



# MICRO-ASSURANCE : MACRO-ENJEUX ?

MARC NABETH \*

La micro-assurance, un enjeu majeur ? Cela peut sembler une contradiction dans les termes. Levons une première ambiguïté sur le préfixe micro : la micro-assurance est de l'assurance adaptée à des individus et à des groupes à faibles revenus. Cela ne limite en rien la taille des portefeuilles - qui, dans certains cas, peuvent atteindre quelques millions de clients, ni les résultats techniques et financiers - qui encouragent depuis plusieurs années certains grands acteurs de l'assurance à s'insérer dans cette niche de milliards d'individus.

L'équation semble impossible, diront certains. Mais dès lors comment comprendre l'implication croissante d'AIG, d'Aviva, d'AON, d'Interpolis Re, de l'ICMIF... pour atteindre ces populations pauvres, « habituées » à gérer le risque de façon informelle ? Ont-ils pris conscience qu'au moment où « l'industrie bancaire est entrée sérieusement dans l'arène du microcrédit en mettant en place des facilités d'accès pour les pauvres, l'industrie de l'assurance est menacée de prendre du retard dans ce domaine - alors qu'elle fut historiquement leader à travers les coopératives et les mutuelles »<sup>1</sup> ?

Est-ce le fait de stratégies en quête de diversification et d'internationalisation qui mesurent l'importance des enjeux financiers à l'heure où leurs concurrents concentrent leur attention sur des marchés plutôt saturés et non moins exposés (90 % des primes sont concentrées sur 10 % de la population mondiale) ?

S'agirait-il finalement pour eux de préparer les succès de demain puisque « il existerait une demande gigantesque d'assurance dans le monde »<sup>2</sup> ?

\* Expert micro-assurance.



Les réponses à ces questions apportent différents éclairages sur la micro-assurance en cours de structuration, un phénomène qu'il s'agit néanmoins d'analyser avec pragmatisme et minutie, en essayant d'éviter toute teinte idéologique ou interprétation moniste qui ont pu jalonner 50 ans d'économie de développement.

### *RÉUSSITES DE LA MICRO-FINANCE*

Dans les pays en développement, la grande majorité de la population n'a pas accès au système bancaire, que ce soit dans le monde rural ou dans le secteur urbain - presque exclusivement « informel ». L'absence de services financiers appropriés a longtemps conduit ces populations, au mieux vers des tontines certes ingénieuses, mais dont les services sont souvent rigides, coûteux et finalement risqués<sup>3</sup>, au pire vers les systèmes usuraires avec des taux d'intérêt réels dépassant souvent 100 % par an, comme en Inde où les vendeurs de légumes, à la recherche d'un financement quotidien de leur fonds de roulement, dépendent des usuriers et de leur taux de 10 % par jour.

Commencée sous la forme du microcrédit au Bangladesh et en Amérique Latine au milieu des années 1970, la micro-finance a eu pour objectifs de lutter contre la pauvreté, par le biais de prêts dans le cadre d'activités productrices de revenu, et d'émanciper les pauvres, et plus particulièrement les femmes.

Encourageant le plus souvent les bénéficiaires à former des groupes solidaires, la micro-finance s'appuie sur la garantie du groupe pour obtenir le remboursement de chacun de ses membres, reprenant en cela le modèle des tontines d'Afrique de l'Ouest, des ROSCA (ROtating Savings and Credit Association) d'Afrique anglophone et d'Asie.

La rapidité, la simplicité et la fiabilité des procédures, le souci de maintenir une croissance rapide tout en fournissant des services financiers de haute qualité, le suivi très strict des clients défaillants, le contrôle des charges administratives et le développement des ressources financières, expliqueraient le succès grandissant des Institutions de Micro-finance (IMF) : 60 millions de clients, un taux moyen de remboursement des prêts supérieurs à 90 %, des portefeuilles pouvant dépasser le million de clients et des rendements sur fonds propres (ROE) parfois proches de 15 %. « Ils ont si bien réussi qu'ils ont démontré aux banques commerciales elles-mêmes que ce secteur pouvait devenir de bonnes affaires sinon en soi, du moins pour rentabiliser des infrastructures déjà mises en place et parfois sous-exploitées », souligne Renée Chao-Béroff du CIDR (Centre international de développement et de recherche).



### *Omniprésence et limites des assurances informelles*

Ces foyers à faible revenu ont démontré leur capacité de paiement et leur volonté d'épargner, de sorte que l'épargne est devenue un produit de premier rang pour la communauté de la micro-finance<sup>4</sup>.

Reste que ces services de crédit et d'épargne des IMF atténuent à peine l'appauvrissement des ménages à faible revenu, lorsqu'ils sont confrontés à des dépenses non prévues ou à des pertes soudaines. Parmi les causes les plus communes d'une chute de leur niveau de vie, ces foyers citent le décès ou l'accident, les problèmes de santé, les catastrophes naturelles et le vol. « La vie des pauvres est un long risque », confiait ainsi un client de la CARD Bank aux Philippines.

Face à la pluralité des sources de vulnérabilité, les populations rurales des pays en développement privilégient des stratégies de diversification où la prévoyance revêt une importance vitale : élever plusieurs races d'animaux en même temps, développer la polyculture de produits jugée plus sûre, mais à très faible rendement plutôt que de tout miser sur une monoculture susceptible d'être ravagée par les insectes, diversifier son temps de travail en cumulant une activité agricole avec une autre activité non agricole, sont, dans le monde rural, autant de moyens permettant de réduire sa voilure aux risques.

Plus visibles chez les paysans, ces stratégies de diversifications n'en sont pas moins présentes dans le monde urbain et périurbain. Ainsi, de même que les paysans choisissent de vivre en habitat dispersé plutôt que regroupé ou cultivant des terres éparses afin de minimiser les risques, les commerçants préfèrent accumuler de façon horizontale en implantant plusieurs boutiques en des lieux présentant chacun des avantages spécifiques plutôt que d'agrandir leur commerce en une localisation unique<sup>5</sup>. Un salarié de la Fonction publique deviendra, pour sa part, le soir chauffeur de taxi moto. Car la crainte d'être licencié ou celle de perdre son échoppe dicte souvent un cumul particulièrement éreintant.

Cohérentes, ces stratégies n'en sont pourtant pas moins inefficaces dès lors qu'un sinistre important ou répétitif se déclare. Que le choc soit familial ou co-variant (collectif), la conséquence reste, hélas, toujours la même : une baisse importante de revenu et/ou un accroissement abrupt des dépenses. En effet, une catastrophe naturelle ou un choc macro-économique mal géré par les pouvoirs publics s'accompagne souvent d'un effondrement généralisé des prix, des revenus, de la consommation, rendant par-là même inopérante la stratégie de diversification des activités. La vente de bétail n'aurait ainsi couvert que 15-30 % de la perte de revenus due aux mauvaises récoltes en Afrique de l'Ouest.



Les conséquences des sinistres individuels sont également redoutables. Les foyers y répondent en augmentant leur charge de travail ou en reportant l'effort sur les plus vulnérables (femmes dont l'activité était déjà quotidiennement supérieure aux hommes, et enfants qui sont retirés de l'école). Dans les cas les plus extrêmes, le foyer vendra ses faibles actifs, s'endettera ou enverra l'un des siens vers des horizons meilleurs (émigration) ou plus sordides (servage des enfants auprès d'un usurier).

L'obtention d'un crédit auprès des commerçants, des tontines ou des usuriers informels n'est guère plus efficace en raison des limites en termes de financement et de prévoyance. Quant à l'épargne de précaution (ou bas de laine), le risque de captation par la famille élargie est permanent.

Reste la fameuse économie du don, c'est-à-dire l'appel à ses réseaux d'obligations et de dettes mutuelles au cœur du village, du quartier, qui perpétue un lien social. Cependant, ce système d'entraide s'accompagne généralement d'un accroissement de la tension sociale, d'une aliénation, voire d'un appauvrissement.

#### *Les illusions perdues de l'économie du don*

Longtemps amortie par les différentes pratiques citadines ou rurales et la vitalité des réseaux sociaux urbains et villageois, l'ampleur des dernières crises politiques, économiques et sociales a révélé la grande fragilité de ces stratégies traditionnelles, non dépourvues de pesanteur et de discrimination. L'appartenance communautaire contribue sans aucun doute à l'identité et à la protection de chacun. Il n'empêche, le souci d'entretenir le lien social avec sa communauté se traduit, d'une part, par des dépenses incompressibles et répétitives sans rapport avec les revenus du foyer et, d'autre part, par une accentuation de l'incertitude puisque chacun, à tout moment, peut être sollicité par la communauté<sup>6</sup>. Ainsi, en Inde et au Sahel, les dons ne compensent respectivement que 10 % et 3 % des pertes de revenu<sup>7</sup>.

Ajoutons à cela que le village est le plus souvent une arène traversée de conflits, où se confrontent divers « groupes stratégiques »<sup>8</sup>. En Chine rurale, les 10 % les « plus pauvres » peuvent se protéger de 60 % des sinistres - alors que les 10 % les « plus riches » arrivent à se couvrir jusqu'à 90 % en moyenne<sup>9</sup>. Résultats similaires pour les foyers ruraux du Sud de l'Inde<sup>10</sup>. Quant aux foyers ruraux philippins, les arrangements informels en guise d'assurance sont efficaces uniquement dans le cas de jeunes adultes atteints de maladies, même sévères, tandis que les adultes âgés ou malades sont beaucoup moins aidés<sup>11</sup>.

Les situations de crise accentuent le plus souvent ces discriminations,



notamment celles des femmes. Cela se traduit par une augmentation de leur charge de travail déjà considérable, voire par un transfert de leur part alimentaire vers leurs époux ou leurs garçons<sup>12</sup>.

Ainsi sommes-nous loin de cette image sympathique d'une collectivité solidaire et désintéressée, basée sur des principes d'équité. Cette « fraternité » salvatrice peut exister. Elle reste néanmoins l'exception.

*Des mutations qui favorisent la pénétration  
de la micro-assurance*

Doit-on pour autant penser le paysan ou l'habitant du bidonville comme un être résigné à son sort et rétif à tout changement ? Nullement, car on voit les populations, lassées du « mal développement », s'adapter en redéfinissant de nouveaux réseaux de solidarité et, grâce à une remarquable imagination entrepreneuriale, créer de la richesse, « une richesse qui constitue aussi de loin la source la plus importante du capital potentiel au service du développement »<sup>13</sup>.

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 d'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 s'en présente, dans de nouveaux circuits associatifs, notamment des systèmes de crédit mutuel, dont les objectifs économiques et sociaux sont inextricablement mêlés.

Se multiplient ainsi les actions tournées vers un développement communautaire ciblé. Dans le bidonville péruvien de Villa el Salvador : adduction d'eau, amélioration de logements, cantines populaires, campagnes de vaccinations, création de coopératives d'achat, d'associations de micro-entrepreneurs ou de femmes investies dans des campagnes d'émancipation. Dans la région de Thiès (Sénégal) : multiplication de mutuelles (environ 15) autour d'une seule structure de soins, l'hôpital privé Saint-Jean-de-Dieu. Dans les nouvelles zones industrielles d'Indonésie : augmentation de la plupart des indicateurs de capital social. « On y observe, dans les zones qui se sont industrialisées, un accroissement des coopératives de crédit ainsi que des groupes artistiques, sportifs et religieux, une augmentation des dépenses des ménages pour les cérémonies et festivals, un renforcement de la coopération entre les familles, une progression du taux de cohabitation des personnes âgées avec leurs enfants et une diminution du taux de divorce »<sup>14</sup>.



Ce double mouvement individualiste et collectif n'est pas sans rappeler la double origine de l'assurance : secours mutuel tel qu'il fut développé au XVI<sup>ème</sup> siècle dans certains villages éloignés des Alpes et au XIX<sup>ème</sup> dans des communautés ouvrières britanniques ; Libre entreprise individualiste telle qu'elle apparut dans le transport maritime de marchandises au XVI<sup>ème</sup> siècle sous la forme du « prêt à la grosse aventure »<sup>15</sup>.

Le développement de la micro-assurance ne doit donc rien au hasard : celle-ci se pose comme une alternative attendue aux stratégies informelles de gestion du risque, largement déficientes et pourtant omniprésentes, aussi bien dans le monde rural que dans les zones urbaines. Les populations perçoivent dans la micro-assurance, un outil d'intermédiation à la fois économique (individuel) et social (collectif) qui leur permet d'exprimer leur individualité sans pour autant dissoudre leur lien à la communauté.

*Des produits de qualité, peu chers et distribués  
dans les zones d'influence*

Pour élaborer les produits de micro-assurance, encore faut-il adopter une stratégie *bottom-up*, tenant compte d'abord des besoins et des demandes formulées par les populations. Ce qui exige concrètement une bonne approche des cultures sociétales, des structures affectives et socio-économiques des clients, leur définition de la pauvreté, leur vision de la mort, de la propriété, des soins de santé.

Les bons produits susceptibles d'atteindre assez vite les économies d'échelle, respectent par ailleurs les critères suivants :

- garanties et exclusions : les contrats sont simples et compréhensibles, ce qui est essentiel pour une population majoritairement illettrée, qui suspecte toute complexité de n'être qu'un moyen de lui soutirer des fonds ;
- accessibilité et prix : les agents des IMF, si possible des « notables *ombudsmans* » légitimés par les groupes d'assurés, opèrent sur les lieux mêmes d'activité de ces derniers ;
- délais de prestations : la rapidité est essentielle, l'assuré n'aurait aucun intérêt à s'assurer dès lors qu'une prestation serait délivrée plusieurs mois après le sinistre ;
- fréquence de paiement des cotisations : cette fréquence doit tenir compte des variations saisonnières des revenus, surtout lorsque l'assurance est proposée en dehors du crédit. Selon le groupe cible, il est préférable de collecter les cotisations une fois par an (cultivateurs), chaque trimestre ou une fois par mois ou même dans une périodicité plus courte (chauffeurs de taxi, femmes du marché)<sup>16</sup> ;
- rentabilité enfin, condition *sine qua non* pour inscrire les projets dans



la durée : les contrats sont généralement collectifs pour réduire les frais de gestion et pour limiter le risque moral, la fraude et l'antisélection par la « pression sociale ».

### *LES GAMMES DE PRODUITS DE MICRO-ASSURANCE*

#### *La micro-assurance prévoyance*

L'assurance-emprunteur est de loin le produit le plus prisé, en raison de sa simplicité et de sa rentabilité. Les garanties obsèques qui soulagent les familles des démarches et des coûts funéraires constituent un autre produit phare, notamment en Afrique Subsaharienne où les sociétés funéraires informelles font partie intégrante de la vie de tous les jours pour les plus riches comme pour les plus pauvres, et sont rétribuées en espèces ou en nature<sup>17</sup>. Il faut dire que les frais funéraires assumés par les familles endeuillées sont exorbitants. À Grahamstone, dans l'une des régions les plus pauvres d'Afrique du Sud, les foyers dépensent environ 15 fois leur salaire mensuel pour honorer la mémoire d'un des leurs, à travers des célébrations religieuses<sup>18</sup>.

Au-delà de toutes les déclinaisons possibles : croyance dans les esprits des défunts qui peuvent exercer un pouvoir sur le destin des vivants, prodigalité qui permet d'accentuer l'importance de cette réunion où se joue la redéfinition des fonctions au sein du foyer, souci du regard des autres et enfin manifestation d'un événement social majeur qui permet de grandes retrouvailles entre amis et proches, le désir de retrouver une certaine dignité, durement éprouvée par des conditions de vie parfois impitoyables, restent à l'origine de ces dépenses somptuaires : « Nous sommes pauvres dans la vie, permettez-nous au moins de ne pas l'être dans la mort ».

Notre rationalité et notre « européocentrisme » s'étonnent de cet endettement, mais puisque l'assurance a cette richesse d'être au carrefour d'enjeux économiques, politiques, juridiques et sociaux, elle constitue un miroir de notre relation à la mort, évacuée hors de la vie quotidienne. Chez nous, la mort est devenue antisociale<sup>19</sup>.

Aussi, plutôt que de porter un jugement, des micro-assureurs (comme Hollard en Afrique du Sud ou Columna au Guatemala) préfèrent écouter un besoin, et pénétrer avec succès un nouveau marché, grâce notamment à des prestations en nature. Ces prestations évitent, en effet, aux assurés d'être ponctionnés par leur entourage (village, communauté, famille très élargie), cette pression solidaire faisant parfois peu de cas des individualités. Elles déchargent également les assurés des démarches coûteuses en temps (préparation des obsèques, déplacement pour trouver les bons interlocuteurs et prestataires de services...) alors que ces populations travaillent jusqu'à 18 heures par jour.



### *La micro-assurance dommages*

Les difficultés à évaluer le montant exact de la perte, à obtenir des statistiques fiables, et à maîtriser le risque moral rendent les couvertures dommages moins attractives. Ce sont justement l'inventivité et la connaissance des cultures sociétales qui permettent d'offrir des produits dommages efficaces et rentables, tels ceux adossés à un crédit pour l'achat d'un actif (animal de trait, machine à coudre...). Des études conduites en Asie témoignent d'une véritable demande pour l'assurance du bétail, assurance également appréciée des agriculteurs africains dans les zones d'expansion de la culture attelée. De sorte que cette assurance, issue du secteur public, suscite à présent l'intérêt des banques commerciales et des assureurs privés<sup>20</sup>. Les agriculteurs et les éleveurs peuvent demander un prêt ou un crédit à la banque pour l'achat d'un animal, sous condition de contracter une police d'assurance, les primes d'assurance allant généralement de 3 à 20 % de la valeur de l'animal.

Certaines IMF distribuent aussi des garanties IARD, en partant du constat que l'absence d'assurance met en péril leurs prêts sur nantissement.

Enfin, citons la couverture ingénieuse de La Equidad (Colombie), société réassurée par Swiss Re, qui propose aux membres des réseaux de coopératives ou d'unions de crédit une garantie incendie pour une prime annuelle modulaire en fonction du type d'activité.

### *La micro-assurance santé*

C'est le produit le plus complexe, si bien que la très grande majorité des plates-formes de micro-assurance santé ne fonctionne que grâce à des subsides. La stabilisation de la micro-assurance santé représente, néanmoins, une priorité pour la Banque mondiale et l'OIT, les problèmes de santé étant considérés comme l'une des causes majeures d'appauvrissement dans les pays en développement. En Zambie, traiter un enfant souffrant de pneumonie coûte 9 \$, soit la moitié du revenu mensuel d'une famille. Au Cambodge, la pauvreté de plus de la moitié des plus pauvres est due à une maladie ou à un accident invalidant. Il en résulte, pour les Cambodgiens, des dépenses de santé particulièrement élevées, entre 17 et 28 % du budget familial.

Pour faire face aux maladies, la famille mange moins, achète moins et vend des biens tels que la terre, le bétail et les outils. Pour économiser et s'occuper de parents malades, les enfants, surtout les filles, abandonnent leurs études.

Aussi, face à ce constat dramatique, les acteurs du développement proposent des services à travers des plates-formes de micro-assurance





articulées entre l'assureur, le prestataire de soins et l'assuré. Ces services vont des visites médicales périodiques à l'hospitalisation, en passant par l'éducation en matière de santé. Des périodes probatoires, des affiliations obligatoires, des franchises, le co-paiement (participation des frais de santé par les assurés ou mécanisme de paiement par capitation plutôt qu'à l'acte pour les prestataires de soins) et enfin des systèmes de contrôles rigoureux limitent les dérives de coûts.

### *QUI SONT LES MICRO-ASSUREURS ?*

La genèse d'un micro-assureur peut se décliner selon les trois modèles suivants : *le modèle assureur intégral* où l'IMF est le seul responsable et prestataire de service sur toute la chaîne de valeur de la micro-assurance ; *le modèle communautaire* où les assurés sont à la fois propriétaires et gestionnaires du système d'assurance ; et enfin *le modèle agent-assureur*, où un assureur professionnel domestique ou international noue un partenariat avec une IMF locale. Si tous ont pour objectif d'apporter à leurs clients ou aux sociétaires une solution plus globale en combinant, comme nous l'avons vu, le crédit, l'épargne et l'assurance, les premières leçons d'une décennie de micro-assurance laissent à penser que le modèle agent-assureur est de loin le plus efficace.

### *Une politique de partenariat pour structurer un marché de l'assurance*

L'intensification de la concurrence contingente à la mondialisation a entraîné une saturation des marchés des pays développés, accroissant du coup l'intérêt des assureurs pour les marchés des pays en voie de développement, auparavant cloisonnés<sup>21</sup>. D'où la multiplication de partenariats entre assureurs étrangers ou domestiques (essentiellement dans les pays issus de la décolonisation britannique ou néerlandaise) qui négocient leur entrée en proposant leur expertise technique et leur force financière, en échange du réseau de distribution et des parts de marché des IMF.

L'assurance ne pouvant opérer que dans des relations de proximité et de confiance, ces assureurs professionnels trouvent leur légitimité au travers des IMF partenaires reconnues pour leur réseau de confiance et leur réussite dans la discipline du risque moral et de fraude. Bien que ce soit la compagnie d'assurance qui manufacture le produit, elle doit travailler en étroite collaboration avec l'IMF, cette dernière connaissant le mieux le marché et ses besoins. L'assureur concevra son produit en tenant compte des informations fournies par l'IMF et de données tirées d'études de marché dont l'IMF pourrait disposer.

*Des acteurs prestigieux*

AIG est un précurseur en la matière, via l'IMF ougandaise FINCA qui distribue depuis 1996 auprès de ses groupes d'emprunteurs une assurance individuelle accident. En cas de décès, en plus d'une couverture de l'emprunt, la garantie inclut une prestation pouvant aller jusqu'à 800 \$US. En contrepartie, les clients payent 1 % du prêt à FINCA qui reverse 0,5 % à AIG.

Reconnaissant que le produit a, non seulement permis d'améliorer l'image de l'assurance aux yeux de la population, mais également contribué significativement à la croissance du chiffre d'affaires, AIG n'a cessé depuis de poursuivre sa conquête d'une niche rentable, signant des partenariats avec 25 autres IMF pour couvrir à présent plus de 12 % de la population ougandaise. Souvent mentionnée aux funérailles des clients de l'IMF, l'image de marque d'AIG se diffuse non seulement grâce aux assurés, mais également grâce à tous les bénéficiaires directs ou indirects, permettant par là même d'acquérir « collatéralement » des clients très importants<sup>22</sup>.

AIG reproduit l'expérience puisque actuellement « Tata-AIG » s'intéresse à un nouveau projet de micro-assurance ciblant 20 000 travailleurs sans terre en Andhra. Utilisant un film vantant en langue vernaculaire les qualités du produit, « Tata-AIG » sensibilise cette nouvelle clientèle à la micro-assurance. Ce projet pilote est destiné à être répliqué afin de bénéficier d'économies d'échelle.

L'ICMIF<sup>23</sup> : il ne s'agit pas, comme AIG, d'une société capitaliste réputée pour ses stratégies de niches, mais d'une fédération acquise à certains principes mutualistes. Filomeno Mira affichait ainsi ses convictions lors du 22<sup>ème</sup> congrès de l'Association internationale des sociétés d'assurances mutuelles qu'il présidait en octobre 2002 : « Nous devons aller partout. Car il existe en Afrique, en Amérique Latine, en Asie, dans les pays émergents, des gens qui ont besoin de nous pour les aider à créer des entreprises avec un véritable esprit mutualiste ». Message reçu, dirons-nous, puisqu'un an plus tard, un communiqué de la Mutualité française revenait sur le soutien de l'ICMIF à la micro-assurance, concrètement à la Sewa (*Self-Employed Women's Association*), une association de femmes travaillant dans des secteurs informels et sans revenus réguliers. Forte de 217 000 adhérentes et proposant depuis 10 ans un programme d'assurances-vie et non vie, SEWA souhaite, en effet, créer sa propre coopérative d'assurances et optimiser ses services en faisant notamment appel à l'ICMIF et à l'OIT, deux instances reconnues pour leur expertise dans le secteur de la micro-assurance.

La liste s'est récemment étoffée d'un courtier prestigieux : AON en Ouganda qui soutient et organise la commercialisation des produits santé de Microcare.



La présence sur ce nouveau marché de réassureurs, intervenant, soit en assistance technique, soit en tant que preneurs de risque, traduit également le dynamisme de ce secteur. Africa Re et Best Re s'intéressent respectivement à l'Afrique de l'Est et l'Afrique du Nord tandis que *Munich Re. Foundation* s'apprête à accueillir une conférence internationale de trois jours sur la micro-assurance. Le néerlandais Interpolis Re, filiale de la Rabobank, multiplie, quant à lui, les programmes de micro-assurance aux Philippines, au Sri-Lanka et dans le Tamil Nadu. Le tsunami n'infléchit pas cette politique puisqu'Interpolis Re vient d'investir dans un projet de dessalement, en complément de ses programmes de réassurance. Notons, par ailleurs, dans le Kerala (Inde), un système de micro-assurance créé pour les pêcheurs et réassuré par les pouvoirs publics. « Dans cette région, touchée par le tsunami, cela va fonctionner » se félicite, Jean-Michel Servet<sup>24</sup>. Programme peu surprenant, puisqu'en Inde, la micro-assurance fait partie intégrante de la micro-finance depuis plusieurs années en suscitant le plus vif intérêt des pouvoirs publics et des assureurs publics. Et depuis peu des assureurs privés, comme Allianz partenaire d'ASA dans le Tamil Nadu (35 000 personnes assurées pour une prime moyenne mensuelle de 20 cents) ou Aviva, en partenariat avec une IMF indienne Basix, qui distribue auprès de sa clientèle rurale le produit Credit Plus, une assurance-crédit collective. Les bons résultats de « Credit Plus » (75 000 assurés pour 96 sinistres au 24 avril 2004) témoignent une nouvelle fois des performances de ce type de couverture simple et facile à mettre en place.

### *Une stratégie visionnaire*

De tous ces exemples ressort une approche stratégique commune : par le respect des cultures sociétales et la prise en compte des problématiques des États soumis aux risques d'implosion due à la pauvreté, les assureurs de la micro-assurance révèlent une efficacité économique et politique susceptible de faire la différence avec leurs concurrents.

Allant au-delà des premières méfiances et préjugés réciproques existant entre assureurs et assurés, s'insérant profondément dans le tissu social et économique du pays, *via* le réseau de distribution des IMF, s'imprégnant bien avant les autres des spécificités d'un pays, ces assureurs capitalisent un savoir-faire pratique et gagnent un temps considérable dans la phase des négociations, puis dans celle de lancement de projets. Ils participent à l'économie de développement en proposant des outils performants, fidélisent la future classe moyenne du pays, et séduisent de proche en proche des consom-



mateurs plus aisés. Autant d'enjeux considérables pour les grands acteurs de demain.

Grâce à de nouveaux réseaux de solidarités, la micro-assurance contribue à maintenir la dignité et à améliorer le niveau de vie des populations pauvres : ne dépendant plus, en cas de désastre, de l'aide d'urgence d'un gouvernement ou de celle de « protecteurs » dont la bienveillance confine au mieux au paternalisme, au pire à une domination seigneuriale, les populations pauvres reprennent l'initiative et renégocient leur place dans une société souvent bien moins libérale que conservatrice.

Le besoin d'assurance de ces populations pauvres est suffisamment fort pour que les Institutions de micro-finance, mais également des micro-assureurs veuillent y répondre. L'appel actuel des IMF vers les assureurs constitue, à ce titre, une opportunité majeure. Pour un assureur « classique », un partenariat avec une IMF permet de se positionner sur un marché normalement inaccessible. L'IMF, de son côté, pourra élargir sa gamme d'activité et viser, notamment, des prêts à moyens et longs termes, trop risqués sans assurance.

Le dynamisme et l'inventivité déployés pour répondre à la forte demande de ceux pour qui chaque taka, chaque franc CFA est crucial, traduisent une volonté réelle de rattrapage. Les pays émergents ou en voie d'émerger sont bel et bien en train de structurer un véritable marché de l'assurance et de la « micro » bancassurance, à la mesure des pauvretés à combattre<sup>25</sup>.

Alors que le développement des pays pauvres est devenu le principal défi de notre époque - la paix et la stabilité mondiale en dépendent - le développement de la micro-assurance révèle l'étendue des possibles et des réalisations en cours.

Prêter néanmoins à la micro-assurance le pouvoir de résoudre, à elle seule, les problèmes du mal développement, de la pauvreté, et *in fine*, de la condition humaine, relève d'une de ces utopies qui ont jalonné le XX<sup>ème</sup> siècle.

Inscrite dans la complexité du monde et de la pauvreté, la micro-assurance oblige à des arbitrages difficiles liés aux exigences de rentabilité. Refusant, non pas la compassion mais l'assistanat érigé en système, elle valorise le partenariat. Ce dernier se traduit par un gain financier pour l'assureur, et induit aussi un développement économique pour l'assuré, tous deux étant sur un pied d'égalité, quant au choix de ce qu'il convient de faire.

Ce modèle collaboratif récuse aussi bien l'arrogance des modèles de développement du haut vers le bas que le romantisme des modèles



autarciques, qualifiés délicatement d'autogestionnaires. Comme s'ils s'agissait finalement, et plus modestement, de réouvrir ensemble, là-bas, quelques possibles à des hommes écrasés par des sentiments profonds de vulnérabilité, et de donner à penser, ici, à ceux qui n'y croient pas.

## NOTES

1. C. Van Oppen, « Insurance: a tool for sustainable development », *Journal of Insurance Research and Practice*, January 2001.
2. Michel Pinaut, conseiller d'État, lors du 1<sup>er</sup> Forum international du CHEA, Assurance et mondialisation, 27 septembre 2004.
3. Tontines ou ROSCAs : groupe de personnes ayant un lien commun (famille élargie, amis, résidents du même village ou du même quartier, salariés d'une entreprise, liens ethniques...) se réunissent pour mettre en commun leurs ressources, afin de bénéficier de facilité d'épargne et/ou de crédit en vue de dépenses qu'ils ne peuvent assumer par eux-mêmes ou pour s'assurer d'une assistance mutuelle en cas d'urgence.
4. M. Robinson et G. Wright, Mobiliser l'épargne, Fiche de synthèse n° 3 de MicroSave. On pourra lire à ce propos l'excellent ouvrage de Stuart Rutherford *Comment les pauvres gèrent leur argent ?*, Gret Karthala, 2002.
5. E. Baumann, « Micro-entreprise et gestion de la vulnérabilité en Afrique subsaharienne : passé et présent », IRD, 2004.
6. I. Guérin, « Microfinance et autonomie féminine », Programme finance et solidarité, Document de travail n° 32, OIT.
7. M. Sharma, « Protecting The Vulnerable: The Design and Implementation of Effective Safety Nets-Non-Formal Insurance and Microfinance », World Bank Institute, Dec. 2000.
8. T. Bierschenk et J.P. Olivier de Sardan (dir.), « Les pouvoirs au village - Le Bénin rural entre démocratisation et décentralisation », Karthala 1998.
9. J. Jalan and M. Ravallion, « Are the Poor Less Well Insured? Evidence on Vulnerability to Income Risk in Rural China? », Policy Research Working Paper 1863. World Bank, Washington, DC, 1997.
10. J. Morduch, « Between the Market and State : Can Informal Insurance Patch the Safety Net? », World Bank Research Observer 14 (2), August 1999.
11. M. Fafchamps and S. Lund, « Risk-Sharing Networks in Rural Philippines », Department of Economics, Stanford, Calif. Processed, Last revised August 2001.
12. E. Rose, « Consumption Smoothing and Excess Female Mortality in Rural India », *Review of Economics and Statistics* 81, February 1999.
13. 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
14. E.A. Miguel, P. Gertler, D. I. Levine, « Did Industrialization Destroy Social Capital in Indonesia? », Institute of Business and Economic Research, Center for International and Development Economics Research, University of California, Berkeley, 2003, Paper C03-131.
15. C. Henry, M. Kerjan *et al.*, *Traité des nouveaux risques*, Gallimard, 2002.
16. G. Huber, J. Hohmann, K. Reinhard, « Mutuelles de santé - 5 années d'expérience en Afrique de l'Ouest », GTZ, 2003.
17. M. Cohen, M. J. McCord, J. Sebstad, « Reducing Vulnerability: Demand for and Supply of Microinsurance in East Africa », Dec. 2003.



18. J.Roth, « Informal microinsurance schemes - the case of funeral insurance in South Africa », ILO Social Finance. Working Paper n° 22, Genève, 1999.
19. Voir à ce sujet, Philippe Ariès, *Essais sur l'histoire de la mort en Occident-du Moyen à nos jours*, du Seuil, 1975.
20. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 20° session, Winnipeg (Canada), 17 - 20 Juin 2004.
21. S.Patel, « Insurance and Poverty Alleviation: The Cooperative Advantage », Cheshire, UK : ICMIF, 2002.
22. M.J. McCord *et al.*, *Microinsurance in Uganda : a case study of an example of the partner-agent model of microinsurance provision*, MicroSave-Africa, 2000
23. ICMIF : Fédération internationale des assureurs coopératifs et mutualistes
24. F. Lelièvre, entretien avec Jean-Michel Servet, *Le Temps* (Suisse), Samedi 8 janvier 2005.
25. M. Nabeth, *Les assureurs dans l'économie de développement*, Revue regard Scor n° 11, octobre 2004.

