Assurer une population à risque, c'est déjà un pari ; alors le faire à moindre coût ressemblerait à une gageure.... C'est pourtant l'idée que défend la micro assurance »

Emmanuel Landais, Directeur Général de l'OCDE en faisant cette affirmation souligne l'un des défis majeurs de la micro assurance : celui de répondre aux besoins des populations à faible revenu c'est à dire « le moindre coût » tout en ayant une marge de profit, ne serait –ce qu'à long terme.

Sur la question de la rentabilité de la micro assurance pour l'assureur, les avis quoique partagés tendent tous à une conclusion : pour atteindre des objectifs de rentabilité, les produits de micro assurance doivent être commercialisés sur de longues périodes et cela avec la possibilité de connaître des pertes pour une raison ou une autre.

C'est ce qui ressort d'une étude de cas réalisée sur cinq structures de micro assurance dans le monde en vue d'évaluer la rentabilité de leurs produits. Cette étude réalisée par le fonds pour l'innovation en assurance avec l'appui de l'Organisation Internationale du Travail(OIT) auprès de cinq compagnies d'assurance Cooperative Insurance Company (CIC), Old Mutual, ICICI Lombard, Aseguradora Rural, Malayan Insurance localisées respectivement au Kenya,

en Afrique du Sud, en Inde, au Guatemala et aux Philippines donne un aperçu sur l'aspect rentabilité des produits d'assurance.

Le tableau ci-dessous représente les structures d'assurance citées plus haut et les initiatives de micro assurance qu'elles ont entreprises.

Tableau 2. Exemples de produits de micro assurance commercialisés

Assureur	Produits	Marché cible	Distributeurs et administrations
Co-operative Insurance Company (CIC) Kenya	1. Assurance emprunteur (obligatoire) 2. Bima ya Jamii : assurance volontaire intégrée santé et vie	Membres d'institutions de microfinance (IMF), de coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) et d'autres groupes d'entraide	IMF, COOPEC et autres groupes
Old Mutual Afrique du Sud	Burial Society Support Plan : couverture funéraires collective	Membres de « groupes funéraires », entreprises de pompes funèbres et clubs d'épargne	Des agents salariés travaillant avec des groupes sont responsables de la vente et de la distribution des polices
ICICI Lombard Inde	1. Manipal Arogya Suraksha : assurance santé collective 2. Assurance climatique indicelle basée sur l'indice pluviométrique	Groupes communautaires des zones côtières de l'ouest de l'Inde Clients d'IMF, de banques rurales et d'autres créanciers	Réseau de prestataires de soins de santé IMF et autres créanciers
Aseguradora Rural (ASR) Guatemala	1. Assurance décès et invalidité 2. Assurance vie étudiant (couverture soins de santé et hospitalisation incluse)	Clients de BANRURAL (banque rurale)	Réseau de succursales de BANRURAL

Les produits sélectionnés pour cette étude sont pris dans un large éventail avec une idée de diversité précise. C'est ainsi qu'on peut relever des produits de micro assurance vie tels que ceux proposés par ASR Guatemala, des produits de funéraires comme le BSS d'Old Mutual en Afrique du Sud ou des produits d'assurance dommages comme l'assurance vie avec prestations supplémentaires de Malayan Insurance aux Philippines. Il est également à remarquer que les marchés cibles et les circuits de distributions obéissent bien à ceux définis par la micro assurance c'est-à-dire qu'ils sont accessibles et simplifiés.

L'étude de ces cas s'est réalisée sur trois(3) années au bout desquelles les résultats obtenus sont résumés dans le tableau ci-dessous.

ASSUREUR	PRODUITS	2007	2008	2009
Co-operative Insurance Company (CIC) Kenya	1. Assurance emprunteur (obligatoire)	69%	66%	66%
	2. Bima ya Jamii	60%	51%	27%
Old Mutual Afrique du Sud	Burial Society Support	20%	25%	0%
ICICI Lombard Inde	1. Manipal Arogya Suraksha	30 %	30%	32%
	2. Assurance climatique indiciaire basée sur l'indice pluviométrique	35%	5%	1%
Aseguradora Rural (ASR) Guatemala	1. Assurance décès et invalidité	85%	46%	67%
	2. Assurance vie étudiant		67%	56%
Malayan Insurance Philippines	Assurance vie avec prestations supplémentaires	47%	35%	47%

Tableau 3. Bénéfices bruts par produits

Au regard de ces chiffres on peut valablement reconnaître une nette rentabilité des produits d'assurance malgré la chute des produits de micro assurance indiciaire climatique.

B. Des coûts de distribution énormes

Pour Mamadou Diop: « Le potentiel de la micro assurance est énorme au regard du revenu de nos populations et du développement de la microfinance. Le défi est de répondre aux besoins de ces populations par des produits d'assurance et des canaux de distribution adaptés. Dans un premier temps, cela passe par une collaboration avec les structures de microfinance afin de créer des contrats qui permettent de mutualiser les risques et donc de limiter le montant des primes »¹⁸.

En tant que cadre expérimenté d'assurance Mamadou Diop souligne avec précision l'autre défi de la micro assurance ; celui des coûts de distribution qui plombe souvent l'activité. En effet, du fait même de l'inaccessibilité des populations à faible revenu au circuit bancaire et aux autres circuits formels qui facilitaient la distribution de l'assurance classique, les canaux

¹⁸ Mamadou Diop, Jeune Afrique n°2874 du 7 au 13 février 2016

de distribution de la micro assurance vers ces milieux peuvent faire exploser les coûts. L'assureur a pour défi donc minimiser ces coûts de production en créant des partenariats avec tous les acteurs disponibles à savoir les opérateurs de téléphonie mobile, les IMF, les grandes surfaces, bref tout cela en vue de mutualiser les risques pour pouvoir atteindre l'objectif de faibles primes.

SECTION II : LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE ET DANS LE MONDE.

Depuis sa création sous sa forme originelle dans les années 80, la micro assurance a beaucoup évolué pour prendre des formes multiples tant dans le monde qu'en Afrique.

Paragraphe I: la micro-assurance dans le monde.

Dans sa dernière étude, l'OIT indique que 500 millions de personnes dans le monde sont assurées en 2011 contre 78 millions en 2007.

Cette organisation estime qu'environ 60% des personnes couvertes dans le monde en micro assurance vivent en Inde, 15% en Amérique latine et 5% en Afrique et signale que « au moins 33 des 50 plus grandes compagnies d'assurance commerciale propose maintenant des produits de micro assurance alors qu'elles n'étaient que 7 en 2005 ».

L'Inde :

Le marché indien de la micro assurance est très encadré. Tous les assureurs ont l'obligation de jouer un rôle social en Inde en délivrant au moins 55 000 polices ou 20% des polices totales en micro assurance et dans le monde rural. De grands groupes s'y sont implantés tels BNP PARIBAS CARDIF, ALLIANZ, AXA. La BANK of India une des banques nationales est très impliquée dans son intervention dans ce pays.

La France :

En France, la micro assurance concerne majoritairement les micro- entrepreneurs. En effet, avec la crise du salariat, des micro- entreprises ont vu le jour, de plus en plus nombreuses.

Réservé aux exploitants individuels tels les commerçants, artisans, profession libérale car n'ayant en principe pas de salarié, le régime de la micro-entreprise concerne également les

entreprises réalisant un chiffre d'affaires de moins de 80 000 Euro HT pour une activité commerciale et moins de 32 000 Euro HT pour les prestations de service relevant des Bénéfices Industriels et Commerciaux.

A titre d'exemple, il y a eu en France en 2008, 284 490 créations de micro entreprises sur un total de création de 327 000 entreprises¹⁹.

Paragraphe II : la micro-assurance en Afrique

En Afrique, c'est à partir de l'année 1996 que la floraison des institutions de micro-assurance aura un impact sur les populations vulnérables.

A ce jour, 5,4% de la population mondiale couverte est africaine contre 4,4% en 2011. On dénombre plus de 200 prestataires dans 36 pays africains avec une moyenne de 647 millions de dollars de primes²⁰.

Sur le continent, l'Afrique du Sud est en tête avec un taux de couverture de 64%. Le programme «Zimele» qui signifie en Zoulou «être debout sur ses deux jambes » a permis de donner une lueur d'espoir aux familles démunies.

Viennent ensuite le Ghana, le Swaziland et la Namibie avec des taux de couverture de 29,6%, 22,22% et 21,4%.

La grande Ile, Madagascar n'est pas du reste avec un taux de 10,2%.

Le Kenya et l'Ouganda s'en sortent avec des taux de 6%.

Le reste des pays d'Afrique sont couverts entre 3 et 1%.

Il est également constaté qu'en Afrique, il y a plus de contrats que d'assurés. C'est à ce titre que 61,9 millions de personnes sont assurées en Afrique souvent au travers de plusieurs contrats.

Les contrats les plus commercialisés sont des contrats d'assurance vie ; il en est dénombré 46,4 millions en 2014. Viennent ensuite l'assurance emprunteur 16,4 millions, les assurances accidents 13,1 millions, l'assurance santé 8,4 million, l'assurance des biens 4,5 million et enfin l'assurance agricole avec 1,1 million.

¹⁹ Source : *Micro assurance, Marché ou Responsabilité sociale*, Damien Revault, juin 2009

²⁰ Source : Jeune Afrique N°2874 du 7 au 13 février 2016

Tableau 4. Principaux canaux de distribution en Afrique

Canaux de distribution	Parts (en%)
Marché de masse	45%
Agents courtiers	28%
Institutions de micro finance	14%
Autres établissements financiers	10%
Autres	3%

Avec un réseau d'IMF bien développé quoique localisées pour la plupart au sud du pays, un secteur informel florissant²¹ et un développement des mutuelles de santé dans le pays, le Tchad présente de belles perspectives en matières de micro assurance.

²¹ ECOSIT 3

CHAPITRE II : LES REALITES DE LA MICRO ASSURANCE AU TCHAD

Situé au cœur du continent africain entre le 8^{ème} et le 23^{ème} degré de latitude Nord et entre le 14^{ème} et le 24^{ème} degré de longitude Est, le Tchad s'étend sur 1700 km du Nord au Sud et sur 100km de l'Est à l'Ouest. Il partage ses frontières avec six (6) pays : la Libye au Nord, le Soudan à l'Est, le Cameroun, le Niger et le Nigéria à l'Ouest et la République Centrafricaine au Sud.

Le Tchad est partagé en trois principales zones climatiques : la zone saharienne au Nord marquée par une très faible pluviométrie, soit moins de 300mm par an, la zone sahélienne au centre avec une pluviométrie allant de 300 à 700mm par an et la zone soudanienne au Sud avec une pluviométrie variant entre 700 et 1300 mm par an.

La population est jeune à raison de 52% en 2003 pour un pourcentage de femmes de 52%. La majorité des pauvres vit en milieu rural. Une partie importante de la population n'est pas scolarisée. Elle a un accès difficile aux services de santé et aux moyens de communication.

Le Tchad fait partie des seize (16) pays de la zone CIMA et des six (6) pays de la CEMAC.

SECTION I : CARACTERISTIQUES DU MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES

Paragraphe I : Le Tchad vu de l'extérieur

S'étendant sur une superficie de 1 284 000 km², le Tchad occupe une position centrale en Afrique :

- au plan humain, entre le Maghreb et l'Afrique subsaharienne
- au plan physique, entre l'Afrique désertique et l'Afrique équatoriale
- au plan religieux, il est un carrefour des religions monothéistes et animistes.

Avec une population de 11 284 000 habitants inégalement répartie sur l'ensemble du territoire, les principales villes sont Ndjamena la capitale suivie de Moundou, Sarh et Abéché.

Les principaux agrégats du pays se présentent comme suit :

Tableau 5. des agrégats macroéconomiques du Tchad(en milliards de FCFA)

Eléments	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Budget	748	893	912	959	1034	1572
Masse salariale	123	153	175	195	212	260
PIB	3 429	3 439	3 795	3 734	3 895	4097
Créances / Economie	130	137	122	178	204	244

Variation des agrégats

Eléments	2007	2008	2009	2010	2011	Croiss . Moy
Budget	19,39%	2,13%	5,15%	7,82%	52,03%	17%
Masse salariale	24,39%	14,38%	11,43%	8,72%	22,64%	16%
PIB	0,29%	10,35%	-1,61%	4,31%	5,19%	4%
Créances/Economie	5,38%	-10,95%	45,9%	14,6%	19,61%	15%

Voici en quelques chiffres les indicateurs du pays

Indicateurs pour l'année 2013	Sources	Chiffres
Indice de développement humain	Jeune Afrique HS N°39, 2015	184
Croissance démographique	Jeune Afrique HS N°39, 2015	3%
Population rurale(%)	Banque Mondiale	78%
Population urbaine(%)	Banque Mondiale	22%
% population de moins de 15 ans	Banque Mondiale	48%
% population âgée de 15 à 64 ans	Banque Mondiale	49%
% population de plus de 64 ans	Banque Mondiale	3%
Alphabétisation	Jeune Afrique HS N°39, 2015	40,17%
Taux de fertilité	Banque Mondiale	6,4%
Taux de mortalité infantile	Banque Mondiale	148
Taux de mortalité maternelle	Banque Mondiale	980
Prévalence du VIH	Banque Mondiale	2,50%
Espérance de vie à la naissance	Jeune Afrique HS N°39, 2015	51,2

Selon la COFACE, Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur, spécialisée dans l'analyse des risques dans la plupart des pays et des secteurs d'activité du monde, les atouts du pays sont les suivants :

- Une mise en service de nouveaux gisements de pétrole
- Un potentiel de développement du secteur agricole
- Le développement des infrastructures
- Retour d'un climat politique intérieur plus propice aux réformes

Quant aux menaces, elles sont de divers ordres :

- Une dépendance excessive à l'égard du pétrole
- Une agriculture vulnérable aux aléas climatiques
- Un climat des affaires défavorable à l'éclosion du secteur privé
- Une situation sécuritaire régionale incertaine
- Un enclavement géographique

Paragraphe II. Le secteur financier

Le marché national des assurances est composé principalement de la STAR, de la SAFAR, des ACT et de dix(10) sociétés de courtage (Gras Savoye, Soccar, Sotca, etc.)

Les entraves au développement de ce secteur sont de deux ordres : les accidents et le taux des taxes.

Ainsi, l'insuffisance du réseau routier, le non-respect du Code de la route et les surcharges de véhicules engendrent fréquemment des accidents.

Concernant les taxes, le Tchad dispose des frais de contrôle les plus importants parmi les pays étudiés. Ayant comme base le chiffre d'affaires (sans retirer d'éventuels impayés), ce montant élevé est un frein au développement du secteur.

	Sociétés Vie	Sociétés Non- vie
Bénin	0,75%	1,5%
Burkina Faso	1,5%	1,5%
Cameroun	0,75%	1,5%
RCA	-	-
Congo	1,5%	1,5%
Côte d'Ivoire	1,25%	1,25%
Gabon	1,75%	1,75%
Guinée équatoriale	1%	1,%
Mali	2%	1,5%
Niger	1,5%	1,5%
Tchad	2,75%	2,5%

Tableau 6. Frais de contrôle comparés dans des pays membres de la FANAF-Fédération des Sociétés d'Assurance de droit National Africaines

A la différence des autres Etats de la zone Franc et parmi tous les critères, le Tchad est le seul pays qui ne dispose d'au moins un taux d'imposition représentant un minimum de la sous-région. De plus, il est aussi un des seuls pays à ne pas favoriser la souscription d'assurances maladies pour les employés (le taux d'imposition maintenu est parmi les plus élevés). Enfin de manière globale, le taux d'imposition des actes d'assurance n'encourage pas ce secteur d'activité, ne serait-ce qu'en comparaison des autres pays de la FANAF.

	Taxe d'enregistrement vie	Automobile	Incendie	Transport maritime	Transport aérien	Autres transport	Responsabilité civile générale	Maladie
Bénin	0%	10%	20%	5%	5%	5%	10%	5%
Burkina Faso	0%	10à 12%	20%	8%	8%	8%	12%	8%
Cameroun	0%	19,25%	19,25%	19,25%	19,25%	19,25%	19,25%	0%
RCA	4%	10%	14%	2%	5%	2%	2%	14%
Congo	4%	8%	25%	5%	8%	8%	8%	0%
Côte d'Ivoire	0%	14,5%	25%	7%	7%	14,5%	14,5%	14,5%
Gabon	-	8%	30%	5%	5%	5%	8%	8%
Guinée équatoriale	5%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%
Mali	0%	20%	20%	4%	4%	4%	20%	20%
Niger	0%	12%	16%	8%	8%	8%	12%	12%
Tchad	1%	20%	30%	8%	8%	8%	20%	20%

Tableau 7. Imposition indirecte (TVA et assimilés) comparée dans des Etats membres de la FANAF

Paragraphe III : Un duopole de compagnies d'assurance

Constitué de deux compagnies à savoir la STAR (Société Tchadienne d'Assurances et de Réassurances) et la SAFAR (Société Africaine d'Assurance et de Réassurance), le marché tchadien de l'assurance est relativement jeune.

A. La Société Tchadienne d'Assurances et de Réassurance (STAR) Nationale SA

Créée en 1977 comme une compagnie d'Etat, la STAR desservait à ses débuts le personnel expatrié et quelques nationaux. Au fil du temps, la clientèle s'est agrandie et la compagnie a dû être privatisée. Dans l'optique d'une adaptation à la réglementation CIMA, des réformes ambitieuses ont été opérées.

En 2013, la STAR VIE a vu jour, faisant un pas dans l'ambition de cette compagnie à devenir un groupe.

B. La Société Africaine d'Assurances et de Réassurance (SAFAR)

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

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

SECTION II : LES COOPERATIVES DE CREDIT ET LES MUTUELLES DE SANTE

Les services de micro assurance au Tchad sont fournis par les Etablissements de Microfinance (EMF) et les mutuelles de santé.

Paragraphe I : Le secteur de la microfinance au Tchad

A. L'histoire de la micro finance au Tchad

1. Les débuts de la micro finance

Les premières expériences de micro finance commencent avec la création de la Société Mutuelle de Développement Rurale(SMDR) au début de l'indépendance du pays en 1960. Puis cette société est transformée en Office National de Développement Rural (ONDR) à partir de 1965.

Les années 1983-1985, connues comme étant rudes à cause de la grande sécheresse qui entraîna famines et épidémies, ont vu l'intervention d'EMF tant tchadiennes- ASSAILD, DARNA, BELACD- qu'étrangères-ACCRA, OXFAM et CARE. Celles-ci proposaient des microcrédits pour permettre aux familles de se rééquiper après ces événements douloureux que sont la sécheresse et la guerre.

La première moitié des années 1990 est dominée par l'entreprise de micro crédit américaine Volunteers In Technical Assistance(VITA) créée en 1984.

Ce sont des paysans de la région de Pala au sud- ouest du pays qui créent les premières coopératives d'épargne et de crédit en 1985. Ces coopératives se proposent de sensibiliser les populations à l'épargne avant toute activité de crédit.

Avec l'appui du diocèse et de Caritas- Suisse, cette initiative se répand dans le sud du pays et jusqu'à Ndjamena. Le secteur de la micro finance prend alors son envol au début des années 1990 avec la création de URCOOPEC issue d'une collaboration entre l'Etat Tchadien et le PNUD.

L'adoption à partir de 2002 du règlement COBAC-CEMAC sur la microfinance en Afrique Centrale va accentuer le développement du secteur avec l'émergence des deux principaux

établissements de Micro finance(EMF), FINADEV et EXPRESS UNION sous forme de sociétés anonymes.

Cet essor de la microfinance sera altéré par des crises à partir de 2004 causées par le plus grand réseau du pays, URCOOPEC.

2. L'Association Tchadienne Professionnelle des E M F

Selon l'Association Tchadienne Professionnelle des Etablissements de Microfinance (ATP-EMF) dans son recensement effectué en juin 2008, il existait **208** établissements de Microfinance au Tchad. A ce jour, suite au retrait d'agrément de certains de ces établissements on compte 118 EMF au pays.

Les structures de Micro finance au Tchad sont classées en trois catégories :

« En première catégorie les établissements qui procèdent à la collecte de l'épargne de leurs membres et qu'ils emploient en octroi de crédit, exclusivement au profit de ceux-ci »

« En deuxième catégorie les établissements qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers »

« En troisième catégorie les établissements qui accordent des crédits aux tiers sans exercer la collecte d'épargne » (article 5 du règlement COBAC-CEMAC).

Voici en chiffres la répartition des EMF selon leurs activités :

Tableau 8 : Répartition des EMF par activité

Rubriques	2008	2009	2010
Membres/Clients	11 856	137 053	150 890
Nombre d'EMF	210	210	213
Encours d'Epargne	4 332 149 516	5 037 778 286	5 37 778 286
Encours crédit	6 080 909 335	6 727 881 012	6 917 382 066
Taux du portefeuille à risque à un jour	20%	22%	21%
Fonds propres	2 436 772 127	3 305 469 213	4 011 737 877

Sources : UCEC-MK de PALA, FINADEV Tchad, PARCEC, ASDEC/RECEC, UCEC GUERA, ACEL, ASSOCEC, CEFEM, CMF, P-UCECIT

L'Association Professionnelle Tchadienne des Etablissements de Microfinance (APT-EMF) est une association créée le 23 novembre 2002 lors d'une AG constitutive à Ndjamena. Y ont

pris part six membres fondateurs : l'Association pour le Développement de l'Epargne et du Crédit(ASDEC), le Centre d' Etudes pour la Promotion et la Rentabilisation des Initiatives Communautaires, le Projet d'Appui au Réseau des Caisses d' Epargne et de Crédit du Moyen Chari(PARCEC –MC),l'Union des Clubs d'Epargne et de Crédit du Mayo-KEBBI(UCEC-MK),l'Union Régionale des Coopératives d' Epargne et de Crédit et « Volunteers In Technical Assistance ».l'APT-EMF comptait 193 membres parmi les 205 Etablissement de Micro Finance répertoriés à l'Assemblée Générale tenue en octobre 2007.

3. La réglementation en microfinance

L'activité de microfinance au Tchad est régie par un cadre réglementaire et légal, notamment sous régional :

- Le règlement CEMAC relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de microfinance dans la CEMAC, adopté par l'UMAC il est entré en vigueur le 13 avril 2002 ;
- Les règlements de la commission bancaire de l'Afrique centrale ou COBAC qui fixent les 21 normes prudentielles applicables dans le secteur de la micro finance entrés en vigueur depuis le 15 avril 2002 ;
- Certains actes de l'organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.

L'autorité de tutelle de la micro finance au Tchad dite autorité monétaire est le ministère des finances et du budget. C'est cette institution qui a pour prérogatives de servir de relais à la COBAC dans la création, le suivi et le contrôle des établissements d'EMF.

L'intervention du Ministère des finances se fait à travers la Direction de la supervision et du contrôle des EMF

4. La politique nationale en matière de microfinance

Rédigé en juin 2008, le document de la stratégie nationale en matière de microfinance ambitionne de travailler sur les principaux axes suivants :

- Un renforcement du cadre institutionnel ;
- Un plus grand accès des pauvres et des populations à faible revenus aux services financiers.

- Le développement des partenariats stratégiques entre la banque et les EMF et la disponibilité des services prestataires qualifiés.

Il ressort qu'environ 80% de la population tchadienne active (soit 4 millions de personnes) sollicite les produits et services des Etablissement de Microfinance. Aujourd'hui seuls près de 151 000 personnes bénéficient de ces services. Cela représente un taux de pénétration de 3% du marché potentiel.

B. Les principaux acteurs de la microfinance

Au Tchad, la microfinance existe par l'intervention des acteurs suivants :

- les EMF ;
- les prestataires de services spécialisés en microfinance ;
- les structures de formation et de recherche ;
- les bailleurs de fond et autres partenaires au développement ;
- les banques ;
- la Cellule Technique du Ministère des finances ;
- le Ministère de la microfinance et de la lutte contre la pauvreté ;
- les opérateurs informels.

Pour des raisons de concision et pour ne pas nous étendre au-delà de notre travail, nous ne nous intéresserons qu'aux EMF et à la Cellule Technique du Ministère des Finances.

1. Les établissements de microfinance

a. Les coopératives

- **Union des Clubs d'épargne et de Crédit du Mayo Kebbi(UCEC MK)**

EMF de première catégorie, UCEC MK a son siège à Pala au sud-ouest du pays à la frontière avec le Cameroun. Créé à l'initiative du diocèse²² de Pala avec l'appui financier de Caritas Suisse, le réseau dispose de 46 EMF affiliés et 60000 membres au 31 décembre 2008.

- **Projet d'Appui au Réseau des Caisses d'Epargne et de Crédit du Moyen Chari (PARCEC –MC)**

Implanté dans la région du Moyen Chari au Sud Est du pays vers la frontière centrafricaine, ce réseau de 32 EMF appuyé par le diocèse de Sarh est le deuxième du pays avec 21 239 membres en 2008.

²² Le diocèse est une subdivision géographique opérée par l'Eglise Catholique

- **Union des Clubs d'épargne et de Crédit du Guéra (UCEC G)**

Situé dans la région du Guéra, au centre du pays, ce réseau vient d'être créé en 2015.

- **Union Régionale des Coopératives d'Epargne et de Crédit(URCOOPEC)**

Lancée en 1996 avec l'appui du PNUD, URCOOPEC a connu en 2004 une crise de gouvernance qui a éveillé la méfiance des usagers vis-à-vis des institutions d'épargne et de crédit

- **Alliance pour le Crédit et l'Epargne Locale (ACEL)**

Basé à Moundou au Sud du Tchad, ce réseau créé par le Ministère de l'Agriculture avec l'appui financier de la BAD compte 55 caisses de base et 12 097 membres.

b. Les EMF autogérés

- **Association pour le développement des caisses d'Epargne et de Crédit(ASDEC)**

Appuyé par plusieurs partenaires dont INTERMON-OXFAM et SWISSAID, ASDEC est implanté depuis 1994 dans les régions du Logone et de la Tandjilé. Le réseau est organisé selon le modèle CVECA (Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit) et compte 36 caisses et 12 500 membres.

- **La société AL AMANA pour le financement**

Créée en 2014, cet EMF vient pallier le manque d'EMF œuvrant dans la partie Nord du pays.

c. Les EMF indépendants

- **FINADEV**

Premier EMF indépendant agréé du pays, FINADEV est née de la volonté de la Financial Bank d'intervenir dans la microfinance au Tchad avec l'appui de la SFI. C'est une structure faisant du crédit direct sur fonds propres et refinancement bancaire. Elle ne fait pas l'activité de collecte d'épargne. Elle offre ses services à 4 555 clients. La structure est techniquement appuyée par Horus Finance.

- **EXPRESS UNION SA**

Société d'origine camerounaise, elle est spécialisée dans le transfert d'argent. Elle a démarré ses activités en 2007 et compte plus d'une cinquantaine d'agences dans le pays.

2. La direction de la Supervision et du Contrôle des Etablissements de Microfinance (DSC-EMF).

Auparavant connue sous le nom de Cellule Technique Chargée du Suivi des Etablissements de Microfinance (CT-EMF) la **Direction de la Supervision et du Contrôle des Etablissements de Microfinance** a été érigée comme telle en novembre 2014. Placée au sein de la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique, elle assure la prévention, la supervision, le contrôle et la protection du secteur de la microfinance au Tchad. Elle joue le rôle de relais entre la COBAC et les EMF. Ses attributions sont les suivantes :

- étudier et de traiter les dossiers d'agrément des EMF avant leur transmission à la COBAC pour avis conforme ;
- préparer les projets de texte d'application de la réglementation relative à la micro finance ;
- de faciliter les relations entre la COBAC et les EMF d'une part, et le système bancaire et les EMF d'autre part ;
- d'organiser les réunions d'information à l'attention des dirigeants des EMF ;
- examiner les rapports et les états financiers transmis au Ministre des Finances par les commissaires aux comptes ou auditeurs externes des EMF ;
- constituer une banque de données des EMF ;
- contrôler sur pièces et sur place les EMF à travers des contrôles sur pièces et sur place, tout en veillant au respect des normes techniques et réglementaires;
- veiller à la protection des dépôts auprès des EMF ;
- contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre des plans de redressement des EMF en crise ;
- participer au cadre de concertation des acteurs.

A côté des EMF qui offrent une couverture de micro assurance aux populations essentiellement axée sur des produits emprunteurs, on note l'action non négligeable des mutuelles de santé.

Paragraphe II. Les mutuelles de santé au Tchad

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

Le CIDR est implanté au Tchad comme opérateur du réseau des caisses villageoises du Nord Guéra financé par le FIDA à travers le PSANG (programme de Sécurité Alimentaire Nord Guéra). Petit à petit, le CIDR a étendu son action dans le sud du pays dans trois régions : Mayo Kebbi Ouest, Moyen Chari et Logone Oriental. A ce jour, les mutuelles CIDR compte plus de 4 000 bénéficiaires toutes régions confondues.

A côté de l'action du CIDR, on note également celle des associations diocésaines. C'est ainsi que l'Hopital de Goundi au Sud du pays compte près de 73 000 bénéficiaires tandis que la Mutuelle de la Paroisse de Chagoua à N'Djamena dessert plus de 400 ménages.

Les mutuelles rencontrent des difficultés dans les domaines de l'organisation, du fonctionnement, de la gestion, de la sensibilisation et de l'information. Plusieurs cas de détournement de cotisation et/ou d'expérience malhonnêtes (risque de découragement) sont à noter. Toutes ces actions se passent sous la tutelle du Ministère de la Santé.²³

²³ Source : Guide pour la configuration d'un projet de protection sociale, étude de cas Tchad nov 2013

Deuxième partie : les gages de la pérennité d'un système de micro assurance

CHAPITRE I : LA MAITRISE DES COUTS EN MICRO ASSURANCE

Dans une étude de juin 2011, le groupe financier canadien Desjardins estime que : « les coûts de marketing, de vente, d'adhésion et d'administration pèsent lourd dans tous les produits d'assurance individuelle et constituent fréquemment des facteurs prohibitifs pour les assureurs désirant se lancer en micro assurance. Ce sont ces éléments qui donnent la perception que ce marché est difficile à rentabiliser ». La maîtrise des coûts passe par la qualité des modèles de partenariat et par des techniques d'évaluation de la performance sociale.

SECTION I : LES MODELES INSTITUTIONNELS EN MICRO ASSURANCE

Quels partenariats l'assureur commercial doit-il mettre en place pour minimiser les dépenses énormes liées à la distribution des produits de micro assurance ? L'intervention des acteurs de la micro assurance et l'organisation d'un système type de micro assurance sont les clés pour résoudre ce problème.

Paragraphe I : Les acteurs en micro assurance

Les intervenants²⁴ dans le mécanisme de la micro assurance sont :

- Les organisations gouvernementales et assureurs para publics
- Les organisations non gouvernementales
- Les Institutions de Micro finance
- Les assureurs commerciaux et réassureurs
- Les organisations à assise communautaire, les mutuelles et coopératives

1. Les organisations gouvernementales et assureurs para publics

La nécessaire implication de l'Etat dans le mécanisme de la micro assurance n'est plus à démontrer tant sa tutelle est indispensable surtout en ce qui concerne les politiques de santé publique et les stratégies de lutte contre la pauvreté. Il y joue pleinement son rôle de protecteur dont l'absence a longtemps été décriée dans les pays du Sud notamment en Afrique. Comme l'explique bien Kemal Dervis, administrateur du PNUD : « l'Etat peut aider

²⁴ Source : Portail de Microfinance

les pauvres à développer leur capital humain (santé éducation et compétences), fournir les infrastructures et les services publics essentiels, mais également leur garantir un statut juridique ».

Pour ce faire, l'Etat peut entrer en collaboration avec des partenaires para publics. C'est le cas des agences de développement bilatérales émanant souvent d'un pays industrialisé et intervenant en faveur d'un pays en développement.

2. Les organisations non gouvernementales ONG

Les ONG exercent souvent divers rôles dans le mécanisme de micro assurance.

Elles peuvent venir en appui technique aux initiatives de micro assurance : c'est le cas de l'ONG CARE qui a joué un rôle de facilitateur auprès de l'assureur allemand ALLIANZ dans le sud de l'Inde en intervenant dans la conception de produits.

L'ONG peut jouer le rôle de distributeur en créant un lien entre les populations ciblées et l'assureur.

Enfin l'ONG peut assumer toute la chaîne de valeur de l'assurance de la distribution des produits aux règlements de sinistre en passant par la gestion des contrats. Elle joue ainsi le rôle d'assureur intégral.

3. Les institutions de microfinance

Comme le souligne Marc Nabeth, expert en micro assurance et éminent auteur : « les produits d'épargne et de crédit limités à une couverture égale au montant qu'un ménage a épargné ou est prêt à rembourser n'apportent qu'un degré très minime de protection contre les risques liés au décès ou à l'invalidité, aux accidents de la vie quotidienne, aux biens, à la santé²⁵ ». Les IMF ne peuvent se passer d'assurance. Ils en ont besoin pour sécuriser le micro crédit et l'épargne fournis à leurs clients. C'est dans ce cadre que certaines IMF préféreraient s'assurer elles-mêmes en interne, créant ainsi leur propre compagnie d'assurance.

²⁵ Marc Nabeth, Micro assurance

4. Les assureurs commerciaux et réassureurs

Au-delà de la problématique de la rentabilité des produits de micro assurance, les assureurs classiques s'y intéressent du fait qu'elle leur permet d'atteindre des marchés inaccessibles jusque-là. De plus la micro assurance renforce la responsabilité sociale de l'entreprise et lui redore son blason.

Quant aux réassureurs, ils sont fortement impliqués dans le secteur. C'est le cas de la Munich-Re qui a initié avec sa fondation la Conférence Internationale sur la micro assurance se tenant chaque année au mois de novembre. Le Portail Microfinance énumère également: Interpolis Re présent au Sri Lanka, Cambodge et Philippines, Best Re en Tunisie, Scor-Vie au Togo, Africa Re en Ouganda.

Les réassureurs apportent au secteur de la micro assurance une capacité de couverture très utile contre les risques covariants. A ce jour, leur intervention en micro assurance relève plus du partenariat que de leur rôle principal de porteur de risque.

5. Les associations à assise communautaire

Acteurs de stratégies informelles d'assurance, ces intervenants regroupent les tontines africaines autrement connues sous le terme d'association rotative d'épargne et de prêt (AREC) ou (ROSCA), les associations villageoises et autres coopératives.

Paragraphe II : Les types de partenariat institutionnels

Les modèles institutionnels répertoriés par Carolyn Phily du Fonds pour l'Innovation en Micro assurance sont les suivants :

- Partenariat entre assureurs et agents de distribution tels que les coopératives et les IMF
- Auto assurance pour des IMF ou des coopératives qui supportent le risque d'offrir de l'assurance à leurs clients
- Système informelle d'assistance mutuelle
- Structures de santé offrant des couvertures de micro assurance
- Compagnies d'assurance réglementées servant le marché des populations à faible revenus directement ou à travers des agents de micro assurance

- Système communautaire gérant les fonds portant le risque et gérant les relations avec les fournisseurs de services de santé
- Formalisation des systèmes informels c'est-à-dire compagnies d'assurance créées par des fédérations de coopératives ou unions de crédit.

Réassureurs	Porteurs de risque	Réseaux de distributions	Assurés
	Assureurs privés et mutuelles	-IMF, union de crédit et banque	individus
au niveau mondial	ONG et associations	ONG et Association	Groupes Employés, membre d'une organisation, membres d'une communauté
régional	IMF	Coopératives	
national	Groupes informels	Employeurs	
		Magasins de détails	
		Syndicats	
		Compagnies d'eau, gaz, électricité	
		Compagnies de télécommunications	
Législateur, institutions de supervision			
Institutions d'appui : réseaux, cabinets de consulting (IT, actuariat, étude de marché), association d'assureurs			
Bailleurs de fonds			

Tableau 9. Organisation type d'un système de micro assurance

SECTION II : LES INDICATEURS DE PERFORMANCE EN MICRO ASSURANCE

Les indicateurs de performance en assurance comme en micro assurance sont des outils de gestion indispensable à la bonne marche de l'activité. En effet, l'assurance dans l'une de ses caractéristiques qui est l'inversion du cycle de production, nécessite une attention particulière quant aux techniques de gestion.

Ainsi, les assureurs qui se lancent dans la micro assurance avec des partenaires étrangers au secteur des assurances ont-ils l'obligation de former ces derniers sur les rudiments de la gestion en assurance.

Les indicateurs de performance ont pour objectif de refléter la situation de la société à un moment m, ils sont le reflet fidèle de la compagnie. A ce titre, ils doivent tenir compte de toutes les données collectées par les différents partenaires en micro assurance.

Il existe dix indicateurs clés concentrés sur la viabilité financière regroupée en quatre grands domaines de performance. Tous ces indicateurs sont calculés au niveau du produit à l'exception des deux indicateurs de prudence financière.

ADA²⁶ présente ces outils de gestion comme suit :

INDICATEUR	Question-clé	Catégorie
Ratio des charges engagées	Avec quelle efficacité le produit de micro assurance est-il fourni ?	Valeur des produits
Ratio des sinistres survenus	Quel est la valeur du produit de micro assurance pour l'assuré ?	
Ratio de revenu net	Le produit ou programme de micro assurance est-il viable ?	
Taux de fidélisation	Quel est le niveau de satisfaction de l'assuré ?	Sensibilisation des clients sur les produits et satisfaction
Taux de couverture		
Ratio de croissance	Quel est le niveau d'adéquation entre le produit et les besoins réels du client ? Quel est le niveau de connaissance de l'assuré en matière d'assurance ? Quelle est la compétitivité du produit vis à vis des autres produits ou solutions de gestion du risque du ménage ?	
Rapidité des règlements de sinistre	Quel est le niveau de réactivité du service ?	Qualité des prestations
Ratio de rejet des demandes d'indemnisation	Le produit correspond-il bien aux besoins réels de l'assuré ? Dans quelle mesure l'assuré comprend-il bien le produit ?	
Ratio de solvabilité	Quelle est la capacité de l'assureur à répondre à ces obligations futures ?	Prudence financière
Ratio de liquidité	Quelle est la disposition de l'assureur à répondre à ses charges à court terme et à ses obligations d'indemnisation ?	

Tableau 10. Principaux indicateurs de performance

²⁶ ADA, manuel à l'usage des praticiens de la micro assurance 2^{ème} édition

CHAPITRE II : QUELQUES SUGGESTIONS POUR LE CAS TCHAD

Hormis la micro assurance santé qui est largement étendue sur l'ensemble du territoire grâce à l'intervention de l'Etat et des bailleurs de fond, le Tchad est un terrain encore vierge en matière de micro assurance. Nous nous inspirerons du cas malien pour étayer notre argumentation. En effet, pays du Sahel à l'instar du Tchad, le Mali présente beaucoup de similitudes avec ce pays. Avec un taux de couverture de 0,3% en 2014, on peut dire que la micro assurance progresse à petits pas mais sûrement dans cet Etat d'Afrique de l'Ouest.

SECTION I : L'EXEMPLE DU MALI

Comme dans plusieurs pays africains, au Mali les offres en micro-assurance sont faites principalement par trois groupes :

- les IMF : elles proposent généralement des produits à caractères viager, tel que les épargnes, et les contrats d'assurance en couverture des microcrédits qu'elles accordent à leurs clients. Ces contrats en couverture de prêt sont appelés « Fonds de solidarité ».
- les assureurs : les assureurs vie, en particulier NSIA Vie Mali est celui qui propose une gamme très variée de produits de micro assurance :
 - ❖ la prévoyance décès à la carte valable un an pour un capital de 500 000 FCFA :
Cette garantie à la particularité d'être très simple à souscrire, il suffit d'acheter une carte à 12 000 FCFA ;
 - ❖ l'assurance maladie à la carte valable une année : cette carte donne lieu à une réduction immédiate de 30% sur les frais de soin, de consultation et de médicaments pour le souscripteur et quelques membre de sa famille dans les CESCO affiliées au programme de la couverture santé NSIA Mali. En plus de la prise en charge des frais médicaux à hauteur de 30%, la couverture donne lieu aussi au paiement d'un capital en cas de décès de l'assuré principal (le souscripteur) ;
- les mutuelles de santé qui proposent des produits d'assurance maladie.
- les ONG : elles interviennent en tant qu'intermédiaire dans la couverture des risques agricoles.

SECTION II. LES PARTENARIATS SUGGERES

En raison de la floraison du secteur informel conséquence du manque d'éducation et de la saturation du marché de l'emploi se soldant par un taux de chômage élevé, sont encouragés les modèles institutionnels susceptibles de toucher au maximum les populations exclues des systèmes financiers classiques.

C'est dans cette optique que nous suggérons le partenariat entre assureurs-IMF ou coopératives.

Les avantages d'un tel partenariat tant pour une compagnie IARD que pour une compagnie Vie tiennent aux points suivants :

- Les IMF ou coopératives sont familiarisées avec les populations ciblées qui sont souvent soit membre, soit client de la structure ;
- Ce modèle de partenariat permet de réduire les coûts de distribution des produits en ce qu'ils sont adossés à ceux de la structure de micro finance ;
- D'autres acteurs tels que les opérateurs de téléphonie mobile, les sociétés de distribution d'eau, de gaz et d'électricité, les magasins agréés peuvent être inclus dans le partenariat ;

Bien sûr, comme cité plus haut, l'assureur s'entoure de l'expertise des ONG et de l'appui des bailleurs de fonds. Il peut faire appel à la réassurance et à la coassurance pour supporter les risques liés à l'activité.

Il est à noter qu'au-delà des suggestions que nous pouvons apporter, l'assureur restera libre de choisir, jumeler, simplifier les modèles institutionnels proposés au gré des conclusions de l'étude de marché qu'il aura entrepris préalablement à la mise en place d'un programme de micro assurance.

CONCLUSION

La micro assurance, au-delà de la noblesse de sa mission de protection des personnes à faible revenu exclues des systèmes financiers classiques, présente des centres d'intérêt pour l'assureur classique qui ne peut se permettre de fournir un service à titre gratuit.

Ainsi remarque-t-on depuis 1988, date à laquelle le premier assureur traditionnel, un Bengalais, a commercialisé des produits de micro assurance, un intérêt croissant pour l'activité : de 7 assureurs impliqués dans le secteur en 2007, on en dénombre à ce jour plus de 33 qui offrent régulièrement des services à des populations jusque-là volontairement écartées ou non.

La raison de cet afflux qui n'est sans doute pas dû à la rentabilité du secteur, se situe au niveau de la possibilité d'atteindre des couches considérées comme inaccessibles pour commercialiser des produits classiques mais surtout s'inscrit dans une logique de responsabilité sociale de l'assureur. En effet, l'assureur, dont l'image de profiteur aux dépens des populations généralement très peu éduquées en la matière circule largement dans les milieux défavorisés peut trouver en la micro assurance une opportunité de souligner son rôle économique et social et pourquoi pas de redorer son blason. Mais si la micro assurance n'est pas rentable sur le court terme, de minces chances de rentabilisation à long terme existent et de grands groupes confirment cet état de choses.

Le Tchad, pays de la zone CIMA où la micro assurance sous son aspect de marché attrayant tant pour l'assureur que pour le client est inexistante, peut-il se permettre une orientation vers ce secteur avec des perspectives de développement ?

C'est ce que nous avons tenté tout le long de cette étude de démontrer en dépeignant le paysage du pays dont les potentialités en matière de micro assurance sont non négligeables. Nous nous sommes également inspirés de quelques modèles et produits pour asseoir notre argumentation.

Nous pouvons donc valablement affirmer avec Mamadou Diop que : « le potentiel de la micro assurance est énorme au regard du revenu modeste de nos populations et du développement de la micro finance ». Aux assureurs classiques en partenariat avec les différents autres acteurs de la micro assurance d'en faire un ensemble coordonné de pratiques et de méthodes pour un secteur viable et durable dans le temps.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages spécialisés :

1. **Craig Churchill**, « Protéger les plus démunis : Guide de la micro assurance », Fondation Munich Re, 2009 ;
2. **Code CIMA**, « Code des Assurances des Etats membres de la CIMA », éditions 2009
3. **Marc Nabeth**, Micro-assurance : « Défis, mise en place et commercialisation », Editions L'Argus de l'Assurance, 2006 ;
4. **Sébastien Boyé, Jeremy Hajdenberg, Christine Poursat** « Le guide de la microfinance », Editions Eyrolles 2009 ;

Articles de revues scientifiques

Jeune Afrique N° 2874 du 7 au 13 février 2016 : La micro assurance progresse à petits pas- Dossier Assurances P.114

Cours et mémoires

1. **DAMIEN REVAULT**, La micro assurance, marché ou responsabilité sociale? Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de l'ENASS, institut du CNAM, 13 juin 2009
2. **NADJIADOUM KOULENGAR MATHIAS**, Contribution à la mise en place des stratégies de développement de la micro assurance dans une entreprise d'assurance, mémoire de fin de formation en vue de l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures Spécialisées en Assurance (DESS-A), 18eme promotion 2006-2008
3. **RENATA DE LEERS**, Cours de micro assurance de l'IIA, DESS-A, 21eme promotion (2012-2014) ;

Sites web :

1. <http://www.lamicrofinance.org>
2. <http://www.planetfinance.org>
3. <http://www.wikipedia.org>

ANNEXES

1. Livre VII du code CIMA des assurances sur la micro-assurance ;



C I M A

CONFERENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHES D'ASSURANCES

CONSEIL DES MINISTRES DES ASSURANCES

REGLEMENT N° _____/CIMA/PCMA/PCE/2012 PORTANT REGLEMENTATION DES OPERATIONS DE MICROASSURANCE DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CIMA

LE CONSEIL DES MINISTRES

VU le Traité instituant une Organisation intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats africains notamment en ses articles 6, 39, 40, 41 et 42 ;

VU le communiqué final du Conseil des Ministres du 05 avril 2012 ;

VU le compte rendu des travaux du Comité des Experts de la Conférence Inter-africaine des Marchés d'Assurances (CIMA) des 29 et 30 mars et les 2 et 3 avril 2012 ;

VU le compte rendu des travaux du Comité de réflexion sur la microassurance ;

Après avis du Comité des Experts ;

DECIDE

Article 1^{er} : le code des assurances est modifié et complété par les dispositions suivantes :

LIVRE VII MICROASSURANCE

TITRE I CONTRAT DE MICROASSURANCE

CHAPITRE I^{ER} DISPOSITIONS GENERALES

Article 700 Définition

La microassurance est un mécanisme d'assurance caractérisé principalement par la faiblesse des primes et/ou des capitaux assurés, par la simplicité des couvertures, des formalités de souscription, de gestion des contrats, de déclaration de sinistres et d'indemnisation des victimes.

La microassurance vise à protéger les personnes à faible revenu contre des risques spécifiques en contrepartie du paiement de primes ou de cotisations.

2. Recensement général de la population et de l'habitat au Tchad ;

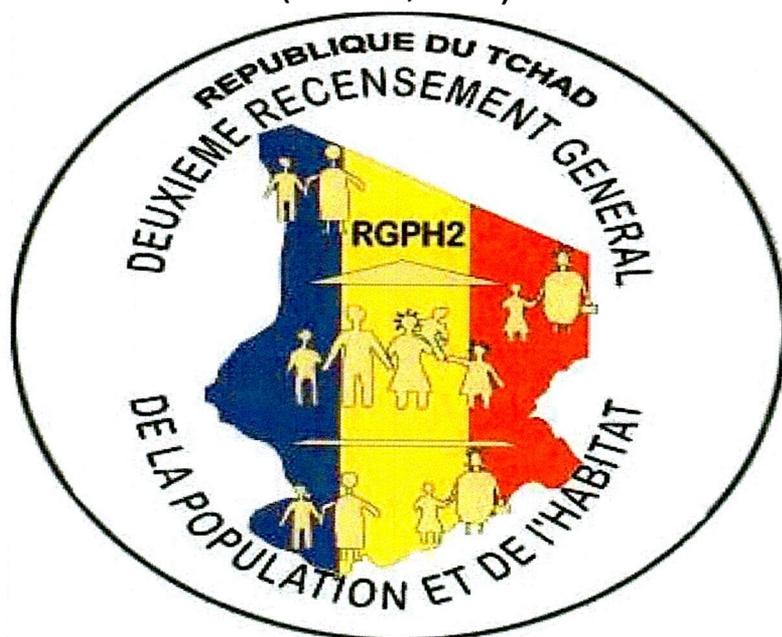
RÉPUBLIQUE DU TCHAD
UNITE - TRAVAIL – PROGRES

**MINISTÈRE DU PLAN, DE L'ÉCONOMIE ET DE LA COOPÉRATION
INTERNATIONALE**

**INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE, DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET
DÉMOGRAPHIQUES (INSEED)**



**DEUXIEME
RECENSEMENT GENERAL DE LA POPULATION ET DE L'HABITAT
(RGPH2, 2009)**



RESULTATS GLOBAUX DEFINITIFS

Février 2012

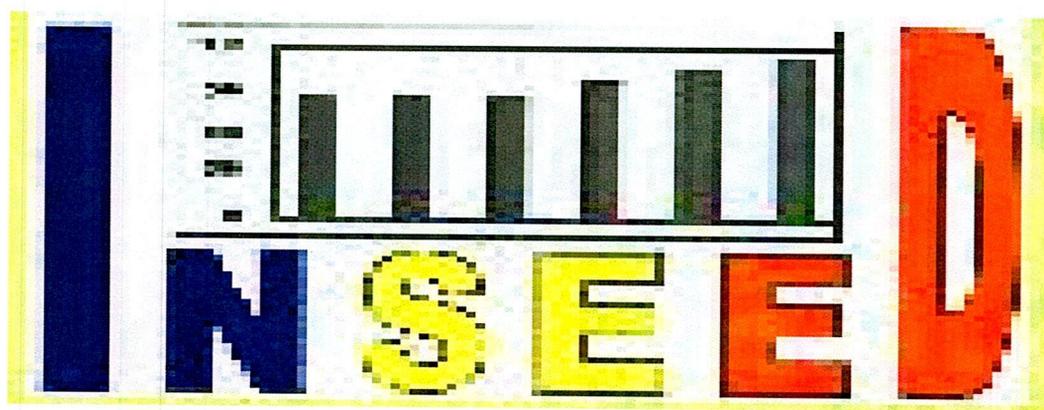
3. Rapport principal sur la pauvreté au Tchad 2011 (ecosit3) ;

REPUBLIQUE DU TCHAD
UNITE - TRAVAIL - PROGRES

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DU PLAN ET DE LA COOPERATION INTERNATIONALE

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE, DES ETUDES ECONOMIQUES ET DEMOGRAPHIQUES

(INSEED)



BP : 453, N'Djaména- Tchad. Tél. (+235) 22 52 66 13 Fax. (+235) 22 52 66 13

Site web: www.inseedtchad.com

PROFIL DE PAUVRETE AU TCHAD EN 2011

*Troisième Enquête sur la Consommation et
le Secteur Informel au Tchad (ECOSIT3)*

RAPPORT FINAL

Juin 2013



LA BANQUE MONDIALE
œuvrer pour un monde sans pauvreté

4. Règlement COBAC-CEMAC sur la microfinance.

**COMMUNAUTE ECONOMIQUE ET MONETAIRE
DE L'AFRIQUE CENTRALE**

UNION MONETAIRE DE L'AFRIQUE CENTRALE

COMITE MINISTERIEL

01

REGLEMENT N° 109/CEMAC/UMAC/COBAC

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

LE COMITE MINISTERIEL

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

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

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

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

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

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

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

Sur proposition de la Commission Bancaire ;

En sa séance du 26 janvier 2002 ;

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE.....	i
DEDICACE.....	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
AVANT-PROPOS.....	vi
RESUME :.....	vii
ABSTRACT.....	viii
INTRODUCTION.....	1
Première partie : L'état de la micro assurance au Tchad.....	5
CHAPITRE I : GENERALITES SUR LA MICRO ASSURANCE.....	6
SECTION I : DEFINITIONS, GENESE ET DEFIS DE LA MICRO ASSURANCE	7
Paragraphe I : Définitions et genèse de la micro assurance.....	7
A. Notions de micro assurance	7
1. La micro assurance, de l'assurance avant tout	7
2. Les caractéristiques de la micro assurance.....	8
3. Les critères d'un produit de micro assurance.....	9
B. Genèse de la micro assurance	12
1. La micro assurance adossée à la micro finance.....	12
2. L'initiative de Bamako de 1987	13
Paragraphe II : Les défis de la micro assurance.....	14
A. Une rentabilité mitigée.....	14
B. Des coûts de distribution énormes	16
SECTION II : LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE ET DANS LE MONDE.....	17
Paragraphe I: la micro-assurance dans le monde.....	17
Paragraphe II : la micro-assurance en Afrique.....	18
CHAPITRE II : LES REALITES DE LA MICRO ASSURANCE AU TCHAD.....	20
SECTION I : CARACTERISTIQUES DU MARCHE TCHADIEN DES ASSURANCES.....	21
Paragraphe I : Le Tchad vu de l'extérieur.....	21
Paragraphe II. Le secteur financier	23
Paragraphe III : Un duopole de compagnies d'assurance	25
A. La Société Tchadienne d'Assurances et de Réassurance (STAR) Nationale SA ..	25

B. La Société Africaine d'Assurances et de Réassurance (SAFAR).....	25
SECTION II : LES COOPERATIVES DE CREDIT ET LES MUTUELLES DE SANTE	26
Paragraphe I : Le secteur de la microfinance au Tchad	26
A. L'histoire de la micro finance au Tchad	26
1. Les débuts de la micro finance	26
2. L'Association Tchadienne Professionnelle des E M F	27
3. La réglementation en microfinance	28
4. La politique nationale en matière de microfinance	28
B. Les principaux acteurs de la microfinance.....	29
1. Les établissements de microfinance	29
a. Les coopératives	29
b. Les EMF autogérés.....	30
c. Les EMF indépendants	30
2. La direction de la Supervision et du Contrôle des Etablissements de Microfinance (DSC-EMF).....	31
Paragraphe II. Les mutuelles de santé au Tchad.....	32
Deuxième partie : les gages de la pérennité d'un système de micro assurance.....	33
CHAPITRE I : LA MAITRISE DES COUTS EN MICRO ASSURANCE.....	34
SECTION I : LES MODELES INSTITUTIONNELS EN MICRO ASSURANCE.....	35
Paragraphe I : Les acteurs en micro assurance	35
1. Les organisations gouvernementales et assureurs para publics.....	35
2. Les organisations non gouvernementales ONG	36
3. Les institutions de microfinance	36
4. Les assureurs commerciaux et réassureurs.....	37
5. Les associations à assise communautaire.....	37
Paragraphe II : Les types de partenariat institutionnels	37
SECTION II : LES INDICATEURS DE PERFORMANCE EN MICRO ASSURANCE..	38
CHAPITRE II : QUELQUES SUGGESTIONS POUR LE CAS TCHAD.....	40
SECTION I : L'EXEMPLE DU MALI.....	41
SECTION II. LES PARTENARIATS SUGGERES	42
CONCLUSION.....	43
BIBLIOGRAPHIE.....	44
ANNEXES.....	45
TABLE DES MATIERES.....	50

