



CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHÉS

D'ASSURANCES (CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE (IIA)

BP : 1575 YAOUNDE- TÉL (+237) 22 20 71 52- FAX : (+237) 22 20 71 52

E-mail : iaa@iiacameroun.com

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

YAOUNDE-CAMEROUN

MÉMOIRE DE FIN DE FORMATION

En vue de l'obtention du

MASTER PROFESSIONNEL EN ASSURANCE (MPA)

Option : Management des Assurances

(1^{ère} Promotion : 2020-2022)

RÉFLEXION SUR LA MISE EN PLACE DE LA MICRO-ASSURANCE AU TCHAD

Présenté et Soutenu par :

SANA DEGAULLE JONAS

Sous l'encadrement de :

M. YAYA SOUMAÏNE

***Directeur Technique de la STAR
Nationale SA.***

Novembre 2022

DÉDICACE

À toute la famille **YAMARGUÉ IBAM CHARLES DEGAULLE**, pour ses sacrifices, son amour et ses soutiens sans faille à mon égard, je dédie ce travail.

REMERCIEMENTS

Au moment où je termine ce travail, j'aimerais exprimer mes sincères remerciements à tous ceux qui, de prêt ou de loin, ont contribué à sa réalisation.

Mes remerciements vont tout d'abord à l'endroit de l'**État tchadien**, de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (**CIMA**) et l'Institut International des Assurances (**IIA**) de Yaoundé pour avoir mis en place ce programme de formation des cadres en Assurances.

- ✓ Mes chaleureux remerciements à tout le corps enseignant de l'**IIA** pour la formation de qualité que j'ai reçue ;
- ✓ Mes remerciements à **M. ODON BOLARINWA KOUPAKI, M. DEMBO DANFAKHA et M. JEAN-CLAUDE BOUKA** pour leurs encouragements et orientations ;
- ✓ Au DNA du Tchad **M. BRAHIM MAHAMAT KOSSI**, je dis merci ;
- ✓ Mes sincères remerciements à la **STAR Nationale SA** pour m'avoir ouvert ses portes afin que j'y effectue mon stage pratique et pour ses accompagnements multiples ;
- ✓ Un remerciement particulier à **M. YAYA SOUMAÏNE** pour toute sa rigueur, sa disponibilité (malgré ses multiples occupations) et son encouragement dans la conduite de mes premiers pas sur le terrain de recherches ;
- ✓ À **M. ABDELKERIM BATIL TOGOÏ**, Directeur Général de la STAR Nationale SA qui n'a jamais cessé de me soutenir, je dis infiniment merci ;
- ✓ Mes sincères remerciements vont également à l'endroit de : **M. HASSAN RATOU, M. KORBOL FIRMIN, M. ABDERAMANE AHMAT ABRASS, M. DONO LEDJIBEGUÉ, M. ABBA HASSAN ADOUM, M. MAHAMAT NORSON, M. RODOUMTA BASILE KITANA, M. RIMTEBAYE CHRISTIAN et M. CHERIF OUSMAN ABDOULAYE HAGGAR** pour la documentation, les conseils, les encouragements et les orientations ;
- ✓ Un remerciement particulier et toute ma gratitude à mes parents **YAMARGUÉ IBAM CHARLES DEGAULLE et RESPA DJIBRINE** et grands frères **Maître DON MATHIAS, KAÏMIGUÉ JACQUES et ABINAIRE MBOUTMANSOU** pour leurs soutiens sans faille ;
- ✓ À ma tante **WANANGA IBAM**, mes frères, mes sœurs et mes belles sœurs : **SABINE HAÏTOUANDI, DESTIN DEGAULLE SALEMON, MERCIÉ DEGAULLE, BONGO DEGAULLE MIKAEL, MARIE DEGAULLE, AVRAWA SOPHIE et CHANTAL DENEMADJI**, je vous dis merci pour vos prières, vos encouragements et vos soutiens ;
- ✓ À mes amis : **MBOGO SÉLI DOUMAYE ÉRIC, MAGTOU DIEUDONNÉ, MAHAMAT ABBASS ADOUM, FADOU HOUSSIA, MBAÏWASSEMNOUDJI FRÉDÉRIC, DIMANCHE DJIADOUMNGAR, DINGAMNODJI ABRAHAM, DARI ANGE, OUSMANE NGARTOLOUM, DJINGABÉ APPOLINAIRE**, je leur dis merci pour leurs conseils et encouragements.

SIGLES, ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS

AIF :	Alternative Investment Funds/ Fonds d'Investissement Alternatif
Al. :	Alinéa
BID :	Banque Islamique de Développement
BIT :	Bureau International de Travail
BM :	Banque Mondiale
Cf. :	Confère
CIMA :	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CNAAS :	Caisse Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal
CNRD :	Centre National de Recherche pour le Développement
CRCA :	Commission Régionale de Contrôle des Assurances
ECOSIT :	Enquête sur les Conditions de vie des ménages et la Pauvreté au Tchad
FAD :	Fonds Africain de Développement
IDH :	Indicateur de Développement Humain
IMF :	Institutions de Microfinance
INSEED :	Institut National de la Statistique, des Études Économiques et Démographiques
OIT :	Organisation Internationale du Travail
OMS :	Organisation Mondiale de la Santé
PASEP :	Projet d'Appui au Système d'Élevage Pastoral
PIB :	Produit Intérieur Brut
PMAS :	Pool de Micro-assurance Santé
PME :	Petite et Moyenne Entreprise
PMI :	Petite et Moyenne Industrie
PTP :	Population Très Pauvre
STAR :	Société Tchadienne d'Assurance et de Réassurance

LISTE DES TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS

Tableaux

Tableau 1 : Structure des ménages par branche d'activité et catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage selon le quintile de bien-être (%).....	11
Tableau2 : Répartition de la population par grands groupes d'âge selon le milieu de résidence et rapport de masculinité.....	16
Tableau 3 : Caractéristiques générales des accidents et des victimes.....	24
Tableau 4 : Répartition des victimes selon le mécanisme de l'accident.....	24
Tableau 5 : Taux de morbidité déclarée au cours des 30 derniers jours par quintile de bien-être selon le milieu de résidence et le sexe du malade.....	27
Tableau 6 : Synthèse des principaux types de canaux de distribution de la micro-assurance avec des exemples.....	47

Illustrations

Illustration 1 : Les formules Kiiray Hospitalisation de BIMA	37
Illustration 2 : Produits commercialisés par le PMAS.....	38

RESUMÉ

La notion de risques existe depuis la nuit des temps. Pour pallier à cela, les tchadiens, à l'instar des autres peuples faisaient recours au système de solidarité traditionnelle (un système qui existe jusqu'aujourd'hui). Cette solidarité étant limitée, la notion de l'assurance qui est un système moderne de solidarité a vu le jour. Il importe cependant, de savoir pourquoi l'assurance peine à décoller au Tchad ? L'assurance est, théoriquement, ouverte à tous mais pratiquement, elle exclut une bonne partie de la population tchadienne (les ménages à faible revenu et les personnes qui exercent dans le secteur informel). Et c'est à cause de sa cherté et son inadéquation avec les réalités économiques et sociales tchadiennes. Conscient de cet état de fait, le législateur CIMA, à travers le Conseil des Ministres, a adopté, le 05 Avril 2012 à Paris, le Règlement N° 0003/CIMA/PCMA/PCE/2012 portant réglementation des opérations de micro-assurance dans les États membres de la CIMA. Malgré ce règlement salubre, le Tchad n'a aucune compagnie de micro-assurance et même les compagnies existantes ne vendent pas encore les produits de micro-assurance. Ce qui rend de plus en plus vulnérables les ménages à faible revenu.

C'est pour pallier à tous ces problèmes que nous avons mené une réflexion sur la mise en place de la micro-assurance dans ce pays dont la population à revenu intermédiaire est plus nombreuse et dont l'économie est dominée par le secteur informel. Cette démarche doit tenir compte de l'environnement économique et social de ce pays. Mais aussi l'implication des autorités traditionnelles et les associations socio-professionnelles dans la démarche commerciale.

Les réalités africaines étant complexes et changeantes, il incombe aux différents acteurs du monde assurantiel de repenser leurs offres puisque l'assurance présente un aspect économique très promoteur.

Mots clés :

Micro-assurance – Assurance classique - Ménages à faible revenu – Secteur informel – CIMA - Risques

ABSTRACT

The notion of risk has existed since the dawn of time. To overcome this, Chadians, like other peoples, resorted to the traditional solidarity system (a system that still exists today). Since this solidarity was limited, the concept of insurance, which is a modern system of solidarity, came into being. However, it is important to know why insurance is struggling to take off in Chad. Insurance is theoretically open to all, but in practice it excludes a large part of the Chadian population (low-income households and people working in the informal sector). This is because of its high cost and its mismatch with Chadian economic and social realities. Aware of this state of affairs, the CIMA legislator, through the Council of Ministers, adopted on 5 April 2012 in Paris, Regulation No. 0003/CIMA/PCMA/PCE/2012 on the regulation of micro-insurance operations in CIMA Member States. Despite this salutary regulation, Chad has no micro-insurance company and even the existing companies do not yet sell micro-insurance products. This makes low-income households increasingly vulnerable.

It is to address all these problems that we have been reflecting on the implementation of microinsurance in this country with a larger middle-income population and an economy dominated by the informal sector. This approach must take into account the economic and social environment of this country. But also the involvement of traditional authorities and socio-professional associations in the commercial approach.

As African realities are complex and changing, it is incumbent on the various players in the insurance world to rethink their offers, since insurance has a highly promotional economic aspect.

Keywords :

Microinsurance – Conventional insurance - Low-income households – Informal sector – CIMA - Risks

SOMMAIRE

DÉDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
SIGLES, ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS	iv
RESUMÉ	v
ABSTRACT.....	vi
SOMMAIRE.....	vii
ÉPIGRAPHE.....	viii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIÈRE PARTIE : LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DU TCHAD ET LES RISQUES AUXQUELS LA POPULATION TCHADIENNE EST COURAMMENT EXPOSÉE	6
CHAPITRE I : PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DU TCHAD.....	8
SECTION I : L'environnement économique	9
SECTION II : L'environnement social	12
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	17
CHAPITRE II : IDENTIFICATION DES RISQUES AUXQUELS LES TCHADIENS SONT COURAMMENT EXPOSÉS	19
SECTION I : Les risques liés à chaque activité.....	20
SECTION II : Les risques auxquels tous sont exposés.....	26
CONCLUSION DU CHAPITRE II	30
SECONDE PARTIE : UN MÉCANISME D'ASSURANCE ADAPTÉ AU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE LA POPULATION TCHADIENNE	31
CHAPITRE I : PROPOSITION DES PRODUITS SUSCEPTIBLES D'ATTEINDRE LES MÉNAGES À FAIBLE REVENU	33
SECTION I : Catalogue de quelques produits de micro-assurance à proposer à la population tchadienne	34
SECTION II : Les critères que doivent respecter les produits pour atteindre la population cible	42
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	44
CHAPITRE II : LES SPÉCIFICATIONS DES CANAUX DE DISTRIBUTION	45
SECTION I : La diversité des canaux de distribution des produits de micro-assurance ..	46
SECTION II : Rapprochement des produits vers la population à travers le digital/mobile	48
CONCLUSION DU CHAPITRE II	54
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	55
ANNEXES	57
BIBLIOGRAPHIE.....	76
TABLE DES MATIÈRES.....	79

ÉPIGRAPHE

« Les citoyens les plus démunis des pays les plus pauvres sont généralement exposés aux plus gros risques. Séismes, inondations, sécheresse, maladies, criminalité frappent souvent plus durement les populations pauvres. La vulnérabilité et la pauvreté vont de pair, mais la micro-assurance offre la promesse de rompre une partie du cycle qui lie l'une à l'autre. »

Jonathan Morduch, 2006



INTRODUCTION GÉNÉRALE

« Chacun livré à son sort, rares seront ceux qui s'en sortiront ». Ce proverbe Bambara qui met en exergue l'importance de l'entraide et de la solidarité promues dans les sociétés africaines cadre parfaitement avec l'idée d'assurance dont l'objet est de faire peser légèrement sur beaucoup ce qui pèse lourdement sur quelques-uns. Pourtant ce mécanisme qui est également une forme de solidarité organisée ne semble pas obtenir l'assentiment des populations africaines en général et la population tchadienne en particulier. Force est de constater que le marché africain enregistre l'un des taux de pénétration de l'assurance le plus faible au monde¹. Certes l'avènement de l'assurance sur le continent est relativement récent mais ce manque de dynamisme s'explique aussi en grande partie par l'inadéquation entre l'offre et les besoins des populations.

En effet, les produits d'assurance commercialisés sur les marchés africains sont fortement inspirés des produits occidentaux et sont bien souvent en déphasage avec les réalités africaines. Face à ce constat, l'assurance en Afrique et précisément au Tchad doit nécessairement se réinventer pour être en adéquation avec son environnement et permettre même aux personnes à faible revenu d'avoir accès. D'où notre choix du thème « *Réflexion sur la mise en place de la micro-assurance au Tchad* ». Mener une telle réflexion nécessite la prise en compte de plusieurs paramètres, en l'occurrence ceux relatifs à l'environnement dans lequel évoluent les populations auxquelles sont destinés les produits de la micro-assurance. Dans nos sociétés où une grande frange de la société vit avec un faible revenu, l'assurance paraît un produit de luxe. De plus avec l'analphabétisme et un secteur informel fortement développé, l'offre formalisée des compagnies d'assurance semble inadaptée. Aussi, il convient de relever la forte implantation des mécanismes d'entraide traditionnels tels que les tontines. À ce lot d'entraves déjà significatives au développement du secteur de l'assurance au Tchad, on peut encore rajouter le faible taux de bancarisation, le manque de culture d'assurance et la méfiance à l'égard de l'assureur.

L'analyse de ce thème aura pour objet de proposer des orientations qui pourraient servir de guide dans la conception des produits d'assurance inclusive et sera restreinte au marché tchadien qui fait partie du marché CIMA², ce marché étant celui sur lequel nous nous situons et pour lequel nous disposons de données.

¹ La zone CIMA enregistre des taux de pénétration parmi les plus faibles au monde : ce taux est de 0.27% en assurance vie et de 0.68% en non-vie. FINACTU, « **Le marché des assurances dans l'espace CIMA, à l'aube d'une révolution ?** », octobre 2016.

² CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance

« Les citoyens les plus démunis des pays les plus pauvres sont généralement exposés aux plus gros risques. Séismes, inondations, sécheresse, maladies, criminalité frappent souvent plus durement les populations pauvres. La vulnérabilité et la pauvreté vont de pair, mais la micro-assurance offre la promesse de rompre une partie du cycle qui lie l'une à l'autre. ». Par ces propos, Jonathan Morduch³ (2006) veut nous faire comprendre que les plus gros risques pèsent sur les populations les plus pauvres donc il serait judicieux de proposer à ces derniers les produits de la micro-assurance afin de soulager leurs douleurs.

De par sa définition, l'assurance répond au besoin de sécurité ressenti par tout individu et devrait de ce fait intéresser tout individu puisque l'assureur prend en charge les risques pesant sur lui. Cette idée ressort également de la définition la plus courante de l'assurance donnée par le professeur Joseph HEMARD⁴. En effet, « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (la prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ».

L'assurance joue un rôle économique (elle est un important investisseur qui favorise l'investissement, et facilite le crédit par exemple) et social (elle permet la reconstitution de patrimoine, le maintien des revenus, entre autres) important. L'assurance permet plus généralement de minimiser voire d'annuler l'incertitude créée par la réalisation éventuelle d'un risque. Et le principal « ennemi » de tout développement c'est l'incertitude⁵.

La micro-assurance, quant à elle, consiste en la protection des personnes à faible revenu contre des dangers spécifiques et ce, en échange du paiement régulier de primes dont le montant est proportionnel à la probabilité et au coût du risque encouru. Au fond, cette définition est similaire à celle que l'on pourrait utiliser pour l'assurance classique (Cf. la définition donnée par le professeur Joseph HEMARD) à l'exception du marché cible clairement identifié : les populations à faible revenu.

En clair, la micro-assurance est une assurance destinée à protéger les personnes à faible revenu contre des risques spécifiques en contrepartie du paiement de primes ou de

³ Jonathan Morduch est professeur de politique publique et d'économie à la Robert F. Wagner Graduate School of Public Service de l'Université de New York

⁴ Professeur Joseph HEMARD : juriste et professeur de droit français (1876-1932)

⁵ Louis Magloire Faye, La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2021, p. 17

cotisations. Elle est caractérisée 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 victimes⁶. La micro-assurance est simplement de l'assurance traditionnelle commercialisée avec des faibles montants de primes et de capitaux.

Partant de cet état de fait, la problématique qui se dégage est la suivante : **Quelle est la situation économique et sociale du Tchad ? Quels sont les risques auxquels la population tchadienne est couramment exposée ? En quoi la micro-assurance répond-elle aux besoins de la population tchadienne ? Permet-elle de lutter contre la pauvreté ? Quels sont les canaux adéquats pour la distribution des produits de la micro-assurance ? Le problème qui découle de ce questionnement est : Comment faire de la micro-assurance un levier de développement au Tchad ?**

Aborder un tel thème dans le contexte actuel de l'assurance représente un intérêt pratique dans la mesure où l'analyse vise à suggérer des pistes à explorer par les professionnels du secteur dans la conception de leurs produits afin de redynamiser le métier. Ainsi, les objectifs poursuivis sont, dans un premier temps, rendre l'assurance attractive pour la population tchadienne et en faire un produit accessible à toutes les couches sociales. L'atteinte du premier objectif conduira nécessairement à celle du second qui est de relever le taux de pénétration de l'assurance. L'un et l'autre, on aboutira à un investissement plus conséquent des sociétés d'assurance dans l'économie.

Pour atteindre ces objectifs, les professionnels du secteur de l'assurance doivent nécessairement se conformer à deux exigences :

- ✓ L'offre d'assurance doit tenir compte du contexte économique et social ;
- ✓ L'offre d'assurance doit intégrer les valeurs africaines.

Notre analyse se fera sur la base des données statistiques concernant le secteur de l'assurance dans la zone CIMA, surtout sur des études ou recherches permettant de présenter la situation qui prévaut au Tchad et d'envisager des pistes de solutions. Aussi, notre développement s'articulera autour de deux axes. En matière d'offre, le pouvoir d'achat, les conditions de vie et d'activité mais aussi le niveau d'éducation des populations doivent être analysés. Raison pour laquelle dans un premier temps, nous allons faire une analyse de la

⁶ Cf. art. 700 du Code CIMA de 2019

situation économique et sociale du Tchad et les risques auxquels la population tchadienne est couramment exposée (**Partie I**). Pour être acceptée par la population et intégrée dans leurs réflexes de sécurité, l'assurance doit promouvoir les valeurs africaines. Une telle approche permettra de réduire la méfiance à l'égard de l'assurance. Ce qui nous amènera à proposer un mécanisme d'assurance adapté au contexte économique et social de la population tchadienne dans un second temps (**Partie II**).

**PREMIÈRE PARTIE : LA SITUATION
ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DU TCHAD ET LES
RISQUES AUXQUELS LA POPULATION
TCHADIENNE EST COURAMMENT EXPOSÉE**

« *Que toute personne où qu'elle se trouve dans le monde puisse au moins, manger quand elle a faim, boire quand elle a soif, se soigner quand elle est malade, et scolariser ses enfants* ». Cette phrase semble banale et évidente. En réalité, elle ne l'est pas pour des millions de personnes dans le monde. En l'énonçant de cette manière, nous cherchons à attirer l'attention sur ces choses « simples » qui sont de réelles préoccupations pour des populations vivant un peu partout dans le monde surtout dans les pays en développement⁷ comme le Tchad.

Au Tchad, beaucoup de personnes meurent de faim, de soif et de maladie parce qu'ils n'ont pas accès aux soins de qualité faute de moyens financiers. Beaucoup d'enfants ne partent pas à l'école parce que leurs parents n'ont pas de moyens pour les inscrire ou encore parce que l'école n'est pas à leur proximité. Cette situation rend de plus en plus vulnérables ces populations. Après avoir présenté l'environnement économique et social du Tchad (**Chapitre I**), nous allons faire une analyse des risques auxquels la population tchadienne est couramment exposée (**Chapitre II**).

⁷ Louis Magloire Faye, La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2021, p. 7

**CHAPITRE I : PRÉSENTATION DE
L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET
SOCIAL DU TCHAD**

Le Tchad est un pays d'Afrique Centrale situé entre les 7^{ème} et 24^{ème} degrés de latitude Nord et les 13^{ème} et 24^{ème} degrés de longitude Est et couvre une superficie de 1 284 000 km². De par sa position géographique au Sud du Tropique du Cancer et au cœur du continent africain, le Tchad souffre d'une continentalité accentuée dont l'étranglement économique est l'une des conséquences⁸.

L'assurance classique est, théoriquement, ouverte à toute la population tchadienne mais, en pratique, seule une petite frange d'elle est concernée. L'un des principaux défis auquel doivent alors faire face les assureurs tchadiens est d'élargir le périmètre de la population couverte. À cet effet, ils sont tenus d'intégrer le contexte économique et social du marché dans leurs démarches techniques et commerciales. C'est dans cette optique que ce chapitre s'attache à présenter l'environnement économique (**Section I**) et social (**Section II**) du Tchad.

SECTION I : L'environnement économique

L'environnement économique tchadien est dominé par le secteur informel (**Paragraphe 1**), particulièrement par le secteur agricole (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : La prééminence du secteur informel au Tchad

L'économie tchadienne est dominée par le secteur informel. Il serait bénéfique pour les assureurs tchadiens de chercher à gagner la part de marché que constitue ce secteur.

Avant de parler de l'organisation du secteur informel (**B**), il serait judicieux de le définir (**A**).

A- La notion du secteur informel

La définition du secteur informel n'est pas exhaustive. Historiquement, le terme « secteur informel » a fait sa première apparition publique dans le rapport d'une mission générale sur l'emploi menée par le Bureau International du Travail (BIT) en 1972 au Kenya. Aujourd'hui, un consensus semble se dégager sur les principales caractéristiques du secteur informel qui sont entre autres :

- ✓ le non-enregistrement administratif de l'activité ;
- ✓ l'absence ou la faible réglementation de l'activité ;

⁸ ECOSIT4

- ✓ l'échelle relativement faible des activités et des capitaux mobilisés ;
- ✓ l'absence de local professionnel fixe ;
- ✓ l'évolution en marge des circuits organisés (marchés, etc.) ;
- ✓ l'absence de dispositif de sécurité et de protection sociale....

Ainsi, les activités informelles sont définies comme des activités productives non enregistrées par le système de la statistique nationale. Cette définition correspond aux recommandations des comptes nationaux (cf. Roubaud, Scruzier, 1991). Le secteur informel est un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel ; les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme⁹. De manière générale, le secteur informel représente un ensemble formé par les entreprises individuelles de très petite taille qui ne sont pas enregistrées, opérant à petite échelle hors du secteur agricole et dont l'activité permet de produire au moins en partie pour le marché (Roubaud, 2014).

B- Organisation du secteur informel au Tchad

Le Tchad, à l'instar des autres pays de la CIMA subit les conséquences liées à l'économie informelle. Ce secteur est organisé d'une manière atypique, parallèle et constitue un manque à gagner pour les compagnies d'assurance et le fisc. Il s'avère que dans la ville de N'Djamena, ce secteur est bien organisé avec des activités bien définies par domaine : transport (taximen, les conducteurs des mini bus pour les transports urbains et interurbains, conducteurs des mototaxis) ; commerce de produits (denrées alimentaires , vente des friperies, vente des produits cosmétiques, vente des médicaments de la rue, les praticiens etc.) ; vente de service (institut de beauté ou salon de coiffure, femme de ménage, blanchisserie, plomberie, électricité, menuiserie, nettoyage, maçonnerie, restauration, vente de services de télécommunication, maintenance et réparation des auto et appareil électronique etc.). Dans cette ville, la quasi-totalité des travailleurs du secteur informel sont regroupés au sein des associations et syndicats. Ces associations et syndicats sont connus des pouvoirs publics et collaborent avec eux.

⁹ BIT, 1993

Paragraphe 2- La spécificité de la place de l'agriculture dans l'économie tchadienne

Au Tchad, le taux de la population active qui travaille dans le secteur formel est très faible. Pour subsister, la plupart exerce une activité indépendante dans le secteur informel.

Plus de la moitié de la population tchadienne dépend d'un emploi dans le domaine de l'agriculture. L'agriculture emploie près de 61,5% de chefs de ménages (Cf. le tableau ci-dessous).

Tableau 1 : Structure des ménages par branche d'activité et catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage selon le quintile de bien-être (%).

Caractéristique du chef de ménage	Plus pauvre	Moyen pauvre	Médian	Moyen riche	Plus riche	Total
Branche d'activité						
Agriculture	85,9	74,5	64,2	56,7	42,3	61,5
Elevage/Pêche	2,1	5,7	7,3	6,2	5,9	5,6
Industrie extractive	0,1	0,4	0,1	0,4	0,4	0,3
Autres industries	2	3,3	4,6	5,3	6	4,5
BTP	1,4	1,3	1,6	1,6	2,5	1,8
Commerce	2,4	4,6	7,4	11,7	14,5	9,1
Restaurant/Hôtel	0,1	0	0,7	0,5	0,8	0,5
Transport/Communication	0,6	1,2	1,9	2,4	3,9	2,3
Education/Santé	1,2	1,2	2,1	3,7	4,3	2,8
Services personnels	1	1,6	2,6	1,9	2,7	2,1
Autres services	0,7	1,3	2,4	4,2	9,5	4,3
Autres	2,6	4,9	5	5,3	7,1	5,3
Ensemble	100	100	100	100	100	100
Catégorie socio-professionnelle						
Cadre supérieur	0	0,2	0,3	1	3,7	1,3
Cadre moyen/Agent de maîtrise	0,4	0,5	1,4	2,5	4,3	2,2
Ouvrier ou employé qualifié	0,3	1	1,9	3	4	2,3
Ouvrier ou employé non qualifié	2,7	2,3	2,3	3,2	4	3
Manœuvre, aide-ménagère	0,4	0,1	0,2	0,7	0,7	0,4
Stagiaire ou apprenti rémunéré	0,2	0,1	0,6	0,5	0,7	0,5
Stagiaire ou apprenti non rémunéré	0	0	0,2	0	0,4	0,2
Aide familial	1,4	0,1	0,4	0,4	0,4	0,5
Travailleur pour compte propre	91,9	89,7	86,7	81,4	72,1	82,8
Patron	0,1	1,1	0,8	2	2,2	1,4
Maître communautaire	0	0	0,3	0	0,1	0,1
Autres	2,6	4,9	5	5,3	7,1	5,3
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : INSEED Tchad (ECOSIT4)¹⁰

¹⁰ Ibidem

La plus grande partie de la production céréalière provient des petites exploitations familiales de subsistance dont la taille moyenne varie de 2 à 5 hectares. Vu la place qu'occupe l'agriculture dans l'économie tchadienne, il est plus important de mettre en place les produits de la micro-assurance agricole afin de protéger ces exploitants.

À côté de l'environnement économique, il y a l'environnement social qui doit être également analysé.

SECTION II : L'environnement social

Comme environnement social, nous allons présenter les spécificités culturelles et religieuses (**Paragraphe 1**) et les spécificités psychologiques et démographiques (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : Les spécificités culturelles et religieuses

Le Tchad est un marché peu familiarisé avec le concept d'assurance avec un taux de pénétration très faible (0,23%)¹¹. Ce manque de culture d'assurance rend difficile la vente des produits d'assurance. Cette difficulté est liée à beaucoup de facteurs. En effet, les produits d'assurance commercialisés au Tchad sont inspirés des produits occidentaux ; ce qui rend difficile leur vente. Ce marché présente des particularités culturelles (A) et religieuses (B) peu favorables à l'assurance qu'il faut élucider.

A- Les spécificités culturelles

Depuis la nuit des temps, la société tchadienne, à l'instar des autres pays d'Afrique, est dominée par la solidarité. Cette solidarité se traduit par une assistance mutuelle. Quand un membre de la société est en détresse (sinistré), les autres membres apportent leurs contributions pour apaiser sa souffrance. Ce système d'entraide et de solidarité constitue ainsi un mécanisme de prévoyance collective qui permet de limiter les désagréments et de contribuer à l'apaisement social.

La générosité au niveau du peuple tchadien prend la forme pratique de l'hospitalité. Elle est aussi considérée comme une valeur morale essentielle dont tout membre de la société doit défendre et mettre en pratique.

¹¹ Nouvelle réglementation sur la micro-assurance en zone CIMA, présentation de Jean-Claude NGBWA, Abidjan, le 30 octobre 2012.

Dans son ouvrage sur l'histoire de l'Afrique noire, Ki-Zerbo [1978] reprend ainsi de nombreux témoignages de voyageurs, occidentaux ou arabes, louant la grande hospitalité des populations d'Afrique subsaharienne. Cette hospitalité exclut toutefois tout parasitisme (comme le rappelle un dicton repris par Ki-Zerbo [1978] : « quand l'étranger arrive, nourris-le pendant deux jours ; le troisième jour, donne-lui un outil »)¹².

Dans certaines communautés, il y a en sorte une caisse de prévoyance qui est mise en place et alimentée périodiquement (chaque fin de mois par exemple) par les membres de ladite communauté. Le fonds ainsi constitué permet à la communauté d'intervenir en cas de malheur (décès, maladie etc.) ou bonheur (naissance, mariage, réussite à un examen ou concours etc.), mais aussi, en cas de mise en œuvre de la responsabilité civile de l'un des membres (par exemple les conséquences pécuniaires d'un meurtre commis par un membre)¹³.

Concernant le respect des traditions, cette compatibilité est matérialisée par de nombreuses structures d'entraide et d'assistance traditionnelles (les associations socio-professionnelles, les associations villageoises etc.) que l'on retrouve aujourd'hui, même dans les villages et les régions les plus reculés. Il s'agit ici de la fameuse solidarité traditionnelle dont le fonctionnement est comparable à celui de l'assurance classique¹⁴.

Les actions tournées vers un développement communautaire ciblé se multiplient. Dans les campagnes, nous assistons à la création des associations villageoises, des coopératives agro-pastorales, des groupements etc. Dans les zones urbaines, la naissance des associations socio-professionnelles des femmes et des hommes, les associations tontinières, les associations des micro-entrepreneurs, les associations des conducteurs des mototaxis, etc. grimpe d'une manière exponentielle. Certaines tribus mettent même en place une caisse d'épargne afin de venir en aide à ceux qui seront sinistrés ou ceux qui auront causé des dommages aux tiers.

Ce système de solidarité et d'entraide entre les membres de la société constitue les prémices des assurances, car nous y voyons beaucoup de formes d'assurance au rang desquelles nous notons : l'assurance frais funéraires, l'assurance maladie, l'assurance dotale,

¹² Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, Aymric Kamega & Frédéric Planchet ; version 1.12 du 19/09/2012

¹³ Dans certaines communautés du Nord Tchad

¹⁴ Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, Aymric Kamega & Frédéric Planchet ; version 1.12 du 19/09/2012

l'assurance responsabilité civile etc. Cela signifie que la société africaine en général et la société tchadienne en particulier peut accueillir favorablement les assurances.

Les particularités religieuses ne sont pas du reste.

B- Les spécificités religieuses

Le Tchad compte trois religions en gros. Nous avons le christianisme, l'islam et l'animisme. Ce qui nous intéressera plus ici ce sont les deux premières religions à savoir : la religion chrétienne et la religion musulmane.

Tout paiement d'intérêt sur un prêt est condamné comme de l'usure dans le christianisme et dans l'islam. Cette condamnation fut imposée par ces deux religions de par leur autorité¹⁵.

Concernant les pesanteurs religieuses, une attention particulière peut, par ailleurs, être accordée à l'islam. La communauté musulmane représente 58,4% de la population tchadienne¹⁶. Ce nombre élevé des musulmans serait l'une des entraves au développement de l'assurance.

Pour mémoire, la charia, ensemble de règles de conduites applicables aux musulmans, classe les actions humaines en cinq catégories : fard (**actions obligatoires**), mandub (**actions recommandées**), mubâh (**actions indifférentes**), makrûh (**actions désapprouvées**), haram (**actions interdites**). Parmi les actions haram, l'islam interdit dans les transactions commerciales la riba, qui représente l'intérêt et est généralement traduit par l'usure. Le gharar, c'est-à-dire l'incertitude ou l'ambiguïté et par extension le transfert de risque, et le maisir, qui correspond à la prise excessive de risque¹⁷.

Plus de la moitié de la population tchadienne étant musulmane, il ne fait aucun doute que ces restrictions et considérations y limitent le développement de l'assurance classique (bien que l'assistance mutuelle soit recommandée entre les musulmans, cf. Sylla Ndoeye [1981])¹⁸. En réalité, il est évident que ces restrictions ne sont pas incompatibles avec l'assurance.

¹⁵ Khoury, N. (2018). La condamnation de l'usure dans le Christianisme et dans l'Islam. Assurances et gestion des risques/Insurance and Risk Management, 85(1-2), 1-25. <http://doi.org/10.7202/1051314ar>

¹⁶ Nations-Unies, Instruments internationaux relatifs aux droits de l'Homme : Document de base faisant partie intégrante des rapports présentés par les Etats membres, 5 décembre 2019

¹⁷ Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, Aymric Kamega & Frédéric Planchet ; version 1.12 du 19/09/2012

¹⁸ Idem

En pratique, il apparaît que malgré les éléments présentés ci-dessus, l'assurance et les croyances des populations tchadiennes sont compatibles. Cette compatibilité s'illustre par exemple par la résolution n°9 (9/2) du Conseil de l'Académie Islamique du Fiqh (Souvent traduit par jurisprudence islamique), qui s'est réuni à Djeddah en 1985, donnant un avis favorable, sous conditions, à la création des compagnies d'assurance (cf. BID/AIF [2000]). C'est notamment dans ce contexte que s'est fortement développée ces dernières années, dans les pays du Golfe et en Malaisie notamment, l'assurance takaful ; mécanisme d'assurance basé sur l'entraide dans la voie tracée par le Coran et la charia (cf. Daniel [2007])¹⁹. Certains pays de la zone CIMA, à dominance musulmane, auraient également intérêt à s'inscrire dans cette logique.

À côté de ces spécificités dites culturelles et religieuses, il faut relever également les spécificités psychologiques et démographiques.

Paragraphe 2 : Les spécificités psychologiques et démographiques

Les assureurs tchadiens doivent connaître leurs populations cibles dans leurs spécificités psychologiques (A) et démographiques (B) avant de concevoir et proposer leurs produits tout en faisant une approche contingente d'interactions commerciales.

A- Les spécificités psychologiques

Selon le préjugé populaire, l'assureur est un voleur, une personne qui collecte l'argent des autres sans rien donner en retour. Tout cela est dû à la particularité du contrat d'assurance (l'assureur vend une promesse, une sécurité) alors que le tchadien est habitué à une transaction dans laquelle, en contrepartie de ce qu'il donne, on lui donne un bien matériel ou on lui preste un service.

En plus, la population tchadienne pense que les opérations d'assurance sont faites pour les riches ; ceci peut être dû à leur cherté.

Ces spécificités psychologiques sont sans doute liées au niveau d'instruction de ladite population. Le Tchad enregistre un taux d'alphabétisation de 41,5% chez les 15 ans et plus ; un taux brut de scolarisation dans le 2^{ème} cycle du secondaire de 25,5% et un taux net de scolarisation dans le 2^{ème} cycle du secondaire de 5,5%. Le taux net de scolarisation au supérieur est de 2%²⁰.

¹⁹ Idem

²⁰ ECOSIT4, Juillet 2020, page iii

Tout ceci présente un obstacle à l'essor de l'assurance au Tchad, surtout le fait que la majorité de la population tchadienne vit dans les zones rurales.

B- Les spécificités démographiques

La prise en compte des caractéristiques démographiques permet d'apprécier les risques et d'appréhender les types des besoins assurantiels de la population.

L'une des caractéristiques de la population est son extrême jeunesse. En effet, 53,3% de la population a moins de 15 ans ; 42,5% est âgée de 15 à 59 ans et celle âgée de 60 ans et plus ne représente que 4,2%. Un individu sur quatre a moins de 5 ans (20,6%) et la proportion des femmes de 15-49 ans dans la population féminine est évaluée à 41,6% (Cf. tableau ci-dessous)²¹.

La population tchadienne est très jeune et la majorité vit dans le milieu rural (11 721 778 soit 75,61%) ; ce qui les exclut, d'une manière implicite, de l'assurance classique étant donné que les compagnies d'assurances, leurs bureaux directs et intermédiaires ne sont présents que dans les grandes villes du pays (N'Djamena, Moundou, Sarh, Abéché, Pala et Doba). Non seulement les compagnies ne sont pas disponibles partout, mais l'assurance classique paraît également chère pour ces populations à revenu intermédiaire dans leur majorité.

Tableau2 : Répartition de la population par grands groupes d'âge selon le milieu de résidence et rapport de masculinité.

Grands groupes d'âges	Milieu de résidence		Total		Rapport de masculinité	
	Urbain	Rural	Effectif	Pourcentage	ECOSIT3 (2011)	ECOSIT4 (2018)
0-14 ans	1 828 220	6 428 000	8 256 220	53,3	104,5	102,1
15-59 ans	1 793 252	4 801 110	6 594 362	42,5	81,5	80,6
60 ans et plus	159 929	492 668	652 597	4,2	118,6	121,2
Total	3 781 401	11 721 778	15 503 179	100	94,3	92,7

Source : INSEED Tchad (ECOSIT4)

Le tableau ci-dessus donne la structure de la population tchadienne par tranches d'âges selon le milieu de résidence.

La prédominance de la population rurale est l'une des raisons pour lesquelles les assureurs tchadiens doivent concevoir et proposer les produits de micro-assurance, adaptables à leur classe et à leurs besoins.

²¹ ECOSIT4, Juillet 2020, page 54

CONCLUSION DU CHAPITRE I

Doit-on pour autant penser du paysan ou de l'habitant de la campagne comme un être résigné à son sort et rétif à tout changement ? Nullement, car on voit la population tchadienne, lasse du « sous-développement », s'adapter en redéfinissant de nouveaux réseaux de solidarité et, grâce à une remarquable imagination entrepreneuriale, créer de la richesse²².

Que ce soit les cadets désireux de s'affranchir des décisions des aînés, les femmes qui aspirent à leur autonomie financière, ou les micro-entrepreneurs aux revenus plus aisés qui souhaitent échapper au nivellement communautaire, tous participent à une reconfiguration structurelle des sociétés et à la réinvention du lien social. Autant on voit les femmes essayer de s'échapper aux formes parasitaires de redistribution en constituant une épargne individuelle discrète, autant on les voit aussi ne pas hésiter à mobiliser cette épargne, lorsque l'occasion se présente, dans de nouveaux circuits associatifs ; notamment des systèmes de tontines dont les objectifs économiques et sociaux sont inextricablement mêlés²³.

En bref, cela fait bien des millénaires que les tchadiens sont rentrés dans l'histoire des risques et développent des systèmes de prévoyance.

Le propos de Mamadou GK Koné sur l'importance des liens familiaux élargis : « La grande famille interviendra encore longtemps dans les situations de malheur. Ce qui ne milite pas en faveur de solutions individuelles »²⁴, ne condamne en aucun cas la micro-assurance dès lors que celle-ci s'inscrit dans une démarche aussi humble qu'innovante.

« Une observation dégagée des préjugés des sociétés africaines dans leur vie quotidienne révèle que celles-ci fonctionnent comme toutes les autres, avec une conscience claire de solutions nouvelles aux problèmes qui se posent à elles »²⁵. Cette observation

²² H. de Soto, *Le mystère du capital*, Flammarion, 2005 ; voir également : C.K. Prahalad, *The fortune at the bottom of pyramid : eradicating poverty through profits*, Wharton School Publishing, 2004

²³ Nabeth Marc. Micro-assurance : macro-enjeux ? In: *Revue d'économie financière*, n°80, 2005. L'industrie mondiale de l'assurance. pp. 329-342.

²⁴ Mamadou K. Koné, *Etat des lieux de l'assurance vie dans les pays de la zone CIMA*, Douala, 2007.

²⁵ Doulaye Konaté, *L'opposition tradition/modernité comme modèle d'analyse des réalités africaines* in. Adame Ba Konaré (direction), *Petit précis de remise à niveau sur l'histoire africaine à l'usage du président Sarkozy*, éditions La Découverte, 2008.

constitue presque le quotidien et la pierre angulaire de tout assureur soucieux de pérenniser ses programmes et de massifier l'assurance à travers la micro-assurance. Le souci d'explorer de nouvelles voies, au contact des tontines, petites marchandes, chefs d'entreprise du secteur informel, pour mieux résoudre tous les problèmes classiques de l'assurance, pourrait bien nous apprendre une nouvelle fois que la micro-assurance n'est décidément pas un parent pauvre de l'assurance²⁶. Les défis sont énormes mais il est possible de les relever surtout si nous connaissons les risques auxquels la population tchadienne est exposée.

²⁶ Ibidem

**CHAPITRE II : IDENTIFICATION DES
RISQUES AUXQUELS LES TCHADIENS
SONT COURAMMENT EXPOSÉS**

Dans ce chapitre, il est question d'identifier les besoins en assurance de la population tchadienne. Ces besoins sont traduits par les risques auxquels cette population est exposée. Nous allons voir tour à tour les risques liés à chaque activité (**Section I**) et les risques auxquels tous sont exposés (**Section II**).

SECTION I : Les risques liés à chaque activité

Il existe plusieurs associations, groupements et coopératives et tous sont exposés aux divers risques, mais nous allons prendre juste l'exemple de quelques-uns. Nous allons donc voir les risques auxquels les groupements et coopératives agro-pastorales sont exposés (**Paragraphe 1**) et les risques liés aux activités des conducteurs de mototaxis (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : les risques auxquels les groupements et coopératives agro-pastorales sont exposés

Dans un premier temps, nous allons parler des risques auxquels sont exposés les exploitants agricoles (A) et dans un second temps, nous allons voir ceux auxquels les éleveurs sont exposés (B).

A- Les risques liés à l'activité agricole

L'agriculture est la plus importante source de revenus au Tchad. Elle représente près d'un quart du produit intérieur brut (PIB) et emploie environ 80% de la population active. Elle apporte ainsi une contribution essentielle au développement économique du pays. Son potentiel n'est toutefois pas pleinement exploité. Seuls 6% de la superficie cultivable sont utilisés. Les causes sont multiples et liées à des facteurs comme les variations climatiques impossibles à maîtriser, l'épuisement des sols, les organismes nuisibles aux végétaux et la gestion inadéquate de l'eau, vient s'ajouter une difficulté particulière ; l'accès très limité aux intrants agricoles, tels que les semences²⁷. Tous ces risques mettent en mal l'exercice de cette activité.

Le Tchad est caractérisé par un climat de type continental chaud avec une pluviométrie marquée par une très forte variabilité annuelle et un risque important de

²⁷ www.giz.de

sècheresse. La période comprise entre le mois de mars et le mois de mai constitue l'une des périodes les plus chaudes du pays en termes de températures²⁸.

Les problèmes liés à la mauvaise répartition pluviométrique et celui des organismes nuisibles aux végétaux sont les plus courants. Il y a souvent une très mauvaise répartition pluviométrique ; tantôt les inondations (cette année par exemple), tantôt la sécheresse. Il y a également le problème de feux de brousse. Tous ces problèmes rendent vulnérables les exploitants puisqu'ils perdent leurs récoltes le plus souvent. La plus grande partie de la production agricole provient des petites exploitations familiales destinées à la subsistance (consommation). Ces exploitants utilisent toutes leurs économies pour cultiver, quelques fois, ils vendent même leurs bétails pour les besoins de la cause mais à la fin, ils n'ont aucun pécule. La qualité de récoltes semble dépendre également de la qualité des semences alors qu'il s'avère que les semences utilisées par les agriculteurs tchadiens ne sont pas contrôlées.

Une saison des pluies plus courte que la normale empêche la plante d'arriver à maturation complète, dégradant la récolte. Lorsque la saison des pluies est interrompue par une longue période sèche (plus de 10 jours consécutifs), la plante peut être sérieusement endommagée. Enfin, des pluies excessives peuvent, elles aussi, être dévastatrices, réduire la qualité de récoltes ou tout simplement réduire l'efficacité des pesticides répandus. Les aléas climatiques s'intensifient au vu du changement climatique, réalité susceptible d'occasionner davantage de déséquilibres des activités agricoles²⁹.

Selon le Ministère tchadien de l'Agriculture et de l'Irrigation :

- ✓ Des outils financiers nécessaires à la modernisation des exploitations agricoles et la promotion des PME/PMI en milieu rural font défaut. Le secteur bancaire et financier très réduit limite son concours au seul financement de la campagne annuelle du coton et des besoins de la COTONTCHAD (nous notons qu'avec la privatisation de la COTONTCHAD, les banques n'interviennent plus en faveur de cette dernière) ;
- ✓ La taxation des intrants et équipements agricoles jugée très lourde par les opérateurs du secteur et autres taxes informelles ponctionnées en toute illégalité pénalisant les performances des systèmes de commercialisation et la compétitivité des produits ;

²⁸ Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture : le pays en un coup d'œil, FAO 2022. Disponible sur www.fao.org

²⁹ Facultés Universitaires notre Dame de la paix, Centre de Recherche en Economie du Développement, Étude de faisabilité : Quels mécanismes de micro-assurance privilégier pour les producteurs de coton au Mali ?

- ✓ De la production vivrière nationale faible et peu diversifiée, avec des rendements pour les céréales représentant moins de la moitié de ceux des pays à niveau de développement similaire ;
- ✓ Du secteur coton qui constituait la principale culture de rente et une source de devises importante pour le pays mais qui a du mal à s'ajuster aux contraintes économiques et commerciales internationales³⁰.

Tout ceci crée un environnement incertain aux agriculteurs d'où la nécessité de mettre en place des produits de la micro-assurance agricole afin de les mettre à l'abri de ces risques. Aux côtés des exploitants agricoles, il y a également les éleveurs.

B- Les risques liés à l'élevage

L'élevage est l'une des mamelles économiques du Tchad avec environ 114 millions de têtes de bétail. Mais le pays peine à exploiter convenablement ce secteur qui représente 40% du PIB³¹.

Dans son rapport d'évaluation du Projet d'Appui au Système d'Élevage Pastoral (PASEP) en République du Tchad, le Fonds Africain de Développement (FAD) a relevé les contraintes liées à l'élevage. Pour le FAD, l'élevage tchadien est sous l'influence de plusieurs contraintes institutionnelles, organisationnelles, économiques et techniques. Les contraintes institutionnelles sont dominées par l'analphabétisme, les insuffisances dans la politique de formation et les difficultés de communication; l'insuffisance des capacités d'intervention des services publics; l'indisponibilité d'informations fiables; des conditions d'exportation difficiles qui augmentent les coûts de transaction et diminuent la compétitivité ; le faible accès aux produits et services techniques; l'insécurité juridique des éleveurs qui accroît leur vulnérabilité et les conflits entre cultivateurs et éleveurs. Les contraintes organisationnelles sont caractérisées par le bas niveau de la professionnalisation des opérateurs ; la participation insuffisante des organisations à la structuration et au financement du sous-secteur ; l'insuffisance dans la maîtrise des informations sur les filières et des opportunités à créer ou offertes aux opérateurs et l'impact limité de la recherche.

Les contraintes économiques concernent l'inefficacité de contrôle des filières qui réduit la compétitivité des produits de l'élevage et limite leur part de marché ; l'inadéquation

³⁰ Ministère de l'Agriculture et de l'Irrigation, Plan quinquennal de développement de l'agriculture au Tchad, Document principal, Avril 2013. Disponible sur www.extwprlegs1.fao.org

³¹ Wal Moussa Achitela, les maux qui minent l'élevage au pays de Toumai. Tchadinfos. Disponible sur www.tchadinfos.comme

des systèmes financiers classiques par rapport aux besoins de crédit pour l'élevage ; l'absence des structures de micro-crédit en élevage ; l'insuffisance des infrastructures ; le poids des taxes légales et non réglementaires qui augmentent les coûts de revient des produits ; le vol du bétail et les dommages causés par les fauves et la faiblesse de l'investissement public et privé dans le sous-secteur.

Les contraintes techniques sont : les difficultés dans la conduite de la transhumance ; la faible productivité des pâturages ; la dégradation progressive des écosystèmes pastoraux ; le faible niveau d'utilisation des sous-produits agro-industriels ; la fragilité de la situation zoo-sanitaire et la persistance des maladies (peste des petits ruminants, Newcastle, peste porcine africaine, peste équine, peste bovine, péripneumonie contagieuse bovine et parasitoses)³². Il y a aussi les conducteurs des mototaxis qui sont tous les jours exposés aux risques.

Paragraphe 2 : Les risques auxquels les associations des conducteurs de mototaxis sont couramment exposées

Les membres des associations des conducteurs de mototaxis sont également exposés à des divers risques. Ces risques peuvent entraîner des dommages corporels (A), matériels (B) et également la mise en œuvre de leur responsabilité civile (C).

A- Les risques d'accident de circulation

L'accident de circulation est le risque qui met plus à mal l'exercice de cette activité. Au Tchad, 74 000 accidents de la voie publique étaient enregistrés en 2011. Dans 63% des cas, une motocyclette était impliquée. L'augmentation du nombre des engins à deux roues, liée au phénomène des « taxi-motos » ou « Clandos » et le non-respect des règles de sécurité routière semblent jouer un rôle déterminant dans ces tragédies évitables³³.

Les accidents de voies publiques deviennent de plus en plus récurrents, principalement dans la ville de N'Djamena. Chaque année, environ 15% de décès dans la ville de N'Djamena sont dus aux accidents de la circulation, selon le gouvernement qui, avec

³² Fond Africain de Développement : rapport d'évaluation du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) en République du Tchad, Octobre 2002. Disponible sur www.afdb.org

³³ TOUMAÏ ACTION : Lettre mensuelle au service de la recherche et développement éditée par le Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), les accidents de motos à N'Djamena : plaidoyer pour le port de casque, n°074 décembre 2019 disponible sur www.cnar-cnrd.org

l'appui des partenaires, multiplie les actions de riposte, misant principalement sur la sensibilisation. Avec en moyenne 29,7 décès sur la route pour 100 000 usagers en 2012 (contre une moyenne africaine de 24 et une moyenne européenne en deçà de 10). Le Tchad détient le triste record mondial des routes les plus dangereuses au monde, ainsi que le risque le plus élevé de décès à un accident de la circulation³⁴.

1125 cas d'accidents de motos observés à l'Hôpital Général de Référence Nationale de N'Djamena ont été enregistrés. Ces accidents ont été observés en 100 jours d'étude. Pour la circonstance, il a été recueilli sur une fiche préétablie les données générales des patients constatant le mécanisme de l'accident et les lésions reportées. Une fois les malades pris en charge, le suivi et le devenir après traitement était décrit (handicap post accident, décès)³⁵.

Les tableaux ci-après résument les caractéristiques des accidentés :

Tableau 3 : Caractéristiques générales des accidents et des victimes.

Caractéristiques générales	Nombre	Fréquence
Total urgences en chirurgie	5393	100%
Accidents voie publique	3301	61%
Accidents de motos	1125	21%
Tranche d'âge plus concernée = 20-29 ans	507	45%
Patients de sexe masculin	925	82,20%
Catégorie socioculturelle : élèves/étudiants	456	40,50%

Source : Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), Décembre 2019

Tableau 4 : Répartition des victimes selon le mécanisme de l'accident

Mécanisme de l'accident	Effectif	Fréquence
Moto contre moto	418	37,2%
Moto contre piéton	278	24,8%
Moto contre auto	277	24,7%
Glissade/chute libre	82	7,3%
Moto contre vélo	50	4,4%
Moto contre animal	13	1%
Moto contre charrette	6	0,60%
Total	1125	100%

Source : Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), Décembre 2019

³⁴ Le Tchad face à l'insécurité routière : 15% de personnes meurent dans les accidents de la route (PAPIER GENERAL), article publié le 25 juin 2016 disponible sur www.french.xinhuanet.com

³⁵ TOUMAÏ ACTION : Lettre mensuelle au service de la recherche et développement éditée par le Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), les accidents de motos à N'Djamena : plaidoyer pour le port de casque, n°074 décembre 2019 disponible sur www.cnar-cnrd.org

L'ampleur du problème est un sujet d'études en chirurgie. Il a fait l'objet de plusieurs thèses encadrées pour l'obtention du Doctorat en Médecine, de conférences débats et même de publications scientifiques dans des revues nationales et internationales. Beaucoup de facteurs de risques d'accident sont bien connus : excès de vitesse, mauvais état ou mauvaise illumination nocturne des chaussées, conduite en état d'ivresse³⁶.

Ces clandomen³⁷, premières victimes, sont les principaux pourvoyeurs des « Massarifs³⁸ » dans les familles. Les lésions post-accidents peuvent occasionner un handicap et les dépenses pour les traitements sont un lourd fardeau pour l'Etat et pour les familles. Raison pour laquelle, il est judicieux et urgent de concevoir les produits de micro-assurance afin de les mettre à l'abri de ce lourd fardeau.

En plus des accidents de la circulation, il y a également le risque de vol auquel les conducteurs des motos en général et ceux des mototaxis en particulier sont exposés.

B- Les risques de vol des engins de travail

Les vol et braquage (à main armée ou non) sont fréquents, surtout dans les grandes villes du pays. À N'Djamena par exemple, nous ne pouvons pas passer une journée sans entendre parler de vol d'engin ou de braquage. Toutes ces situations rendent difficile l'exercice de leurs activités. Beaucoup de chefs de ménages prennent en charge leurs familles grâce à cette activité génératrice de revenus. Il est très difficile pour eux de constituer une épargne avec le peu qu'ils trouvent. Et quand on les dérobe encore de leurs engins, ça les met en difficulté parce qu'ils sont obligés de prendre toute leur épargne afin de s'en procurer un autre engin et répartir au statu quo (procéder à la reconstitution de l'épargne). Quelque fois, l'épargne qu'ils ont constituée ne leur permet même pas d'acheter un autre engin. Toutes ces difficultés mettent en mal la sécurité sociale et financière de ces professionnels de transport urbain et leurs familles respectives.

Ces « clandomen » étant des personnes à faible revenu, il serait plus judicieux de mettre en place un produit de micro-assurance afin de résoudre ce problème qui met en difficulté beaucoup de ménages. Ce produit ne sera pas seulement destiné aux professionnels de transport mais également à toute personne détenant une moto. Notons aussi qu'après un accident, la ou les victimes peuvent engager la responsabilité civile du conducteur.

³⁶ TOUMAÏ ACTION : Lettre mensuelle au service de la recherche et développement éditée par le Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), les accidents de motos à N'Djamena : plaidoyer pour le port de casque, n°074 décembre 2019 disponible sur www.cnar-cnrd.org

³⁷ Le nom donné aux conducteurs de mototaxis au Tchad

³⁸ Massarif en arabe tchadien désigne l'argent de la ration alimentaire

C- La mise en œuvre de leur responsabilité civile

Comme nous l'avons souligné ci-haut, le risque le plus fréquent chez les conducteurs des mototaxis c'est l'accident de circulation. Après un accident, on peut engager leur responsabilité civile à cause des dommages subis par les tiers.

Conformément à l'article 1382 du code civil français applicable au Tchad³⁹, « tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé, à le réparer ». L'article 1383 dudit code de renchérir que « chacun est responsable du dommage qu'il a causé non seulement par son fait, mais encore par sa négligence ou par son imprudence ».

Étant sans assurance de responsabilité civile, ces conducteurs, après accident de la circulation, sont confrontés à des sérieuses difficultés. Ces difficultés sont entre autres : la prise en charge des frais médicaux et pharmaceutiques de la victime et quelques fois sa ration alimentaire jusqu'à consolidation. L'accident peut aussi entraîner le décès d'où le paiement des dommages et intérêts.

En plus des risques liés à ces activités citées ci-haut, il y a également les risques auxquels tout le monde est exposé.

SECTION II : Les risques auxquels tous sont exposés

Il y a également des risques qui peuvent atteindre tout le monde sans distinction aucune dont on peut classer en deux (02) catégories à savoir : les risques qui peuvent les atteindre dans leurs personnes (**Paragraphe 1**) et ceux qui peuvent atteindre leurs biens (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : Les risques qui peuvent les atteindre dans leurs personnes

Dans cette catégorie de risques, nous allons d'abord voir le risque maladie (**A**) avant de voir le risque décès (**B**).

A- Le risque maladie

L'accès aux soins de santé pour tous est un objectif fondamental sur le plan du bien-être social et constitue à ce titre une composante importante du niveau de développement

³⁹ Code civil français de 1958 rendu applicable au Tchad par l'acte législatif n°1 portant constitution du 31 mars 1958 et par la loi constitutionnelle n°2/62 du 16 avril 1962

d'un pays tel qu'il est d'usage dans le calcul de l'indice de développement humain (IDH) des Nations Unies⁴⁰. La maladie est le risque qui rend les ménages à faible revenu de plus en plus vulnérables, surtout ceux vivant dans les zones rurales.

Le taux de morbidité est élevé au Tchad, surtout pendant la saison pluvieuse. L'ECOSIT 4 a enregistré un taux de morbidité déclarée au cours des 30 derniers jours de 43,2%. Le taux de morbidité des 30 derniers jours par quintile de bien-être est présenté dans le tableau ci-dessous. Il ressort de ce profil qu'en milieu urbain, la maladie affecte presque autant les pauvres (43,4% pour les plus pauvres et 40,2% pour les moyens pauvres) que les riches (43,0% pour les plus riches et 42,4% pour les moyens riches). La situation contraire s'observe dans les campagnes (52,8% pour les plus riches et 38,3% pour les plus pauvres)⁴¹.

Tableau 5 : Taux de morbidité déclarée au cours des 30 derniers jours par quintile de bien-être selon le milieu de résidence et le sexe du malade

Quintile de bien-être	Milieu de résidence								
	Urbain			Rural			Tchad		
	Masculin	Féminin	Ensemble	Masculin	Féminin	Ensemble	Masculin	Féminin	Ensemble
Plus pauvre	40,3	46,1	43,4	36,6	40	38,3	36,9	40,6	38,8
Moyen pauvre	38,1	42,2	40,2	40,7	43,9	42,4	40,3	43,7	42,1
Médian	37,9	45,8	42	44,1	46	45,1	42,6	46	44,3
Moyen riche	38,6	46	42,4	45,4	52,7	49,2	42,9	50,3	46,8
Plus riche	40,5	45,5	43	50,5	55,1	52,8	45	49,9	47,5
Ensemble	39,1	45,3	42,3	41,6	45,3	43,5	41	45,3	43,2

Source : INSEED, ECOSIT4

La stabilisation de la micro-assurance santé représente, néanmoins, une priorité pour la Banque Mondiale et l'Organisation Internationale du Travail (OIT). Les problèmes de santé sont considérés comme l'une des causes majeures d'appauvrissement dans les pays en développement⁴².

La STAR⁴³ Nationale SA qui est le leader des assurances au Tchad ne vend que l'assurance maladie groupe. Ce produit est exclusivement réservé aux entreprises, aux institutions et aux organisations non gouvernementales qui comptent au moins 10 adhérents

⁴⁰ Gouvernance du financement de la santé mondiale : enjeux et perspectives africains, Africa 21 - Note n°2, février 2013 Théophile SOSSA

⁴¹ ECOSIT4, Juillet 2020, page 118

⁴² Nabeth Marc. Micro-assurance : macro-enjeux ? In: Revue d'économie financière, n°80, 2005.

⁴³ Société Tchadienne d'Assurances et de Réassurance

principaux. Ce qui semble injuste pour ceux du secteur informel et certaines familles qui sont dans le besoin mais qui ne peuvent pas en avoir. Non seulement ce produit n'est pas vendu aux familles qui ont moins de 10 membres, sa prime est également très élevée, ce qui aurait écarté beaucoup de familles.

La conception de la « santé pour tous », affirmée avec force par l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), consiste à assurer à chacun le libre accès aux soins de santé que son état nécessite. L'idée qui sous-tend cet objectif est une conception égalitariste de la justice ; à chacun selon ses besoins. Le financement des soins de santé qui semble le mieux adapté, dans ce cas, est un financement collectif et obligatoire⁴⁴. D'où la nécessité du produit de micro-assurance santé. Il arrive que la maladie nous conduise au décès.

B- Le risque décès

Le décès est un risque certain auquel tout le monde est exposé sans distinction aucune. Il peut être défini comme étant une cessation de la vie, un arrêt des fonctions de la vie (circulation sanguine, respiration, activité cérébrale...)⁴⁵. Le décès est un risque certain en ce sens que sa réalisation n'est pas soumise à un aléa, sauf que la date de celle-ci n'est pas connue.

Selon l'INSEED, le taux brut de mortalité au Tchad est de 12,2‰⁴⁶. La majorité de tchadiens étant pauvres, beaucoup décèdent sans rien laisser à leur progéniture ; ce qui rend cette dernière vulnérable. Une vulnérabilité qui, quelques fois, ne permet pas aux orphelins ne serait-ce que d'étudier. Certains parents empruntent de l'argent mais décèdent sans que leurs dettes ne soient apurées. Et cela met en difficulté les héritiers (ayants droit) puisqu'ils doivent hériter, non seulement l'actif du de cujus mais également son passif.

Aussi, les funérailles au Tchad nécessitent beaucoup de moyens. Certaines familles gardent les corps de leurs parents décédés pendant des semaines voire des mois⁴⁷ avant de les inhumer et entre temps, les dépenses se multiplient (assurer la nourriture aux visiteurs qui, quelques fois, viennent d'autres villes et/ou villages pour la circonstance et les frais liés au séjour du corps à la morgue).

⁴⁴ Étude des conditions de vie et d'accessibilité aux soins de santé de qualité des populations en situation de précarité, dans la zone de santé de Bandalungwa à Kinshasa (Congo). Grâce à la micro-assurance santé en 2008. Manzambi Kuwekita J, Guillaume M, Balula Tshemutshari M-P, Tshiana Kabongo E, Bruyère O, Reginster JY., Mayamba Kilela J

⁴⁵ Dictionnaire le Robert Dixel Mobile

⁴⁶ INSEED, projection 2020

⁴⁷ Généralement, la communauté du Sud Tchad

Dans la capitale N'Djamena ou d'autres localités, lorsque le décès d'un proche survient, la famille fait face à une situation financièrement difficile, les frais imprévus aux obsèques ne sont pas à démontrer. La cérémonie de deuil prend la forme d'une fête, avec des uniformes, de la nourriture, des bouquets de fleurs, des t-shirts, des badges, la location de véhicules, des bâches, des chaises, la sonorisation⁴⁸ etc. Ce qui nécessite énormément de moyens.

Afin de permettre aux orphelins et aux parents de surmonter toutes ces difficultés liées au décès d'un membre de famille, les assureurs tchadiens doivent revoir leurs offres en prenant en compte les réalités économiques et sociales du pays.

Les risques n'atteignent pas seulement les personnes, mais également les biens.

Paragraphe 2 : Les risques qui peuvent atteindre leurs biens

Le vol, l'incendie, les faillites de certains marchands sont les principaux risques qui guettent tous les jours les patrimoines des citoyens tchadiens.

Le vol peut être défini comme étant la soustraction frauduleuse de la chose d'autrui. Ainsi, la quantité ou la valeur des biens soustraits peut être considérable et susceptible de plonger toute une famille dans la désolation. Ces biens peuvent être des mobiliers de bureau, des meubles meublants, des marchandises ou encore les matériels de travail.

L'incendie quant à lui, est un risque dévastateur qui atteint souvent les boutiques et les magasins, surtout ceux qui sont installés dans les marchés (marché central et marché de dembé par exemple). Depuis quelques temps, il ne se passe presque pas un seul jour sans qu'un incendie soit déclaré dans un quartier de N'Djamena, la capitale, ou dans une autre ville du Tchad. Ce sont généralement des boutiques ou encore des marchés et des maisons individuelles qui sont dévastés par ces sinistres⁴⁹. Dans la plupart de cas, quand ce risque se réalise, c'est toute la boutique ou le magasin qui part en fumée. Cela ramène le propriétaire au statu quo et c'est toute une famille qui en pâtit.

Pour réduire la vulnérabilité de cette population, il faudrait que les assureurs tchadiens pensent à concevoir des produits de micro-assurance couvrant ces différents événements.

⁴⁸ Alwihda Info, Tchad : cérémonie de funérailles, plus de douleur financière qu'émotionnelle disponible sur www.alwihdainfo.com

⁴⁹ DW News-Asia : Les incendies se multiplient au Tchad, informations publiées le 01/04/2022 disponibles sur www.dw.com

CONCLUSION DU CHAPITRE II

La lutte contre la pauvreté pour une population donnée doit rester constante durant un certain temps. Car, en plus d'extraire les populations de la pauvreté, il faut les maintenir en dehors pour éviter qu'elles « récidivent » du fait des chocs économiques, des catastrophes naturelles, des conflits, etc.⁵⁰.

La population tchadienne est confrontée à beaucoup de risques qui peuvent les atteindre dans leurs personnes physiques ou leurs patrimoines. Comme nous l'avons souligné ci-haut, il y a des risques qui sont propres à certains secteurs (agriculture, élevage...) et il y a des risques qui peuvent atteindre ou qui atteignent tout le monde (la maladie et le décès par exemple). Ces risques rendent les citoyens tchadiens de plus en plus vulnérables.

Face à ces problèmes, il est plus qu'urgent que les assureurs tchadiens, dans leur mission de lutte contre la pauvreté, repensent leurs politiques commerciales en tenant compte des besoins et des moyens de la population.

⁵⁰ Louis Magloire Faye, La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2021, p. 17

**SECONDE PARTIE : UN MÉCANISME D'ASSURANCE
ADAPTÉ AU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL
DE LA POPULATION TCHADIENNE**

La micro-assurance est un mécanisme de protection des personnes à faible revenu contre les risques d'accident, de maladie, de décès dans la famille, de catastrophe naturelle etc. en échange du paiement de primes d'assurance adaptées à leur besoin et niveau de risque. Elle cible principalement les travailleurs à faible revenu des pays en voie de développement, particulièrement ceux travaillant dans le secteur informel qui sont souvent mal desservis par les assureurs classiques et les systèmes d'assurance traditionnelle⁵¹.

Le Tchad étant un pays en voie de développement, la majorité de sa population vit dans la pauvreté et de surcroît, il n'existe aucune compagnie qui y vend les produits de micro-assurance. Son économie est également dominée par le secteur informel. Raison pour laquelle, nous proposons, aux assureurs et à l'État tchadien, des produits susceptibles d'atteindre les ménages à faible revenu (**Chapitre I**) tout en explorant les canaux de distribution (**Chapitre II**). Tout ceci pour permettre à la population tchadienne de limiter les risques auxquels elle est exposée.

⁵¹ BIT, Fonds pour l'Innovation en micro-assurance (2008)

**CHAPITRE I : PROPOSITION DES PRODUITS
SUSCEPTIBLES D'ATTEINDRE LES MÉNAGES
À FAIBLE REVENU**

Pour atteindre la population cible, il nous faut proposer des produits de l'assurance inclusive (**Section I**), lesquels produits doivent répondre aux besoins de cette dernière tout en respectant certains critères (**Section II**).

SECTION I : Catalogue de quelques produits de micro-assurance à proposer à la population tchadienne

Nous allons, dans cette section, proposer quelques produits liés à l'assurance vie (**Paragraphe 1**) et non vie (**Paragraphe 2**), lesquels produits nous permettront de mettre la population tchadienne à l'abri des risques auxquels elle est exposée. Notons que, pour assurer une bonne couverture et avoir une mutualité conséquente, l'offre doit être adressée à des groupes de personnes organisés (associations, groupements, coopératives etc.).

Paragraphe 1 : Les produits d'assurance Vie

Ici, il est question de proposer quelques produits d'assurance vie⁵² aux individus à faible revenu. Le Tchad est l'un des pays de la zone CIMA qui enregistrent les plus faibles taux de pénétration en assurance, surtout en assurance vie. Ce faible taux de pénétration est dû à beaucoup de facteurs que nous avons cités ci-haut.

L'assurance classique est considérée par la plupart comme une opération réservée aux personnes riches à cause de sa prime qui est élevée. Raison pour laquelle, nous avons jugé utile de proposer quelques produits de la micro-assurance vie aux assureurs tchadiens afin d'étendre la couverture aux personnes à faible revenu.

En effet, selon le code CIMA, pour les entreprises d'assurance et de micro-assurance, l'agrément prévu à l'article 715⁵³ est accordé branche par branche.

⁵² Un contrat d'assurance vie est un placement financier et une solution d'épargne permettant au souscripteur de constituer et de valoriser un capital. La principale particularité de ce placement est qu'il permet de désigner un ou plusieurs bénéficiaires en cas de décès de l'assuré. Il devient alors un instrument de transmission du capital et de protection des proches. [www.previsima.fr]

⁵³ Les entreprises de micro-assurance et les entreprises d'assurance ne peuvent pratiquer les opérations prévues à l'article 717 qu'après avoir obtenu un agrément.

Les acceptations en réassurance sont interdites aux entreprises de micro-assurance.

L'agrément est accordé sur demande de l'entreprise, pour les opérations d'une ou plusieurs branches d'assurance. L'entreprise ne peut pratiquer que les opérations pour lesquelles elle est agréée.

Les entreprises d'assurance agréées pour pratiquer les opérations non vie prévues à l'article 300 peuvent également demander un agrément pour pratiquer les opérations non vie de micro-assurance prévues à l'article 717.

Les entreprises d'assurance agréées pour pratiquer les opérations vie prévues à l'article 300 peuvent également demander un agrément pour pratiquer les opérations vie de micro-assurance prévues à l'article 717.

À cet effet, les opérations de micro-assurance sont classées en branches de la manière suivante : Décès ; Vie ; Epargne ; Capitalisation⁵⁴. Il s'agit ici de citer les produits qu'il faut et de donner leurs enjeux respectifs. Ces produits sont entre autres : la micro-assurance capital décès (A), la micro-assurance frais funéraires (B) et la micro-assurance décès emprunteurs (C).

A- La micro-assurance capital décès

Le capital décès est ici une assurance en cas de décès. Il y a divers produits mais ceux que nous proposons sont : la micro-assurance vie entière immédiate (1), la micro-assurance temporaire décès (2), la micro-assurance rente éducation (3) et la micro-assurance dotale (4).

1- La micro-assurance vie entière immédiate

Dans ce contrat, l'assureur va garantir le paiement d'un capital au décès de l'assuré quelle que soit la date de survenance du décès. La vie entière immédiate permet à l'assuré de faire de la prévoyance à vie au profit de ses ayants droit.

2- La micro-assurance temporaire décès

Dans la temporaire décès, l'assureur va promettre le paiement d'un capital fixé à l'avance à un bénéficiaire désigné, si l'assuré décède avant la fin du contrat. Si l'assuré est vivant au terme du contrat, l'assureur ne paie rien. Ce produit permet à l'assuré de faire une prévoyance à moindre coût pour sa famille au cas où il venait à décéder avant une certaine date prévue au contrat.

3- La micro-assurance rente éducation

L'assureur va s'engager à verser à l'orphelin, en cas de décès du père ou de la mère, une rente jusqu'à la fin de ses études ou à sa majorité tant que l'orphelin est en vie. Cette assurance permet de garantir l'éducation des enfants.

4- La micro-assurance dotale

Dans certaines communautés du Tchad⁵⁵, le père a l'obligation d'épouser à son enfant une femme. Le versement de la dot étant une obligation pour le père et ne sachant pas qu'il va vivre longtemps ou qu'il aura des moyens le moment venu (la date du mariage), il sera

Les entreprises de micro-assurance peuvent demander un agrément pour pratiquer des opérations de micro-assurance non vie et des opérations d'assurance temporaire décès de la micro-assurance. Il leur est interdit de commercialiser pour propre compte des contrats d'épargne et de capitalisation.

Le principe de spécialisation s'applique cependant aux entreprises de micro-assurance souhaitant pratiquer des opérations d'épargne et de capitalisation. Ces entreprises sont agréées pour pratiquer des opérations de micro-assurance vie à l'exclusion de toute autre activité.

⁵⁴ Cf. article 717 du code CIMA, édition 2019.

⁵⁵ Dans le Moyo-Kebbi par exemple

nécessaire de souscrire à ce produit afin de se conformer aux exigences de la tradition.

Par ce contrat, l'assureur versera le capital au bénéficiaire vivant au terme du contrat, que l'assuré soit vivant ou pas à cette date. Le terme du contrat est souvent la majorité ou la date présumée du mariage de l'enfant. Si le bénéficiaire (l'enfant) décède avant le terme du contrat, l'assureur ne paie rien.

B- La micro-assurance frais funéraires

La micro-assurance frais funéraires permet de couvrir les frais exposés pour les funérailles de l'assuré. Le capital est fixé à l'avance. La prime ainsi que le capital doivent respecter le caractère inclusif du produit. Ce produit permettra à la famille du défunt de supporter tout ou partie des dépenses (généralement élevées) qui seront exposées.

C- La micro-assurance décès emprunteur

La vente de ce produit nécessite un partenariat avec les établissements de microcrédit. Toute personne qui souhaite faire un emprunt auprès d'un établissement de crédit ou de microcrédit souscrit nécessairement une assurance décès emprunteur pour garantir le remboursement de son emprunt. Le contrat prend fin suite au remboursement de la dernière annuité du prêt ou au décès de l'assuré. La micro-assurance décès emprunteur constitue une sécurité pour l'emprunteur, sa famille et aussi pour l'organisme de crédit ou microcrédit.

Ce produit comporte deux garanties : le décès (1) et l'invalidité (2).

1- Le décès

Dans cette garantie, en cas de décès de l'emprunteur (l'assuré) pendant la période de remboursement de l'emprunt, le remboursement de la totalité de l'encours sera fait par l'assureur.

2- L'invalidité

Il peut arriver que l'emprunteur devienne invalide suite à une maladie ou suite à un accident. Dans ce cas, c'est la garantie invalidité qui joue. L'assureur va s'engager à rembourser le restant de la somme due par l'emprunteur au prêteur. Cette garantie porte sur l'incapacité de l'emprunteur à exercer une activité professionnelle.

En plus des produits de micro-assurance vie, il est également nécessaire de proposer des produits de la micro-assurance non vie.

Paragraphe 2 : Les produits de micro-assurance non vie

Les personnes à faible revenu sont les plus exposées aux risques à cause de leur vulnérabilité. Ces risques sont multiples et divers. Et il est sans conteste que la réalisation de ces risques les rend de plus en plus pauvres et vulnérables parce que toutes leurs économies

partent en l'air. C'est pour mettre fin ou du moins limiter tous ces risques que nous proposons ces produits qui sont entre autres : la micro-assurance santé (A), la micro-assurance agricole (B), la micro-assurance bétails (C) et la micro-assurance motocycle (D).

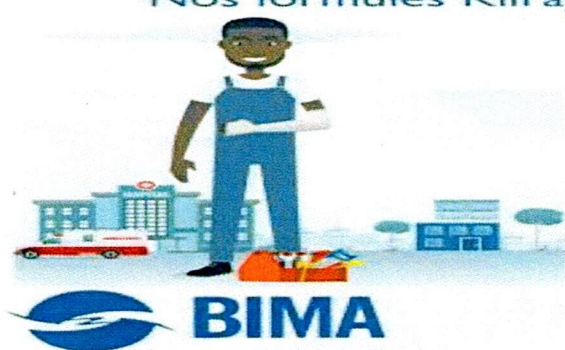
A- La micro-assurance santé

Dans la plupart des pays africains, l'accès aux systèmes de sécurité sociale est réservé aux travailleurs du secteur formel ; comme c'est le cas au Tchad. Il n'existe aucune assurance santé pour le reste de la population qui est pourtant la plus démunie et, souvent, la plus exposée aux risques. Les travailleurs du secteur informel qui constituent plus de 80% de la population active du continent se trouvent de ce fait dans une situation de vulnérabilité aggravée. Aujourd'hui, bon nombre de pays d'Afrique présentent des indicateurs de santé et une espérance de vie parmi les moins favorables au monde⁵⁶.

Au Tchad, quand la maladie survient, beaucoup de citoyens sont obligés d'utiliser le fonds de roulement de leurs activités pour se faire soigner. Certains sont contraints de vendre leurs matériels de travail pour la cause (exemple des couturiers, menuisiers, coiffeurs, artisans etc.). Finalement, ils doivent arrêter leurs activités pendant des semaines, des mois voire des années pour cause de maladie. Tout ceci à cause de l'absence de la couverture maladie. En concevant ce produit de micro-assurance santé, les assureurs tchadiens vont soulager la douleur de beaucoup de personnes. Ainsi, il semble être nécessaire que ces assureurs s'inspirent des modèles suivants pour réduire la pauvreté au Tchad :

Illustration 1 : Les formules Kiiray Hospitalisation de BIMA⁵⁷

Nos formules Kiiray Hospitalisation



Bronze 400F/ mois = 4 000F par nuit d'hospitalisation
Argent 800F/ mois = 12 000F par nuit d'hospitalisation
Or 1 600F/ mois = 26 000F par nuit d'hospitalisation

Source : page Facebook de BIMA (BIMA Senegal)

⁵⁶ BIT, Stratégies et Techniques contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté : Micro-assurance santé, guide d'introduction aux mutuelles de santé en Afrique, mars 2002

⁵⁷ BIMA est une jeune entreprise d'origine suédoise spécialisée dans l'assurance mobile

Illustration 2 : Produits commercialisés par le PMAS⁵⁸

Nom Produit	KHEWEUL	BANEEX	KARANGUE	Produit Scolaire
Tarif par personne et par an	30 900 F CFA TTC	8 240 FCFA TTC	5 150 FCFA TTC	1 288 FCFA TTC
Risques couverts	Toutes maladies ou accident	Toutes maladies ou accident	Maladies ou Accidents nécessitant une intervention chirurgicale d'urgence	Maladies ou Accident survenant pendant la présence à l'école ou pendant une activité conduite sous la responsabilité de l'école et sur le chemin de l'école
Garanties	- Consultations et médicaments - Petite chirurgie et actes d'infirmier - Mises en observation - Hospitalisations - Actes de Laboratoire - Radiologie - Médicaments en Pharmacie privée	- Consultations et médicaments - Petite chirurgie et actes d'infirmier - Mises en observation - Actes de laboratoire - Radiologie - Médicaments en pharmacie privée	- Tous les frais médicaux liés à l'intervention chirurgicale (Centres de santé et Hôpitaux) - Médicaments en pharmacie privée	- Consultations - Médicaments des centres de santé - Actes ambulatoires - Petite chirurgie - Actes de laboratoire - Actes de radiologie
Formations sanitaires	- Centres de santé - Hôpitaux - Pharmacies privées	- Centres de santé - Pharmacies privées	- Centres de santé - Hôpitaux - Pharmacies privées	Centres de santé
Prise en charge	80 %	80 %	80 %	100 %
Plafond annuel	800 000 FCFA	500 000 FCFA	800 000 FCFA	100 000 FCFA
Exclusions	- Les appareils et prothèses - La reproduction assistée - La greffe d'organes - La lunetterie - La chirurgie esthétique	- Les appareils et prothèses - La reproduction assistée - La greffe d'organes - La lunetterie - La chirurgie esthétique	Tous actes et médicaments ne relevant pas de l'urgence	Tous actes autres que ceux dispensés au centre de santé

Source : Louis Magloire Faye, La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2021, p. 137

⁵⁸ Pool de Micro-assurance Santé

La couverture d'assurance santé sera proposée aux groupes organisés. Ces groupes organisés sont, en général, issus du secteur informel comme les artisans, les commerçants détaillants, les associations tontinières, les associations des conducteurs des mototaxis, les cultivateurs, les pêcheurs, les éleveurs, les artistes, sans oublier l'union des étudiants et des élèves. La promotion de l'assurance au sein des groupes doit être faite par les responsables desdits groupes. Chaque groupe se charge de la gestion de ses adhérents, de la collecte des cotisations et du suivi des prestations maladie⁵⁹.

Le secteur agricole étant celui qui occupe plus de tchadiens nécessite aussi une couverture.

B- La micro-assurance agricole

Comme nous l'avons souligné ci-haut, plus de la moitié de la population tchadienne dépend d'un emploi dans le secteur de l'agriculture. L'agriculture emploie près de 61,5% de chefs de ménages. En dépit de l'importante place que l'agriculture occupe dans l'économie tchadienne, il n'existe aucun produit de l'assurance agricole. Pourtant certains pays de la zone CIMA comme le Sénégal ont même une compagnie d'assurance agricole (la CNAAS⁶⁰).

Dans la situation actuelle du Tchad, il apparaît plus important que les assureurs pensent à couvrir les exploitants agricoles, car ce sont eux qui nourrissent les tchadiens.

Le produit doit être créé en utilisant les informations météorologiques très avancées, utilisant des technologies satellitaires aux micro-ondes pour obtenir des données locales qui sont utilisées pour définir les risques et automatiser le processus de validation des réclamations comme le fait OKO ASSURANCE AGRICOLE⁶¹. Ces produits doivent couvrir les risques liés à la sécheresse, les vents violents, les inondations, le vent excessif, le feu de brousse etc. En fonction de la sévérité du sinistre (pertes) et pour chaque hectare de cultures endommagées, l'assuré peut ainsi percevoir une indemnité lui permettant de disposer d'un petit pécule jusqu'à la saison suivante. Nous estimons que ceci va soulager beaucoup de familles.

Ces produits doivent couvrir particulièrement les cultures suivantes : le coton, le riz, la gomme arabique, l'arachide, le maïs, le sésame et le sorgho.

⁵⁹ Louis Magloire Faye, La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans, 2021, p. 135

⁶⁰ Caisse Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal, Créée en juillet 2008

⁶¹ Une jeune start-up israélienne basée au Luxembourg

Vu l'importance de l'agriculture dans l'économie tchadienne, l'État tchadien doit s'impliquer comme ce fut le cas de l'État sénégalais avec la CNAAS (avec 36% des actions⁶²) sans oublier l'élevage.

C- La micro-assurance bétails

L'élevage occupe également une place de choix dans l'économie tchadienne. Il représente 40% du PIB.

Avec environ 7 075 417 bovins, 2 886 281 ovins, 6 287 553 caprins, 1 374 308 camelins, 436 830 asins, 397 089 équins, 90 482 porcins et 48 000 000 volailles, ce secteur est vital par sa contribution à l'économie nationale. Il occupe 40% de la population et joue un rôle important pour l'amélioration de la sécurité alimentaire⁶³.

Les assureurs tchadiens auront à gagner s'ils conçoivent les produits suivants (produits vendus par la CNAAS) :

- ✓ **Assurance mortalité tous risques bétail** : le contrat va couvrir la mort accidentelle ou naturelle du bétail. La valeur assurée peut correspondre à un pourcentage de la valeur de l'animal. La prime également va correspondre à un pourcentage de la valeur de l'animal assurée. Exemple : valeur assurée, 50 à 70% de la valeur de l'animal, et la prime, 5 à 9% de la valeur de l'animal.
- ✓ **Assurance mortalité « accidentelle » bétail** : ce produit va couvrir les risques de mort accidentelle du bétail (mort par accident de la route, noyade, feu de brousse, foudre ou empoisonnement). La prime peut être comprise entre 3 et 5% de la valeur de l'animal assuré.
- ✓ **Assurance multirisque des professionnels de la viande** : cette assurance va garantir aux professionnels utilisant les services nationaux des abattoirs une indemnité contre les risques des saisies totales ou partielles des animaux abattus pour des motifs qui ne leurs sont pas imputables.
- ✓ **Assurance mortalité volailles** : Elle garantit à l'éleveur le paiement d'une indemnité si la perte subie résulte d'accident ou de maladie. La valeur assurée correspond à la valeur à l'achat ou à la vente.

⁶² Ibidem

⁶³ Université de N'Djamena, Dr. Nadjilem Digamtar, Situation de l'élevage au Tchad

En plus de la conception et de la vente de ces produits, les assureurs vont conseiller et orienter les éleveurs dans le but de moderniser ce secteur.

D- La micro-assurance motocycle

Les dommages aux motocycles constituent l'un des risques qui met en mal l'économie de beaucoup de ménages. Après un accident, le ménage peut voir tout ou partie de son épargne se vider. Pour mettre ces ménages à l'abri de ce risque qui guette leur patrimoine, il serait nécessaire de concevoir les produits de micro-assurance motocycle. Ces produits sont entre autres :

- ✓ **Dommages accidentels aux engins à 2 ou 3 roues** : cette assurance va principalement s'adresser aux associations des conducteurs des mototaxis (ce qui ne signifie pas que les autres détenteurs des motocycles seront écartés). Elle va couvrir les dommages à l'engin résultants des accidents de circulation. La valeur assurée peut être la valeur vénale de l'engin. Et la prime peut être comprise entre 2 à 5% de la valeur de l'engin ;
- ✓ **Responsabilité civile motocycle** : cette garantie va couvrir les conséquences pécuniaires des dommages subis par les tiers du fait de la mise en circulation du motocycle. La prime sera fixée en fonction de la fréquence des accidents. On tiendra également compte de la zone de circulation. Par exemple le motocycliste qui circule dans la ville de N'Djamena va payer une prime de 10 000 F CFA alors que celui qui circule dans la ville de Bongor va payer 7 500 F CFA. Notons que ce produit est déjà prévu par la CIMA et vendu par les assureurs tchadiens mais c'est l'aspect micro qui manque ;
- ✓ **Assurance accident corporel** : ce produit va couvrir les dommages corporels subis par le motocycliste et résultants de la mise en circulation du motocycle. Il va couvrir tout ou partie des frais médicaux et pharmaceutiques. L'assureur va également lui accorder une indemnité en cas d'incapacité temporaire ou d'invalidité permanente. Un capital sera également versé aux ayants droit en cas de décès.

SECTION II : Les critères que doivent respecter les produits pour atteindre la population cible

Les produits de micro-assurance doivent être de bonnes qualités, moins chers et distribués dans les zones d'influence. Les bons produits susceptibles d'atteindre assez vite les ménages à faible revenu doivent respecter par ailleurs les critères suivants : la simplicité des termes et de gestion du contrat (**Paragraphe 1**) et l'accessibilité du prix (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : La simplicité des termes et de gestion du contrat

Pour qu'il y ait une relation basée sur la confiance, les contrats de micro-assurance doivent être rédigés en des termes simples et compréhensibles (**A**) et la gestion doit être faite d'une manière agile (**B**).

A- La simplicité des termes du contrat

Les contrats doivent être rédigés en des termes simples et compréhensibles ; ce qui est essentiel pour une population majoritairement illettrée et qui suspecte toute complexité de n'être qu'un moyen de lui soutirer des fonds⁶⁴.

Par dérogation aux dispositions de l'article 7 al. 1⁶⁵ du code CIMA, le contrat de micro-assurance peut être traduit et commercialisé dans la langue locale de la population cible. En cas de litige, la version en langue officielle fait foi sauf si la traduction en langue locale est plus favorable à l'assuré⁶⁶. Un bon contrat de micro-assurance doit comporter moins des exclusions. La nature des risques garantis et les montants couverts doivent être clairement précisés afin de limiter la liste des exclusions⁶⁷. Il en est de même pour la gestion du contrat.

B- La simplicité dans la gestion du contrat de micro-assurance

La gestion du contrat doit être leste pour permettre à n'importe qui de comprendre le mécanisme et faire confiance à l'assureur.

La micro-assurance est caractérisée par la simplicité de gestion des contrats, de déclaration de sinistres et d'indemnisation des victimes⁶⁸. Les clients doivent avoir la facilité

⁶⁴ Marc NABETH, « Micro-assurance : macro-enjeux », 01/07/2005.

⁶⁵ Le contrat d'assurance est rédigé par écrit dans la ou les langues officielles de l'État membre de la CIMA en caractères apparents. Lorsque, avant la conclusion du contrat, l'assureur a posé des questions par écrit à l'assuré, notamment par un formulaire de déclaration du risque ou par tout autre moyen, il ne peut se prévaloir du fait qu'une question exprimée en termes généraux n'a reçu qu'une réponse imprécise.

⁶⁶ Cf. article 701 al. 4 du code CIMA, édition 2019.

⁶⁷ Cf. article 709 du code CIMA, édition 2019.

⁶⁸ Cf. article 700 al. 1 du code CIMA, édition 2019.

de modifier leurs contrats (en cas d'aggravation ou de diminution de risques, de changement de bénéficiaire etc.).

Les assureurs doivent faciliter les tâches aux clients quant aux formalités de déclaration de sinistres et être diligents dans le règlement de ceux-ci (sinistres). Il faut noter que la diligence dans le règlement de sinistres est gage de confiance entre l'assureur et l'assuré.

Une demande de règlement adressée à une société de micro-assurance doit être acceptée ou rejetée par celle-ci dans les sept (7) jours suivant la réception de ladite demande. Si elle est acceptée, elle doit être payée dans les dix (10) jours suivant la réception de la demande. Lorsque la demande est rejetée, l'assureur en informe l'assuré ou le bénéficiaire par écrit et lui précise le motif du rejet⁶⁹.

La rapidité dans les prestations est essentielle. L'assuré n'aurait aucun intérêt à s'assurer dès lors qu'une prestation serait délivrée plusieurs mois après le sinistre⁷⁰. Ces dispositions de la loi communautaire (articles 700 à 735 du code CIMA) qui régit les assurances visent à protéger les assurés à cause de leur particularité (vulnérabilité).

En plus de la simplicité des termes et de gestion du contrat, les produits de la micro-assurance doivent être accessibles en termes de prix.

Paragraphe 2 : L'accessibilité du prix

Pour garder son caractère inclusif, les prix des produits de la micro-assurance doivent être accessibles à la population cible.

En application des dispositions des articles 708 et 717 du code des assurances des États Membres de la CIMA, la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), réunie en sa 71^{ème} session ordinaire à Dakar (République du Sénégal), informe les sociétés d'assurance et de micro-assurance que le montant maximum de prime par individu pour tout contrat de micro-assurance ne doit pas excéder la somme de trois mille cinq cents (3.500) francs CFA par mois ou quarante-deux mille (42.000) francs CFA par année⁷¹.

Cette circulaire prouve à suffisance la volonté du régulateur CIMA à vouloir étendre l'assurance aux populations les plus démunies.

⁶⁹ Cf. article 710 du code CIMA, édition 2019.

⁷⁰ Marc NABETH, « Micro-assurance : macro-enjeux ?, 01/07/2005.

⁷¹ Circulaire n° 0001/CIMA/CRCA/PDT/2013 du 30 mars 2013 relative à la fixation du montant de prime ou de capitaux des contrats de micro-assurance.

CONCLUSION DU CHAPITRE I

Compte tenu de la volonté du législateur CIMA d'étendre l'assurance aux personnes à faibles revenus, les assureurs tchadiens gagneraient à prendre en compte cette part de marché dans la conception de leurs produits.

Ce challenge se justifie aussi par la responsabilité sociale des actionnaires et la recherche de nouveaux marchés et de nouveaux produits avec des intermédiaires diversifiés.

CHAPITRE II : LES SPÉCIFICATIONS DES CANAUX DE DISTRIBUTION

Pour la vente des produits de la micro-assurance, nous n'avons pas forcément besoin de faire recours aux intermédiaires agréés tels que les courtiers ou les agents généraux. La spécificité des canaux de distribution des produits de micro-assurance réside dans sa diversité (**Section I**) et également son rapprochement qui peut être fait à travers le digital/le mobile (**Section II**).

SECTION I : La diversité des canaux de distribution des produits de micro-assurance

Les produits de micro-assurance étant adaptés aux besoins d'une population bien déterminée (les ménages à faible revenu), leur distribution doit également être faite à travers des canaux qui peuvent toucher facilement cette population. C'est ainsi qu'il est nécessaire, pour une relation de confiance, de passer par les autorités traditionnelles (**Paragraphe 1**) et également par les associations, les groupements et autres structures (**Paragraphe 2**) qui peuvent facilement atteindre et convaincre la cible.

Paragraphe 1 : Les autorités traditionnelles

Les autorités traditionnelles sont les gardiens des us et coutumes. Elles sont les garantes de la tradition. De par la place qu'elles occupent dans la société et les considérations qu'on leur accorde, les autorités traditionnelles peuvent jouer un rôle non négligeable dans la distribution des produits de la micro-assurance. Comme autorités traditionnelles, nous avons : les Sultans, les chefs de Cantons, les chefs de Villages, les chefs de Communautés, les chefs de Quartiers et les chefs de Carrés.

Les autorités traditionnelles sont des intermédiaires qui ont une très bonne connaissance des clients ainsi que leurs besoins et leurs exigences. Ces derniers ont une très grande considération pour elles, ce qui favoriserait la distribution des produits.

Leur rôle consistera à sensibiliser, conseiller, chercher à convaincre les populations (en leur expliquant les avantages d'un tel ou tel produit) afin de les amener à souscrire. Aussi, elles pourront collecter les primes et ensuite les reverser à l'assureur. En cas de sinistres, elles pourront également suivre le processus d'indemnisation. Ainsi, une relation durable de confiance pourrait naître entre l'assureur et l'assuré.

Pour pouvoir assurer cette mission d'intermédiaire avec efficacité, les autorités traditionnelles devront bénéficier d'une formation organisée par l'assureur. En plus de ces

intermédiaires coutumiers, nous avons les associations, groupements, coopératives et autres structures qui pourront efficacement jouer l'intermédiation.

Paragraphe 2 : Les associations, groupements et autres structures

Ces intermédiaires sont nombreux et divers. Nous avons fait une synthèse des principaux types de canaux de distribution de la micro-assurance avec des exemples pour chaque type dans le tableau suivant :

Tableau 6 : Synthèse des principaux types de canaux de distribution de la micro-assurance avec des exemples.

Types de canaux	Exemples
Les Banques et les IMF	• ECOBANK, UBA, ORABANK, CBT, BCC etc. • FINADEV • UCEC
ONG	• SECADEV • WORLD VISION etc.
Fournisseurs de soins de santé	• Hôpitaux • Centres de santé communautaires • Cliniques • Pharmacies etc.
Associations, groupements et coopératives	• Associations des conducteurs de mototaxis • Associations des femmes • Groupement des exploitants du Casier B de Bongor • Coopérative ZLAPTOU
Opérateurs de téléphonie mobile	• Airtel Tchad • Moov africa Tchad

Au rang de ces intermédiaires, nous pouvons également ajouter, les supermarchés, les stations d'essence, les agences de voyage (bus), les compagnies d'électricité, d'eau, et la poste. Ces intermédiaires vont faciliter la vulgarisation de la micro-assurance au sein de la population cible.

Les IMF vont jouer un rôle déterminant en ce sens qu'elles connaissent le marché des populations à faible revenu, elles ont accès aux populations par le réseau de distribution

déjà en place. Les IMF et leurs agents ont une légitimité dans les zones d'influence, elles contribuent à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle, elles ont l'expérience de l'optimisation des coûts de transaction et d'administration pour les faibles montants. Le partenariat maximise les synergies ; chaque partenaire se concentrant sur son domaine d'expertise⁷². En plus de ces canaux physiques, les assureurs vont également faire recours au digital/mobile.

SECTION II : Rapprochement des produits vers la population à travers le digital/mobile

Un partenariat avec les opérateurs de la téléphonie mobile (**Airtel Tchad et Moov Africa Tchad**) permettra aux assureurs de toucher toute la population cible. Les assureurs peuvent, à travers la digitalisation, faire toutes les opérations (publicité, prospection, souscription, déclaration et règlement des sinistres), car le digital est, de nos jours, un canal largement utilisé par les assureurs (**Paragraphe 1**) grâce aux atouts des opérateurs de téléphonie mobile (**Paragraphe 2**).

Paragraphe 1 : Un canal largement utilisé de nos jours par les assureurs (Exemple des startups : BIMA, OKO et SOSO CARE)

Les compagnies d'assurance (sièges, bureaux directs et agences) se trouvent le plus souvent dans les grands centres ; ce qui isole les populations rurales. Pourtant ces dernières sont les plus nécessiteuses (elles ont besoin de la protection). C'est pour cette raison que nous proposons la distribution des produits de la micro-assurance via le téléphone mobile afin de les atteindre.

Malgré le faible taux d'alphabétisation, beaucoup de tchadiens détiennent au moins un téléphone portable.

Selon le milieu de résidence, on remarque que les ménages résidant en villes (85,6%) sont relativement plus nombreux à posséder au moins un téléphone portable comparativement à ceux des zones rurales (50,5%)⁷³. Au total, 58,6% des ménages détiennent au moins un téléphone portable. Ce qui est un atout pour la micro-assurance mobile/digital.

⁷² Josiane Lise MABOPDA FOKA, la micro-assurance, outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ?, mémoire, université du Québec à Montréal, mai 2010, p. 41

⁷³ ECOSIT4, Juillet 2020, page 90

Le digital est en croissance très soutenue. 90% des jeunes de la génération « millénaire » regardent leurs Smartphones au réveil. L'Afrique est une terre de l'internet mobile. La pénétration de la téléphonie mobile en Afrique a connu une progression exponentielle, avec des taux de croissance annuels compris entre 30% et 50% ; voire plus dans certains pays. Actuellement, le trafic internet mobile de l'Afrique est à 14,85% du trafic internet mobile mondial (l'Asie n'est que deuxième)⁷⁴.

Facebook, le principal réseau social en ligne est le site Web le plus visité dans la plupart des pays africains. Il a récemment enregistré une croissance spectaculaire sur le continent et y compte plus de 54 millions d'abonnés. Ils étaient 10 millions en 2009. En comparaison, plus de 15% des internautes africains utilisent cette plateforme, contre 11% d'internautes asiatiques⁷⁵.

La poussée remarquable du digital en Afrique est une potentialité qu'il faut exploiter. Raison pour laquelle, 63% des directions marketing du secteur de l'assurance mettent les médias sociaux au cœur de leurs programmes⁷⁶.

Quelques startups spécialisées dans la vente des produits de micro-assurance ont connu une réussite en Afrique grâce aux nouvelles technologies. Il s'agit de : **BIMA**⁷⁷, **OKO**⁷⁸, **SOSO CARE**⁷⁹ dont nous allons brièvement en parler.

Présente dans 4 pays africains, BIMA est une jeune entreprise d'origine suédoise spécialisée dans l'assurance mobile. Depuis 2011, l'entreprise cible exclusivement les habitants des marchés émergents.

En quelques années, la startup est devenue un acteur majeur de la micro-assurance dans trois (3) pays africains (**Sénégal, Ghana et Tanzanie**). L'entreprise s'est associée avec des opérateurs de téléphonie mobile et des compagnies d'assurances africaines afin de proposer des produits de micro-assurance sur mobile. Au Ghana, par exemple, BIMA propose des contrats d'assurance santé, vie et prévoyance aux abonnés de l'opérateur Millicom. En 10 ans, l'entreprise a séduit près de 2 millions de ghanéens.

La souscription et la gestion des contrats se font via le téléphone mobile, ce qui permet à l'entreprise d'avoir des tarifs très attractifs.

⁷⁴ Deloitte SAS. Member of Deloitte Touche Tohmatsu Limited; journée de la Finance 2016, transformation digitale : quels impacts pour les assurances en Afrique Francophone ; 17 février 2016-Mohamed Ali J.

⁷⁵ Idem

⁷⁶ Idem

⁷⁷ Les informations sont recueillies sur www.bima.com ou sur la page facebook "BIMA Senegal"

⁷⁸ Ces informations sont disponibles sur fr.oko.finance , sur www.maliactu.com ou www.agenceecofin.com

⁷⁹ Informations disponibles sur www.sosocare.com , www.agenceecofin.com ou sur www.afrik21.africa

En 2012, BIMA a lancé ses activités au Sénégal grâce à un partenariat avec l'opérateur Tigo et l'assureur Union des Assurances du Sénégal. Tout abonné Tigo a la possibilité de souscrire à deux produits d'assurance : assurance vie (**Kiiray Vie**) et assurance hospitalisation (**Kiiray Hospitalisation**). Plusieurs formules sont disponibles à partir de 400 F CFA de prime mensuelle payable par mobile money.

OKO, quant à elle, est une jeune start-up israélienne basée au Luxembourg avec des filiales dans le monde entier et en Afrique précisément au Mali et en Ouganda. Elle compte aujourd'hui au Mali 10 000 clients. Depuis janvier 2020, OKO propose une assurance aux petits exploitants agricoles maliens exposés aux conséquences du changement climatique. Une innovation rendue possible par le recours aux technologies mobiles et aux satellites.

Le produit commercialisé par OKO ASSURANCE AGRICOLE se nomme ASSURANCE-RÉCOLTE PAR MOBILE. Il couvre les risques liés à la sécheresse, les vents violents, les inondations, les vents excessifs etc.

Le produit est créé en utilisant les informations météorologiques très avancées, et aussi des technologies satellitaires aux micro-ondes pour obtenir des données hyper locales qui sont utilisées pour définir les risques et automatiser le processus de validation des réclamations. À chaque village, correspond un montant, calculé en fonction de l'historique des précipitations depuis trente ans et des rendements habituels. C'est, par exemple, 7 631 francs CFA [11,63 euros] l'hectare de maïs pour Kalifabougou, mais 6 856 francs CFA [10,41 euros] pour un village voisin.

OKO s'est associé à Orange Mali (pas besoins de connexion internet pour souscrire et même payer sa prime, encore moins de compte en banque) et Sunu /Allianz. Si vous avez un téléphone portable au Mali, vous avez accès à l'assurance récolte.

OKO propose une assurance-récolte aux petits exploitants agricoles du Mali via une interface simple. Il crée des outils innovants pour distribuer des assurances dans les zones reculées et aux agriculteurs non bancarisés. Ces outils comprennent :

- **un menu USSD** qui permet aux agriculteurs de gérer leurs polices depuis n'importe quel appareil mobile ;
- **une application mobile** qui offre une expérience client incomparable et est utilisable hors ligne ;

- une API (Interface de Programmation d'Application) qui permet aux partenaires (institutions de microfinance, par exemple) d'accéder en toute sécurité aux informations pertinentes.

Les sinistres sont traités de la manière suivante : déclaration des sinistres, vérification des sinistres et paiement des sinistres. Le principe est simple : contrairement à une assurance classique, aucun expert n'est envoyé sur le terrain pour constater les sinistres. « Nous nous appuyons sur des données satellitaires de pluviométrie pour calculer les seuils de déclenchement des indemnisations », détaille la directrice des opérations au Mali, Mariam Doumbia. « S'il pleut trop (inondations) ou pas assez (sécheresse) durant la saison, une compensation est versée après la récolte. ».

Enfin, quant à SOSO CARE, c'est aussi une start-up émergente de micro assurance, basée au Nigeria. Elle utilise également une approche innovante pour apporter une assurance santé à des millions de personnes qui ne l'avaient jamais eu auparavant en leur permettant de payer leur prime avec des déchets recyclables afin de promouvoir les soins universels et le financement des petites activités.

La start-up SOSO CARE s'est assignée les missions suivantes :

- apporter une solution assurantielle aux couches vulnérables exclues de l'assurance santé classique ;
- contribuer à l'assainissement du cadre de vie ;
- tirer parti de l'innovation pour renforcer l'inclusion financière, afin de répondre aux besoins des personnes mal desservies.

À travers ces missions, elle cible essentiellement les :

- pauvres extrêmes ou PTP (Populations Très Pauvres),
- populations à faible revenu,
- couches vulnérables,
- personnes vivant dans les bidonvilles, principalement les femmes enceintes et les enfants.

Ses produits sont entre autres : SOSOCARE micro-assurance santé, SOSOCARE micro-crédit et SOSOCARE coupons alimentaires.

SOSO CARE compte de nos jours des millions d'adhérents répartis dans 4 États du Nigeria (Abuja, Abia, Kaduna, Ibadan). Son objectif pour 2022 est d'impacter près de 70 000 nouveaux adhérents.

La digitalisation de l'offre et de la distribution des produits de micro-assurance présente des atouts qu'il ne faut pas perdre de vue.

Paragraphe 2 : Les atouts de la digitalisation de l'offre et de la distribution des produits de micro-assurance

Le nombre d'abonnés des opérateurs de téléphonie mobile au Tchad en 2021 est estimé à 10 356 634 (dix millions trois cent cinquante-six mille six cent trente-quatre) selon Tchad-infos. Une croissance de 19,08% par rapport à l'année 2020. Le nombre d'abonnés croît positivement chez Airtel (27, 29%) et chez Moov Africa (12, 25%)⁸⁰. Avec ce nombre élevé des abonnés, il serait judicieux d'avoir des partenariats avec ces deux (02) opérateurs. À travers ces derniers, les assureurs pourront proposer des produits de micro-assurance à tous les abonnés, sans exception. Cela nous permet d'atteindre même les populations rurales (exclues de l'assurance classique). Il suffira d'avoir un téléphone mobile (Android ou non) pour pouvoir souscrire à un contrat (avec ou sans connexion).

La digitalisation présente plusieurs atouts qu'il est nécessaire de les souligner. D'abord, comme nous l'avons souligné ci-haut, elle nous permet de rapprocher l'assurance des populations urbaines et rurales. La digitalisation est un moyen efficace qui nous permet de limiter les frais de gestion. Grâce à elle, la gestion du contrat devient agile. L'assureur n'a pas besoin de se déplacer pour prospecter, l'assuré n'a pas besoin non plus de se déplacer ni pour payer la prime ni pour déclarer le sinistre moins encore pour percevoir les indemnités. La digitalisation nous permet de faire du client le gestionnaire de sa police en ce sens qu'elle transfère au client certains actes de gestion à travers des applications. Ces actes sont entre autres :

- ✓ La mise à jour de son profil ;
- ✓ L'édition des attestations automobiles sécurisées ;
- ✓ Le changement des bénéficiaires en assurance vie ;
- ✓ La simulation de tarification ;

⁸⁰ Tchad-infos, 10 356 634 d'abonnés aux téléphonies en 2021, soit une hausse de 19,08% par rapport à 2020 publié en août 2022 sur www.tchadinfos.com

- ✓ Le changement d'options de contrats ou de comptes de prélèvement.

Elle permet de libérer les collaborateurs de ces tâches à très faible valeur ajoutée. Les collaborateurs pourront ainsi se consacrer à des tâches valorisantes notamment le conseil au client⁸¹.

À travers le service “call to action”, des échanges directs peuvent ainsi avoir lieu entre la société et ses clients actuels et futurs dont les avis peuvent être grandement utiles pour améliorer les produits/services.

La souscription du produit n'a pas besoin de connexion internet et est accessible même dans les zones d'influence.

Le prélèvement des primes sur le forfait téléphonique ou via des porte-monnaie mobiles peut être utilisé pour surmonter les obstacles liés à la collecte des primes.

⁸¹ Mamadou KONE, CEO Allianz Côte d'Ivoire Assurance Vie, 44^{ème} Assemblée Générale de la FANAF du 17 au 20 Février 2020 à Libreville-GABON ; Thème : La donnée et l'innovation au cœur de l'assurance.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

Une des particularités de la micro-assurance est la diversité de ses canaux de distribution.

Pour que la population tchadienne accueille favorablement et en masse les produits de la micro-assurance, il serait judicieux d'impliquer les chefs traditionnels, les associations socio-professionnelles, les IMF, les centres de santé, les coopératives agropastorales, les agences de voyage etc. Ces intermédiaires vont, non seulement s'en charger de la distribution mais également de la sensibilisation. Il faut également mettre un accent particulier sur les nouvelles technologies (la digitalisation/l'assurance mobile).

CONCLUSION GÉNÉRALE

Au terme de notre analyse, nous constatons que, dans sa politique d'adapter les offres d'assurance aux réalités africaines, le législateur communautaire (CIMA) a pris en compte la couverture des personnes à faible revenu, les risques du secteur agricole et rural.

Au plan pratique, l'assurance classique n'est pas accueillie favorablement par la population tchadienne à cause de son inadaptation au contexte économique et social du marché (dominé par le secteur informel, un faible pouvoir d'achat, un manque de culture d'assurance etc.).

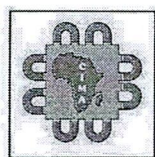
C'est un secret de polichinelle, les assurances modernes sont très peu ancrées dans les mœurs africaines en général et tchadiennes en particulier. Pour mille et une raison, elles peinent sérieusement à se faire une place sur le marché tchadien qui, pourtant regorge d'énormes potentialités. De ce triste constat découle la nécessité de mettre en place la micro-assurance afin de régler totalement ou partiellement le sérieux problème du taux de pénétration.

La CIMA, pour la couverture efficace des personnes à faible revenu, devrait inciter les États membres, les compagnies d'assurance et les investisseurs à investir dans la micro-assurance.

Une opération dénommée « un pays de la zone CIMA, une compagnie de micro-assurance » ne pourrait-elle pas faire l'affaire ?

ANNEXES

Annexe 1 : Règlement N° 0003/CIMA/PCMA/PCE/2012 du 05 Avril 2012 portant réglementation des opérations de micro-assurance dans les États membres de la CIMA.



C I M A

CONFERENCE INTERAFRICAIN
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 Interafricaine 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.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

La souscription d'un contrat de microassurance peut être effectuée par une personne morale, une entreprise ou une communauté pour le compte de ses employés, de ses clients ou de ses membres. Elle peut également être effectuée par une personne physique.

Article 701

Dispositions générales relatives aux règles applicables au contrat de microassurance

Les dispositions du Livre I sont applicables au contrat de microassurance à l'exclusion de celles de l'article 41 relatif à l'aliénation des véhicules terrestres à moteur, de celles des articles 51, 52, 53, 54 relatifs aux assurances de responsabilités et de celles de l'article 74 relatif aux valeurs de réduction et de rachat, avances.

Les principes de gestion du risque généralement acceptés sont applicables à la microassurance.

Le contrat de microassurance doit être rédigé dans un langage simple, clair et facilement compréhensible par la population cible.

Par dérogation aux dispositions de l'article 7, le contrat de microassurance peut être traduit et commercialisé dans la langue locale de la population cible. En cas de litige, la version en langue officielle fait foi sauf si la traduction en langue locale est plus favorable à l'assuré.

Les clauses relatives à l'envoi d'une lettre recommandée par l'assuré avec demande d'avis de réception prescrites aux articles 12, 21, 26, 40, 65, 91 et 97 sont facultatives dans le cadre des opérations de microassurance. L'envoi d'une simple lettre suffit pour attester de l'exécution de l'obligation du souscripteur ou de l'assuré.

Le délai de résiliation de deux mois minimum prévu à l'article 21 peut être réduit contractuellement.

Dans le cas de la souscription d'un contrat de microassurance par une personne morale, une entreprise ou une communauté, une attestation ou un certificat d'assurance doit être remis à chaque assuré par le souscripteur.

Article 702

Valeurs de réduction et de rachat, des contrats sur la vie et de capitalisation, avances

Les modalités de calcul de la valeur de réduction et de la valeur de rachat sont déterminées par un règlement général mentionné dans la police et établi par l'assureur après accord du Ministre en charge du secteur des assurances.

Dès la signature du contrat, l'assureur informe le contractant que ce règlement général est tenu à sa disposition sur sa demande. L'assureur doit communiquer au contractant, sur la demande de celui-ci, le texte du règlement général.

Dans la limite de la valeur de rachat, l'assureur peut consentir des avances au contractant. Le taux d'intérêt annuel auquel est consentie l'avance doit être clairement indiqué à l'assuré au moment de l'opération. Ce taux ne pourra être supérieur au taux d'intérêt technique du contrat. Lors de l'octroi d'une avance, l'assureur est tenu de remettre au contractant un tableau d'amortissement de l'avance ainsi qu'une notice lui expliquant les modalités de calcul des intérêts et de remboursement de l'avance.

L'assureur doit, à la demande du contractant, verser à celui-ci la valeur de rachat du contrat dans un délai qui ne peut excéder dix jours.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Lorsque les pièces prévues au contrat ont été transmises à l'assureur, celui-ci dispose, à compter de la réception de ces pièces, d'un délai de dix jours pour procéder au versement du capital échu.

En cas de décès, l'assureur dispose d'un délai de dix jours à compter de la réception des pièces prévues au contrat pour procéder au versement du capital garanti.

Au-delà de ces délais, les sommes non versées produisent de plein droit intérêt au taux d'escompte majoré de moitié durant un mois, puis, à l'expiration de ce délai de un mois, au double du taux d'escompte.

Pour les assurances sur la vie et de capitalisation, l'assureur ne peut refuser la réduction ou le rachat lorsque 15 % des primes ou cotisations prévues au contrat ont été versés. En tout état de cause, le droit à rachat ou à réduction est acquis lorsqu'au moins une prime annuelle a été payée.

L'assureur peut d'office substituer le rachat à la réduction si la valeur de rachat du contrat est inférieure au montant brut mensuel du salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) dans l'Etat de souscription du risque.

Article 703

Valeur de rachat.

La valeur de rachat ne peut être inférieure à la somme des cotisations versées par l'assuré. Pour les contrats mixtes, les cotisations nettes de taxes versées s'entendent celles relatives à la garantie en cas de vie.

Article 704

Assurance de groupe - Microassurance

Par dérogation aux dispositions de l'article 95 du code des assurances, un contrat de microassurance groupe peut également être souscrit par une communauté de personnes non constituée sous la forme d'une personne morale ou d'une entreprise pour le compte de ses membres dans le cadre de la couverture des catégories de risques prévues à l'article 717 du code.

La communauté de personnes doit cependant présenter des caractéristiques identiques et être clairement identifiée dans le contrat. Le représentant de cette communauté de personne agit en qualité de souscripteur pour le compte de la communauté.

Article 705

Assurances des risques agricoles-Microassurance

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 microassurance.

Ces risques agricoles peuvent être souscrits sur une base indiciaire.

Les assurances indiciaires tiennent compte de périls ou d'événements 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.



CONFERENCE INTERAFRICAINÉ DES MARCHES D'ASSURANCES

Article 706

Assurances indicielles pour les autres assurances de dommages non agricoles

Les assurances de dommages non agricoles peuvent être assurées sur une base indicielle en tenant compte de périls ou d'événements spécifiques, à une échelle régionale, facilement mesurables par un organisme habilité.

Article 707

Assurances indicielles-Commission Régionale de Contrôle des Assurances et Direction Nationale des Assurances

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances pourra préciser par voie de circulaire et par pays, une liste d'événements spécifiques et l'identité des organismes en charge du recueil et de l'analyse des données liées à ces événements.

Lorsqu'une entreprise d'assurance ou de microassurance propose au public un contrat tarifié sur une base indicielle, elle devra fournir à la Direction Nationale des Assurances et/ou à la Commission Régionale de Contrôle des Assurances un dossier relatif aux événements spécifiques couverts, à l'identité des organismes en charge du recueil et de l'analyse des données liées à ces événements et un historique des mesures effectuées au cours des trois dernières années.

CHAPITRE II

COTISATIONS, EXCLUSIONS ET INDEMNISATION

Article 708

Montant de la prime ou des capitaux du contrat de microassurance

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances fixe par voie de circulaire et pour chaque catégorie de produit de microassurance, le montant maximum des capitaux assurés ou le montant maximum de la prime.

Lorsque pour un risque donné, le montant des capitaux assurés ou de la prime dépasse le plafond fixé par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances, la société de microassurance est tenue de placer le risque en totalité auprès d'un assureur habilité du marché.

Article 709

Exclusions dans le contrat de microassurance

La nature des risques garantis et les montants garantis doivent être clairement précisés afin de limiter la liste des exclusions.

Article 710

Règlement d'un contrat de microassurance

Une demande de règlement adressée à une société de microassurance doit être acceptée ou rejetée par celle-ci dans les 7 jours suivant la réception de ladite demande.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Si elle est acceptée, elle doit être payée dans les 10 jours suivant la réception de la demande.

Lorsque la demande est rejetée, l'assureur en informe l'assuré ou le bénéficiaire par écrit et lui précise le motif du rejet.

TITRE II

LES ENTREPRISES DE MICROASSURANCE

CHAPITRE I^{ER}

DISPOSITIONS GENERALES ET CONTROLE

Article 711

Champ d'application

Les dispositions du Livre III, Titre I sont applicables aux opérations de microassurance, à l'exclusion des articles 300 et 301.

Article 712

Objet et étendue du Contrôle des opérations de Microassurance

Le contrôle s'exerce dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrats d'assurance et de capitalisation.

Sont soumises au contrôle de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances, les entreprises de microassurance agréées et des entreprises d'assurances agréées pratiquant des opérations de microassurance telles que définies à l'article 717.

Article 713

Forme des sociétés de microassurance

Toute entreprise de microassurance d'un Etat membre mentionnée à l'article 715 doit être constituée sous forme de société anonyme ou de société d'assurance mutuelle. Toutefois une société de microassurance ne peut se constituer sous la forme d'une société unipersonnelle.

Une entreprise étrangère ne peut pratiquer sur le territoire d'un Etat membre l'une des opérations mentionnées à l'article 717 que si elle satisfait aux dispositions de l'article 715.

CHAPITRE II

LES AGREMENTS

Article 714

Champ d'application

Les dispositions du Livre III, Titre II sont applicables aux opérations de microassurance, à l'exclusion des articles 326, 327, 328, 328-1, 328-2, 329-3 et 330-2.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Article 715

Agrément pour pratiquer des opérations de microassurance

Les entreprises de microassurance et les entreprises d'assurances ne peuvent pratiquer les opérations prévues à l'article 717 qu'après avoir obtenu un agrément.

Les acceptations en réassurance sont interdites aux entreprises de microassurance.

L'agrément est accordé sur demande de l'entreprise, pour les opérations d'une ou plusieurs branches d'assurance. L'entreprise ne peut pratiquer que les opérations pour lesquelles elle est agréée.

Les entreprises d'assurances agréées pour pratiquer les opérations non vie prévues à l'article 300 peuvent également demander un agrément pour pratiquer les opérations non vie de microassurance prévues à l'article 717.

Les entreprises d'assurances agréées pour pratiquer les opérations vie prévues à l'article 300 peuvent également demander un agrément pour pratiquer les opérations vie de microassurance prévues à l'article 717.

Les entreprises de microassurance peuvent demander un agrément pour pratiquer des opérations de microassurance non vie et des opérations d'assurance temporaire décès de la microassurance. Il leur est interdit de commercialiser pour propre compte des contrats d'épargne et de capitalisation.

Le principe de spécialisation s'applique cependant aux entreprises de microassurance souhaitant pratiquer des opérations d'épargne et de capitalisation. Ces entreprises sont agréées pour pratiquer des opérations de microassurance vie à l'exclusion de toute autre activité.

Article 716

Contrats souscrits en infraction à l'article 715

Sont nuls les contrats souscrits en infraction de l'article précédent. Toutefois, cette nullité n'est pas opposable, lorsqu'ils sont de bonne foi, aux assurés, aux souscripteurs et aux bénéficiaires.

Article 717

Branches

Pour les entreprises d'assurance et de microassurance, l'agrément prévu à l'article 715 est accordé branche par branche. A cet effet, les opérations de microassurance sont classées en branches de la manière suivante :

Branches non Vie

- 1 Accidents corporels;
- 2 Maladie;
- 3 Pertes de récoltes ;
- 4 Pertes de bétail ;
- 5 Pêche ;
- 6 Autres assurances agricoles
- 7 Dommages aux biens



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Branches Vie

- 11 Décès ;
- 12 Vie ;
- 13 Epargne ;
- 14 Capitalisation.

Article 718

Capital social

Les entreprises soumises au contrôle en application de l'article 712, constituées sous forme de sociétés anonymes de microassurance et dont le siège social se trouve sur le territoire d'un Etat membre doivent avoir un capital social au moins égal à 500 millions de Francs CFA, non compris les apports en nature. Chaque actionnaire doit verser avant la constitution définitive, les trois quart (3/4) au moins du montant des actions en numéraire souscrites par lui.

La libération du reliquat doit intervenir dans un délai qui ne peut excéder trois ans à compter de l'immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier, selon les modalités définies par les statuts ou par décision du conseil d'administration.

Les entreprises soumises au contrôle en application de l'article 300, constituées sous forme de sociétés anonymes d'assurance qui demandent un agrément pour pratiquer des opérations de microassurance doivent satisfaire les exigences réglementaires de couverture des engagements réglementés et de marge de solvabilité.

Article 719

Fonds d'établissement

Les entreprises soumises au contrôle en application de l'article 712, constituées sous forme de sociétés mutuelles de micro assurances et dont le siège social se trouve sur le territoire d'un Etat membre doivent avoir un fonds d'établissement au moins égal à 300 millions de Francs CFA.

Les entreprises soumises au contrôle en application de l'article 300, constituées sous forme de sociétés mutuelles d'assurance qui demandent un agrément pour pratiquer des opérations de microassurance doivent satisfaire les exigences réglementaires de couverture des engagements réglementés et de marge de solvabilité.

Article 720

Contribution des entreprises de microassurance

Les frais de toute nature résultant de l'application des dispositions du présent Code relatives au contrôle en matière d'assurance, sont couverts au moyen de contributions dont le montant et les modes de versement sont définis par les articles 55 et 56 du Traité, les statuts du Secrétariat général de la Conférence et ceux de l'IIA.

Les primes ou cotisations formant l'assiette de contribution se calculent en ajoutant au montant des primes ou cotisations émises, y compris les accessoires de primes et coûts de polices, nettes d'impôts, nettes d'annulations de l'exercice et de tous les exercices antérieurs, la variation des primes ou cotisations acquises à l'exercice et non émises ; ce montant s'entend hors acceptations. Les cessions ou rétrocessions ne sont pas déduites.



- 8 -

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Article 721

Sanctions des règles relatives à la souscription de contrats de microassurance

Seront punis d'un emprisonnement de un à cinq ans et/ou d'une amende de 5 à 25% des primes émises ou de l'une de ces deux peines seulement ceux qui sciemment, auront proposé ou commercialisé des produits de microassurance au public en infraction aux dispositions des articles 731 et 732. Sont punis des même peines toute personne qui aura exercé les activités de microassurance sans obtenir l'agrément prévu à l'article 715.

CHAPITRE III REGIME FINANCIER

Article 722

Champ d'application

Les dispositions du Livre III, Titre III sont applicables aux opérations de microassurance.

Article 723

Exigence de marge de solvabilité des sociétés mixtes

Lorsqu'une société réalise à la fois des opérations dans les branches 1 à 7 et dans la branche 11 de l'article 717, conformément aux dispositions du 6^{ème} alinéa de l'article 715, le montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité est calculé conformément aux dispositions de l'article 337-2. Le mode de gestion de la branche 6 est assimilé dans ce cas à celui de l'IARD.

Article 724

Excedent minimum de marge de solvabilité

Les éléments constitutifs de la marge de solvabilité d'une entreprise de microassurance déterminés conformément aux dispositions de l'article 337-1 du code des assurances doivent représenter au moins de 150% de l'exigence de marge de solvabilité déterminées conformément aux dispositions des articles 337-2, 337-3, 337-4 et 723.

TITRE III

LES REGLES COMPTABLES APPLICABLES AUX ORGANISMES DE MICROASSURANCE

CHAPITRE UNIQUE

Article 725

Champ d'application

Les dispositions du livre IV sont applicables aux opérations de microassurance, à l'exception des articles 405, 411 et 411-1. Les entreprises de microassurance ont la faculté de ne pas produire les états modèles prévus à l'article 422, à l'exception de ceux énumérés à l'article 729.

Les entreprises d'assurance réalisant des opérations de microassurance sont tenues d'enregistrer dans des comptes distincts lesdites opérations.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Article 726

Etats annuels

Les entreprises pratiquant les opérations de microassurance doivent produire chaque année à la Commission Régionale de Contrôle des Assurances et au Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre dans les 30 jours suivant la tenue de l'Assemblée Générale appelée à statuer sur les comptes annuels et au plus tard le 1^{er} août, le compte rendu détaillé annuel de leurs opérations. Elles sont tenues de présenter également un rapport semestriel d'activité au plus tard le 31 juillet et le 31 janvier de chaque année.

Les entreprises doivent communiquer à la Commission Régionale de Contrôle des Assurances et au Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre, sur sa demande, tous renseignements et documents permettant d'apprécier la valeur des immeubles, prêts, titres ou créances quelconques figurant dans leur bilan à quelque titre que ce soit et sous quelque forme que ce soit, et tous autres renseignements sur leurs opérations que la Commission Régionale de Contrôle des Assurances et le Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre estime nécessaire à l'exercice du contrôle.

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances et le Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre peuvent demander que le compte d'exploitation générale, le compte général de pertes et profits et le bilan leur soient communiqués avant d'être soumis à l'assemblée générale au plus tard à la date à laquelle ils doivent être tenus à la disposition des commissaires aux comptes.

Article 727

Etats comptables

Le dossier à transmettre à la Commission Régionale de Contrôle des Assurances et au Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre doit comporter:

- un bilan établi selon le compte 89;
- un compte d'exploitation générale établi selon le compte 80 ;
- un compte général de pertes et profits établi selon le compte 87 ;
- un tableau de flux de trésorerie ;
- un C1- compte d'exploitation générale par catégories listées à l'article 728 ;
- un C4- engagements réglementés et actifs représentant ces engagements ;
- un C11- marge de solvabilité.
- une situation des ratios prévus à l'article 729.

Article 728

Risques - Ventilation par catégorie

Les risques doivent être ventilés entre les catégories suivantes :

- Accidents corporels;
- Assurance maladie;



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

- 10 -

- Assurance sur les récoltes ;
- Assurance sur le bétail ;
- Assurance sur la pêche ;
- Autres assurances agricoles ;
- Assurance sur les biens ;
- Assurances décès en couverture de prêts ;
- Autres assurances décès et invalidité ;
- Assurances en cas de vie et assurances mixtes ;
- Epargne ;
- Capitalisation.

Article 729

Ratios de performance

Les sociétés de microassurance sont tenues de produire chaque année à la Commission de Régionale Contrôle des Assurances et au Ministre en charge des assurances dans l'Etat membre dans un délai maximum de 30 jours après la tenue de l'Assemblée Générale appelée à statuer sur les comptes clos et au plus tard le 1^{er} août, les ratios suivants :

1°) le ratio de revenu net

Le ratio de revenu net est défini comme le résultat net pour la période divisé par les primes acquises au cours de la même période.

La formule est la suivante :

Ratio de revenu net = Revenu net / Primes acquises

Revenu net (avant subventions non permanentes) = primes acquises + produits financiers + autres produits - la charge de sinistres - les frais de gestion (commissions y compris).

2°) le ratio des charges de gestion

Ce ratio correspond aux frais généraux encourus divisés par les primes acquises.

Ratio des charges de gestion = Frais généraux engagés / Primes acquises

Les frais généraux engagés (avant subventions) prennent en compte toutes les charges effectives pendant la période, y compris l'amortissement du matériel, les provisions pour dépréciation et les commissions.

3°) le ratio des charges de sinistres

Le ratio des charges de sinistres se définit comme le total des sinistres payés et la variation des sinistres à payer pendant une période donnée, divisé par les primes acquises au cours de la même période.

Ratio des charges de sinistres = Charges de sinistres / Primes acquises



4°) le taux de fidélisation

Le taux de fidélisation correspond au nombre d'assurés ou sociétaires qui ont reconduit leur police par rapport au nombre de ceux qui en avaient la possibilité (personnes admissibles).

Taux de fidélisation = Nombre de reconductions / Nombre de reconductions possibles

Le nombre de reconductions, c'est le nombre réel d'assurés ou sociétaires ayant reconduit leur police.

Le nombre de reconductions possibles, c'est le nombre d'assurés ou sociétaires pouvant reconduire leur police. Ce nombre exclut ceux qui sont devenus inadmissibles à cause de leur âge avancé, de leur décès, ou de toute autre raison ayant entraîné leur inadmissibilité au cours de la période considérée.

5°) la rapidité de règlement des sinistres

Cet indicateur mesure le temps que prend le micro-assureur pour régler les indemnités dues aux assurés. Il s'agit du nombre de jours entre la date de déclaration du sinistre et la date effective de paiement des indemnités. L'indicateur se calcule donc sur les sinistres entièrement traités.

L'indicateur est défini selon la ventilation présentée dans le tableau ci-dessous :

Délai	Nombre de sinistres	Pourcentage de sinistres
0 à 10 jours		
11 à 30 jours		
31 à 90 jours		
plus de 90 jours		
Total		100%

6°) le ratio des rejets de demandes d'indemnisation

Le ratio des rejets de demandes d'indemnisation correspond à la proportion des demandes d'indemnisation rejetée sur le nombre total des demandes pour un ensemble de demandes d'indemnisation.

Ratio de rejets de demandes d'indemnisation = Nombre de demandes rejetées / Total des sinistres déclarés

7°) le ratio de croissance

Le ratio de croissance est défini comme l'augmentation du nombre d'assurés au cours de la période, divisée par le nombre d'assurés au début de la période.

Ratio de croissance = (Nombre d'assurés_n - Nombre d'assurés_{n-1}) / Nombre d'assurés_{n-1}

8°) le ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité est obtenu en divisant les éléments d'actif admis par les engagements réglementés.

Ratio de solvabilité = Eléments d'actif admis / Engagements réglementés



9°) le ratio de liquidité

L'indicateur du ratio de liquidité mesure la trésorerie disponible permettant de faire faces aux obligations à court terme.

Ratio de liquidité = (Trésorerie disponible ou équivalents de trésorerie) / Provisions pour sinistres à payer (PSAP) + Dettes à court terme (3 mois)

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances arrête la liste des ratios que les sociétés de microassurance sont tenues de publier dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans les délais du 1^{er} alinéa.

Elle peut fixer par voie de circulaire des ratios cibles à respecter.

Article 730

Etats modales

Les entreprises d'assurance et de microassurance soumises au contrôle en application des dispositions des articles 300 et 712 doivent établir les états comptables et statistiques énumérés à l'article 722 conformément aux modèles présentés à l'article 433.

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances fixe par voie de circulaire le modèle de tableau de flux de trésorerie à produire par les entreprises d'assurance et de microassurance.

TITRE IV

INTERMEDIAIRES POUR LES OPERATIONS DE MICROASSURANCE

CHAPITRE UNIQUE

Article 731

Personnes habilitées pour la présentation des opérations de microassurance

Sont autorisées à présenter des opérations de microassurance auprès du public, à condition d'obtenir une carte professionnelle délivrée par le Ministre en charge des assurances, les personnes suivantes ou leurs mandataires :

- 1° les courtiers agréés ;
- 2° les agents généraux ;
- 3° les personnes physiques mandataires ;
- 4° les banques, la poste et les établissements financiers ;
- 5° les institutions de microfinance ;
- 6° les mutuelles de santé ;
- 7° les coopératives et groupements agricoles ;
- 8° les organisations non gouvernementales ;
- 9° les agences de développement ;
- 10° les associations et tontines ;



- 13 -

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

- 11° les fonds funéraires;
- 12° les syndicats;
- 13° les sociétés et les distributeurs de téléphonies mobiles ;
- 14° les responsables sanitaires;
- 15° les chaînes de distribution alimentaires;
- 16° les sociétés à forts potentiels d'affiliation.

Article 732

Carte professionnelle pour les personnes habilitées à administrer et à présenter des opérations de microassurance

Pour obtenir la carte professionnelle délivrée par le Ministre en charge du secteur des assurances, la personne habilitée à administrer des opérations de microassurance doit justifier d'une formation en assurance d'au moins 48 heures ou d'une expérience dans le domaine des assurances.

L'entreprise d'assurance ou de micro assurance répond des fautes commises par les personnes habilitées à présenter ou administrer des opérations de microassurance dans l'exécution de leur mandat.

Article 733

Rémunération des distributeurs, intermédiaires et agents

Les taux de commission et les conditions de rémunérations sont fixés dans chaque Etat par le Ministre en charge des assurances.

TITRE V FISCALITE

CHAPITRE UNIQUE

Article 734

Fiscalité de la microassurance

Chaque Etat membre pourra fixer un régime fiscal incitatif et dérogatoire pour les opérations de microassurance.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

TITRE VI

DISPOSITIONS TRANSITOIRES
CHAPITRE UNIQUE

Article 735

Dispositions transitoires

Les entreprises proposant des opérations de microassurance au public avant l'entrée en vigueur des présentes dispositions ont un délai d'un an pour se conformer au présent code, sous peine des sanctions prévues à l'article 721.

Article 2 : Le présent règlement sera publié au Bulletin Officiel de la Conférence. Il prend effet le premier jour du mois suivant sa date de publication.

Fait à Paris le 05 avril 2012

Pour le Conseil des Ministres

Le Président de séance

Luc OYOUNI

Annexe 2 : Circulaire n° 0001/CIMA/CRCA/PDT/2013 du 30 mars 2013 relative à la fixation du montant de prime ou de capitaux des contrats de micro-assurance.

CIRCULAIRE N° 0001/CIMA/CRCA/PDT/2013
RELATIVE À LA FIXATION DU MONTANT DE PRIME OU DE CAPITAUX DES
CONTRATS DE MICROASSURANCE

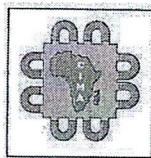
En application des dispositions des articles 708 et 717 du code des assurances des États membres de la CIMA, la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), réunie en sa 71ème session ordinaire à Dakar (République du Sénégal), informe les sociétés d'assurance et de microassurance que le montant maximum de prime par individu pour tout contrat de microassurance ne doit pas excéder la somme de trois mille cinq cents (3.500) francs CFA par mois ou quarante deux mille (42.000) francs CFA par année.

Les sociétés d'assurance et de microassurance doivent moduler et justifier les garanties accordées, les capitaux garantis, les franchises, et les plafonds notamment en fonction du montant maximum de prime ainsi fixé.

Fait à Dakar, le 30 mars 2013

Le Président de la Commission

Annexe 3 : Circulaire N°0003/CIMA/CRCA/PDT/2015 du 19 Décembre 2015 relative à la micro-assurance indicielle.



C I M A

CONFERENCE INTERAFRICAIN
DES MARCHES D'ASSURANCES

COMMISSION REGIONALE DE
CONTROLE DES ASSURANCES

CIRCULAIRE N° 0003 /CIMA/CRCA/PDT/2015

RELATIVE A LA MICROASSURANCE INDICIELLE

En application des dispositions des articles 705, 706 et 707 du code des assurances des Etats membres de la CIMA, les entreprises d'assurance et de microassurance sont tenues de se conformer aux dispositions ci-après dans le cadre de la proposition aux populations de contrats d'assurances indicielles.

Risques couverts

L'assurance indicielle vise à indemniser un assuré ou un groupe d'assuré contre des risques dont la réalisation cause une perte de rendement à la récolte, une perte de rendement ou une surmortalité du bétail, ou encore des dommages aux biens dans le cadre de l'assurance indicielle non agricole.

Les risques visés à l'alinéa précédent sont notamment les suivants :

- la sécheresse;
- l'excès de chaleur;
- l'excès de pluie et les inondations;
- l'excès de vent et les tempêtes;
- l'excès d'humidité;
- les destructions causées par les animaux, les oiseaux et les insectes ;
- les épidémies et maladies invasives des plantes;
- les éruptions volcaniques ;
- les feux de brousse.

Les entreprises d'assurance et de microassurance peuvent également couvrir d'autres risques qu'elles déterminent dans le cadre de contrats d'assurances indicielles sous réserve de l'accord préalable de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances.

Dans le cadre de l'assurance indicielle agricole, l'assurance est en vigueur, chaque année, à compter du début de la végétation, ou à compter des semailles si elles peuvent être effectuées, jusqu'à la fin des récoltes. Les dates ultimes des semailles et des récoltes pour une région sont établies par contrat, en tenant compte de l'usage constant et reconnu de la région.

Toutefois, les dates fixées peuvent être modifiées d'accord parties si les semailles ou les récoltes n'ont pu être effectuées à temps par suite de la réalisation d'un risque déterminé.

Les compagnies d'assurances établissent, au moins tous les ans, une expertise actuarielle de chaque produit d'assurance indicielle commercialisé permettant de justifier notamment le tarif pratiqué et d'anticiper d'éventuelles dérivées. Ce rapport d'expertise actuarielle est communiqué à la Direction Nationale des Assurances et au Secrétariat Général de la CIMA dans le cadre du dossier annuel.



CONFERENCE INTERAFRICAIN DES MARCHES D'ASSURANCES

Indices

Les risques peuvent être couverts par des indices de rendement, de pluviométrie, de déficit hydrique, d'évapotranspiration, végétation ou tout autre indice pertinent après autorisation de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances.

Une définition succincte de ces différents indices est fournie dans le tableau suivant :

Indice	Définition
Indice de rendement	Cet indice mesure pour une culture le rapport entre la quantité récoltée et le facteur de production jugé pertinent dans la situation agricole considérée
Indice pluviométrique saisonnier	Cet indice résulte de la différence entre le cumul saisonnier d'une zone et la moyenne pluviométrique historique des pluies de cette zone
Indice de déficit hydrique	Cet indice exprime le rapport entre un seuil pluviométrique fixé et la pluviométrie d'une période ou de l'année en cours
Indice d'évapotranspiration	Cet indice mesure la perte d'eau du sol et du couvert végétal par évaporation et transpiration des végétaux lors de leur processus vital
Indice de végétation	Cet indice est une mesure radiométrique de la variabilité spatiale et temporelle de l'activité de photosynthèse de la végétation. Cette activité est elle-même fonction de l'état hydrique de la végétation. L'indice de végétation le plus couramment utilisé est le Normalized Difference Vegetation Index (NDVI)

Organismes en charge du recueil et de l'analyse des données pouvant servir de base à l'établissement d'indices

Les données et indices utilisés dans le cadre d'assurance indiciaire agricole doivent faire l'objet d'un avis préalable d'un organisme public habilité d'un Etat membre notamment lorsque ces données et indices émanent d'un organisme privé ou d'autres organismes publics d'Etats tiers.

Dans le cadre d'un indice basé sur des données météorologique, l'organisme habilité à émettre cet avis est la Direction de la Météorologie ou tout autre organisme équivalent.

Dans le cadre d'un indice basé sur le rendement d'une culture, l'organisme habilité est la Direction des Statistiques Agricoles ou tout autre organisme équivalent. Cet organisme est également compétent dans le cadre d'indices composites.

12



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

Des Institutions spécialisées dont font parties des Etats membres de la CIMA produisent et diffusent des informations scientifiques et techniques en agriculture, en gestion des ressources naturelles, en sciences atmosphériques et environnementales et en pastoralisme. Ces informations peuvent être utilisées dans le cadre de la conception d'assurances indicielles.

Fait à Libreville, le 19 DEC. 2015

X Pour la Commission,

Le Président



Gnagne BEDI

BIBLIOGRAPHIE

I- Ouvrages :

- ✓ H. de Soto. (2005). Le mystère du capital, Flammarion ; voir également : Prahalad, C.K. (2004). The fortune at the bottom of pyramid : eradicating poverty through profits, Wharton School Publishing ;
- ✓ Doulaye, K. (2008). L'opposition tradition/modernité comme modèle d'analyse des réalités africaines in. Adame Ba Konaré (direction), Petit précis de remise à niveau sur l'histoire africaine à l'usage du président Sarkozy, éditions La Découverte.

II- Thèses et mémoires :

- ✓ Louis Magloire, F. (2021). La micro-assurance, caractéristiques et impacts économiques dans les pays en développement : Exemple du Sénégal, Thèse de doctorat, Université d'Orléans ;
- ✓ Josiane Lise MABOPDA, F. (mai 2010). La micro-assurance, outil de lutte contre la pauvreté : quelle performance sociale ? mémoire, université du Québec.

III- Articles :

- ✓ Marc, N. (2005). Micro-assurance : macro-enjeux ? In : Revue d'économie financière, n°80 ;
- ✓ Aymric Kamega et Frédéric Planchet. (19/09/2012). Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone. Version 1.12 ;
- ✓ Théophile, S. (février 2013). Gouvernance du financement de la santé mondiale : enjeux et perspectives africains. Africa 21 - Note n°2 ;
- ✓ Mohamed Ali, J. (17 février 2016). Transformation digitale : quels impacts pour les assurances en Afrique Francophone ?. DALOITTE SAS. Member of DALOITTE Touche Tohmatsu Limited. Journée de la Finance 2016.

- ✓ Xinhua, (25 juin 2016). Le Tchad face à l'insécurité routière : 15% de personnes meurent dans les accidents de la route (PAPIER GENERAL). www.french.xinhuanet.com ;
- ✓ Martin, H. (24 juillet 2022). Tchad : Cérémonie de funérailles, plus de douleur financière qu'émotionnelle. Alwihda Info. www.alwihdainfo.com ;
- ✓ Perline, N. (août 2022). 10 356 634 d'abonnés aux téléphonies en 2021, soit une hausse de 19,08% par rapport à 2020. Tchad-infos. www.tchadinfos.com;
- ✓ Dr. Nadjilem, D. Université de N'Djamena. Situation de l'Élevage au Tchad.

IV- Législation :

- ✓ Code civil français de 1958 rendu applicable au Tchad par l'acte législatif n°1 portant constitution du 31 mars 1958 et par la loi constitutionnelle n° 2/62 du 16 avril 1962 ;
- ✓ Code CIMA, édition 2019.

V- Études, rapports et enquêtes :

- ✓ BIT, (mars 2002). Stratégies et Techniques contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté : Micro-assurance santé, guide d'introduction aux mutuelles de santé en Afrique ;
- ✓ Fonds Africain de Développement, (Octobre 2002). Rapport d'évaluation du Projet d'Appui au Système d'Elevage Pastoral (PASEP) en République du Tchad ;
- ✓ Ministère de l'Agriculture et de l'Irrigation, (Avril 2003). Plan quinquennal de développement de l'agriculture au Tchad ;
- ✓ Mamadou K. Koné, (Douala, 2007). État des lieux de l'assurance vie dans les pays de la zone CIMA ;
- ✓ **Manzambi Kuwekita J, Guillaume M, Balula Tshemutshari M-P, Tshiama Kabongo E, Bruyère O, Reginster JY., Mayamba Kilela J. (2008). Étude des conditions de vie et d'accessibilité aux soins de santé de qualité des populations en**

situation de précarité, dans la zone de santé de Bandalungwa à Kinshasa (Congo). Grâce à la micro-assurance santé ;

- ✓ Facultés Universitaires notre Dame de la paix, Centre de Recherche en Economie du Développement, Étude de faisabilité, (février 2010). Quels mécanismes de micro-assurance privilégié pour les producteurs de coton au Mali ? ;
- ✓ TOUMAÏ ACTION (décembre 2019). Lettre mensuelle au service de la recherche et développement éditée par le Centre National de Recherche pour le Développement (CNRD), les accidents de motos à N'Djamena : plaidoyer pour le port de casque, n°074 disponible sur www.cnar-cnrd.org ;
- ✓ Mamadou KONE, CEO Allianz Côte d'Ivoire Assurance Vie, 44^{ème} Assemblée Générale de la FANAF à Libreville-GABON (du 17 au 20 Février 2020). La donnée et l'innovation au cœur de l'assurance ;
- ✓ INSEED, (juillet 2020). Quatrième Enquête sur les Conditions de vie des ménages et la Pauvreté au Tchad (ECOSIT 4) ;
- ✓ Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO 2022). Le pays en un coup d'œil.

VI- Cours :

- ✓ Luc NOUBISSI, (2021). Cours de micro-assurance ;
- ✓ Joseph Luc FOADING, (2021). Cours de contrat et produits d'assurance vie.

TABLE DES MATIÈRES

DÉDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
SIGLES, ACRONYMES ET ABRÉVIATIONS.....	iii
LISTE DES TABLEAUX ET ILLUSTRATIONS	iv
RESUMÉ	v
ABSTRACT.....	vi
SOMMAIRE.....	vii
ÉPIGRAPHE.....	viii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIÈRE PARTIE : LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE DU TCHAD ET LES RISQUES AUXQUELS LA POPULATION TCHADIENNE EST COURAMMENT EXPOSÉE	6
CHAPITRE I : PRÉSENTATION DE L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DU TCHAD.....	8
SECTION I : L'environnement économique	9
Paragraphe 1 : La prééminence du secteur informel au Tchad	9
A- La notion du secteur informel.....	9
B- Organisation du secteur informel au Tchad	10
Paragraphe 2- La spécificité de la place de l'agriculture dans l'économie tchadienne	11
SECTION II : L'environnement social	12
Paragraphe 1 : Les spécificités culturelles et religieuses.....	12
A- Les spécificités culturelles.....	12
B- Les spécificités religieuses.....	14
Paragraphe 2 : Les spécificités psychologiques et démographiques	15
A- Les spécificités psychologiques.....	15
B- Les spécificités démographiques	16
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	17
CHAPITRE II : IDENTIFICATION DES RISQUES AUXQUELS LES TCHADIENS SONT COURAMMENT EXPOSÉS	19
SECTION I : Les risques liés à chaque activité	20

Paragraphe 1 : les risques auxquels les groupements et coopératives agro-pastoraux sont exposés.....	20
A- Les risques liés à l'activité agricole.....	20
B- Les risques liés à l'élevage	22
Paragraphe 2 : Les risques auxquels les associations des conducteurs de mototaxis sont couramment exposées.....	23
A- Les risques d'accident de circulation.....	23
B- Les risques de vol des engins de travail.....	25
C- La mise en œuvre de leur responsabilité civile	26
SECTION II : Les risques auxquels tous sont exposés.....	26
Paragraphe 1 : Les risques qui peuvent les atteindre dans leurs personnes.....	26
A- Le risque maladie.....	26
B- Le risque décès.....	28
Paragraphe 2 : Les risques qui peuvent atteindre leurs biens	29
CONCLUSION DU CHAPITRE II	30
SECONDE PARTIE : UN MÉCANISME D'ASSURANCE ADAPTÉ AU	
CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE LA POPULATION TCHADIENNE	
.....	31
CHAPITRE I : PROPOSITION DES PRODUITS SUSCEPTIBLES D'ATTEINDRE	
LES MÉNAGES À FAIBLE REVENU	33
SECTION I : Catalogue de quelques produits de micro-assurance à proposer à la population tchadienne	34
Paragraphe 1 : Les produits d'assurance Vie	34
A- La micro-assurance capital décès	35
1- La micro-assurance vie entière immédiate	35
2- La micro-assurance temporaire décès	35
3- La micro-assurance rente éducation	35
4- La micro-assurance dotale	35
B- La micro-assurance frais funéraires	36
C- La micro-assurance décès emprunteur.....	36
1- Le décès	36
2- L'invalidité.....	36
Paragraphe 2 : Les produits de micro-assurance non vie	36
A- La micro-assurance santé.....	37
B- La micro-assurance agricole	39

C- La micro-assurance bétails.....	40
D- La micro-assurance motocycle	41
SECTION II : Les critères que doivent respecter les produits pour atteindre la population cible	42
Paragraphe 1 : La simplicité des termes et de gestion du contrat.....	42
A- La simplicité des termes du contrat	42
B- La simplicité dans la gestion du contrat de micro-assurance.....	42
Paragraphe 2 : L'accessibilité du prix	43
CONCLUSION DU CHAPITRE I.....	44
CHAPITRE II : LES SPÉCIFICATIONS DES CANAUX DE DISTRIBUTION	45
SECTION I : La diversité des canaux de distribution des produits de micro-assurance .	46
Paragraphe 1 : Les autorités traditionnelles.....	46
Paragraphe 2 : Les associations, groupements et autres structures	47
SECTION II : Rapprochement des produits vers la population à travers le digital/mobile	48
Paragraphe 1 : Un canal largement utilisé de nos jours par les assureurs (Exemple des startups : BIMA, OKO et SOSO CARE)	48
Paragraphe 2 : Les atouts de la digitalisation de l'offre et de la distribution des produits de micro-assurance	52
CONCLUSION DU CHAPITRE II	54
CONCLUSION GÉNÉRALE	55
ANNEXES	57
Annexe 1 :.....	58
Annexe 2.....	72
Annexe 3.....	73
BIBLIOGRAPHIE.....	76
TABLE DES MATIÈRES.....	79

