

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



Par Marc NABETH

Consultant CGSI Consulting (société de conseil dédiée aux métiers de l'assurance), expert en micro-assurance, chercheur associé à l'Institut Thomas More et auteur de *Micro-assurance. Défis, mise en place et commercialisation* (ed. de l'Argus de l'assurance, 2006).

La microassurance est de plus en plus en plus populaire en Amérique Latine, en Afrique et en Asie. Ce récent constat fait par la revue *Sigma* invite dans une première partie à revenir sur la notoriété croissante d'un secteur ancré au cœur des problématiques sociétales, culturelles, économiques, politiques et plus globalement assurancielles. Cette importance, la FANAF (Fédération des compagnies d'assurance de droit national africain) vient de la mesurer clairement en adoptant des résolutions issues d'un symposium sur la « Contribution de l'assurance à l'émergence économique de l'Afrique ».

La microassurance est-elle pour autant parfaitement définie ? Sémantiquement, probablement. La réalité opérationnelle est par contre beaucoup plus complexe et témoigne d'une diversité des approches. Concernant les assureurs privés ou nombre d'opérateurs de la microfinance impliqués dans la microassurance, les frontières entre microassurance et assurance sont particulièrement difficiles à établir. Force est de constater que les débats autour de sa définition, de ses objectifs, de ses méthodologies opérationnelles sont loin d'être épuisés. A l'image d'ailleurs des problématiques liées à la pauvreté et plus largement à la vulnérabilité. Des populations très pauvres aux classes moyennes parcellaires ou réelles, nous sommes bien plus en présence d'un continuum qu'au cœur de compartiments étanches. Ces questions seront donc évoquées dans une seconde partie.

La troisième partie s'apparentera à un survol géographique du continent africain, nous conduisant de l'Afrique du Sud au Maroc. Le Fonds pour l'innovation en microassurance apparaîtra souvent dans ce survol (1). Mais d'autres programmes existent. Ils sont nombreux et témoignent d'un dynamisme réel au sein de l'Assurance.

La quatrième partie va au-delà de la géographie pour questionner la problématique des assurances rurales et en mesurer les enjeux. La cinquième partie reviendra sur la non exhaustivité de notre aperçu géographique ou sectoriel en rappelant le développement du secteur par des filiales d'assureurs étrangers, l'importance sociologique des assurances informelles, et enfin celle des mutuelles de santé. Autant d'éléments qui auraient mérité plus de développement.

Nous terminerons enfin sur les défis et potentialités du secteur. La massification de l'assurance en Afrique pourrait être finalement autre chose qu'une vue de l'esprit, une utopie, dès lors que l'assurance africaine puise sa richesse en son sein plutôt que d'épouser les visions d'autres mondes, d'autres continents. La microassurance ne vient pas contester la technicité de l'assurance qui est parfaitement bien établie sur le continent africain, mais plutôt son absence sociologique ou culturelle. Lorsqu'il s'agit de mutualiser sur un large ensemble de la société, cet oubli est bel et bien préjudiciable.

1. La Microassurance : au cœur des dernières évolutions du marché de l'assurance

Evoquant les dernières évolutions du marché de l'assurance dans les pays émergents, les auteurs du dernier numéro de la revue *Sigma* en distinguent trois principales : « une réglementation sur la solvabilité qui devient plus stricte dans la plupart des pays émergents, la bancassurance qui gagne aussi de l'importance sur les marchés de l'assurance et la microassurance qui est de plus en plus populaire en Amérique Latine, en Afrique et en Asie [...]. Ainsi de nombreux clients potentiels aimeraient disposer d'une couverture d'assurance, mais ne peuvent s'offrir les produits d'assurance classique. En comparaison, les produits de microassurance tendent à être beaucoup moins chers et rendent la couverture du risque abordable à un public plus large » (2).

Placer la microassurance à côté des enjeux sur les règles prudentielles ou le développement de la bancassurance pourrait surprendre. Dans le langage de l'assurance le *small* est rarement *beautiful*. Ce qui inciterait d'ailleurs à revoir l'étymologie même de la microassurance, dès lors que ce secteur pourrait concerner des milliards d'individus. Mais, au-delà des projections quantitatives sur la potentialité du secteur, il nous semble plus opportun de revenir sur l'importance d'un secteur tel qu'il apparaît aux yeux des politiques ou des opérateurs du marché.

Au niveau politique, le discours inaugural du Président colombien Uribe, au cours de la 4^{ème} Conférence internationale sur la microassurance, n'avait rien d'anecdotique. Le lendemain même d'une élection présidentielle cruciale aux Etats-Unis, le président colombien soulignait : « En Colombie, la micro-assurance a la possibilité d'atteindre même les plus pauvres parmi les pauvres. L'éducation des populations pauvres en matière d'assurance est cruciale, de même qu'une prise de conscience plus aiguë de l'existence de mécanismes de réponse. Les gens doivent comprendre que l'assurance est la première solution de gestion des situations d'urgence – qu'il s'agisse de chocs personnels, comme des problèmes de santé, une crise financière ou une catastrophe naturelle. Au lieu de s'adresser à un usurier ou au marché noir de la finance, ils devraient penser d'abord à l'assurance » (3). Quelque que soit la clarté et la qualité d'un discours qui a marqué les auditeurs, le propos du président Uribe est à nuancer, car les populations semblent bel et bien penser d'abord aux assurances, mais bien moins aux assureurs. De fait, les populations ont une longue expérience des assurances informelles pour gérer leurs risques à travers les dons et contre-dons, la diversification des sources de revenus et des actifs, la diversification des réseaux d'entraide socioéconomiques, la vente d'actifs en cas de sinistre, le retrait de son épargne confiée ou cachée, l'emprunt auprès d'un banquier ambulant, ou d'un usurier, la migration d'un membre de la famille et les transferts de fonds de ce migrant.

L'absence de recours aux assurances formelles procéderaient donc non pas d'une fatalité, mais de justifications facilement explicitées par ces populations comme la méfiance à l'égard des assureurs, l'ignorance même de leur existence, l'incapacité de payer des primes dont les montants correspondent à la moitié d'un revenu annuel, ou le sentiment que l'assurance est décidément « une province des riches » à mille lieues de leurs préoccupations. Lors d'un récent entretien conduit par l'UNACOOPEC auprès d'une trentaine de commerçants d'un marché populaire de Yamoussoukro (Côte d'Ivoire), une femme s'exprimait sans détour : « Aujourd'hui, les assureurs nous font peur. Cela nous fait un peu peur. Leur argent, on ne le voit jamais. Si on a un accident, est-ce qu'ils vont nous payer ? On nous dit de belles choses mais on ne voit jamais rien arriver ».

Les besoins et les attentes sont pourtant considérables, car si de nombreuses études économétriques ou sociologiques de terrain ont montré l'utilité de ces assurances informelles, ces mêmes études ont également conclu à leur grande fragilité. Au niveau des populations cela se traduit ainsi par une recherche parallèle de nouvelles formes de sécurité. Au niveau de certains assureurs, par le développement de la microassurance. Le président d'UAB-Vie illustre ainsi la construction d'une confiance réciproque à bâtir, en rappelant que les deux premières années du programme Cauri d'or (une assurance vie), les populations testèrent la qualité de l'assureur et la confiance à lui accorder en ne lui confiant qu'une épargne très modeste (150 francs CFA/jour) avant de le juger assez fiable pour lui confier ensuite des primes de plus en plus élevés (jusqu'à parfois 150000 francs CFA/jour) et sur des périodes de plus en plus longues. Ainsi, la convergence d'intérêt servirait finalement de catalyseur au développement d'une microassurance qui pour citer le président Uribe « vient du fond du cœur, mais c'est du business, pas des prospectus » (4).

Cette thématique d'une réconciliation entre objectifs sociaux et objectifs financiers fut largement abordée lors de la dernière Assemblée Générale de la FANAF, notamment à travers un symposium sur la « Contribution de l'Assurance à l'Emergence Economique de l'Afrique », comportant une table ronde et un atelier de réflexion sur la microassurance. En présence du Ministre de l'économie et des finances ivoirien, le président de la FANAF revenait sur les résolutions et recommandations suivantes « Résolutions : - 1. L'Assemblée Générale décide la convocation avant l'Assemblée Générale prochaine des états généraux de la micro assurance en vue de proposer un cadre juridique et fiscal appropriés. Dans cette optique, il est demandé à chaque marché d'initier une étude de sa population cible. - 2. L'Assemblée Générale confie au Bureau Exécutif la mission de recherche, d'identification et d'implication des organismes pouvant accompagner les compagnies dans cette démarche. - 3. L'Assemblée Générale décide la mise en place d'un groupe de travail chargé de réfléchir sur l'Assurance Agricole. Recommandations - L'Assemblée Générale recommande, en attendant les conclusions des états généraux : l'application de la réglementation actuelle avec souplesse en ce qui concerne la microassurance pour ne pas dissuader les initiatives dans le domaine et l'organisation de séminaires de formation à la micro assurance et l'introduction d'un module dans ce domaine à L.T.I.A (Institut National des Assurances de Yaoundé) ».

2. Une microassurance large et diverse

La présentation d'un état des lieux de la microassurance en Afrique ne peut être que partielle. Tout inventaire devrait d'ailleurs plus inviter aux analyses qualitatives qu'aux justifications mathématiques, sujettes aux idéologies. Aussi, nous contenterons-nous de traverser le continent à travers des expériences symptomatiques du secteur, certaines faisant l'objet d'un partenariat avec l'OIT et la Fondation Bill&Melinda Gates dans le cadre du Fonds pour l'innovation en microassurance.

Une première lecture d'un diaporama même partiel révèle aisément que la microassurance n'est pas un bloc homogène, et pas seulement en raison de la diversité de ces opérateurs (assureurs commerciaux, mutuelles, ONG, Institution de microfinance, ou IMF, etc.), de ses produits (presque toutes les branches de l'assurance sont à présent représentées) et de ses réseaux de distributions (modèle interne, partenarial, mutualiste, etc.). Cette diversité de la microassurance s'explique d'abord par le fait que l'assurance formelle ou informelle et plus généralement la gestion des risques est d'abord le reflet d'une histoire sociale, culturelle, économique, politique, inscrite dans la durée, la géographie. Ces histoires sont naturellement diverses, complexes, et ruinent l'idée d'une Afrique uniforme, ou immobile, et autre champ sémantique propres aux phraséologies des époques coloniales. En s'intéressant aux structures sociétales et à la gestion des risques déployées par les populations, qu'elles soient rurales, urbaines ou péri-urbaines, et en s'appuyant le plus souvent sur des réseaux de proximité au fait des réalités socioculturelles et financières des populations, les opérateurs de microassurance déploient une approche sociologique et culturaliste qui permet de mieux appréhender les perceptions et les représentations des risques par les populations. L'objectif étant de proposer in fine des couvertures plus en adéquation avec leurs besoins et souci de protection.

Si la santé ou le décès apparaissent souvent comme les principales sources d'anxiété, d'autres besoins et attentes de couvertures assurancielles peuvent apparaître également selon des critères géographiques, socioéconomiques, culturelles ou

de genre (homme/femme). Le souci d'assurer les frais de scolarité de ses enfants se retrouve ainsi parmi les femmes ghanéennes des zones rurales, en Haïti, au Viêt-Nam ou en Indonésie. Les produits d'assurance vie-épargne peuvent être également largement sollicités, tant l'épargne apparaît comme un filet de sécurité extrême en cas de sinistre majeur.

Même la sécurité alimentaire qu'on aurait pu ranger comme étant le premier des besoins peut ne pas apparaître comme l'objectif premier, en dépit de la place de l'alimentation dans la vie sociale et culturelle des familles de l'Afrique subsaharienne. Tel est du moins l'analyse de l'économiste du développement Virginie Briand : « Les familles sont prises dans des contraintes multiples, dans des réseaux sociaux aux objectifs variés, font face aux aléas de la vie en société, aux instabilités de leurs ressources et aux dépenses imprévues et de ce fait peuvent ne pas avoir systématiquement comme objectif immédiat celui d'accéder à des ressources alimentaires correspondant à leurs besoins et à leur goût » (5). Cette analyse nous renvoie d'ailleurs à des comportements de certains ménages haïtiens qui décidaient de se priver parfois d'un repas dans la semaine plutôt que de puiser dans une épargne considérée comme un dernier recours en cas d'évènement dramatique (6).

L'analyse des besoins et des attentes des populations peuvent se faire rapidement. Néanmoins, il s'agit souvent de les affiner en vue de proposer des produits adaptés qui « parlent » aux assurés mais qui seront également viables pour les assureurs. Pour cela, les opérateurs de microassurance disposent d'outils et de méthodologies lissés au fil du temps et des expériences, et tenant compte des contextes locaux.

La réussite de la microassurance passe ainsi par une approche pragmatique qui invite à des arbitrages subtils entre souci d'apporter une valeur ajoutée aux populations et la nécessité de rentabiliser ses opérations sous peine de les voir disparaître à court ou moyen terme. Dans tous les cas, la microassurance passe par une maîtrise de son métier d'assureur, une maîtrise néanmoins dynamique et forcément innovante sur toute la chaîne de valeur de l'assurance, afin de pouvoir massifier l'assurance. Comprendre les populations (approche sociologique première et incontournable), leurs propres arbitrages dans la vie de tous les jours, mais également réduire considérablement le montant des cotisations, les frais de gestion et d'acquisition, les arriérés de primes, le temps de règlement des sinistres, les fraudes, le risque moral et l'anti-sélection, sont des enjeux majeurs qui interpellent la pratique quotidienne de nombreux assureurs pourtant cantonnée au marché des grands risques ou des populations aisées (5 à 10% d'un pays, le plus souvent). La microassurance ne saurait dès lors se confondre ainsi avec un *low cost* où le chiffre d'affaire se réaliserait au détriment d'une qualité, puisqu'au contraire ces nouvelles formes d'assurances populaires viennent revisiter et redéfinir tous les processus de l'assurance.

Si ranger la microassurance dans la catégorie du *low cost* constitue un raccourci à terme préjudiciable, une seconde confusion et vision minimaliste peut également apparaître : celle d'associer la microassurance à une assurance des pauvres, eux-mêmes rangés subrepticement dans une classe uniforme et statique. Cette uniformité est en effet contestable et contestée au sein même des emprunteurs, par exemple, de l'IMF Pride en Zambie, partenaire de l'assureur Madison. Un groupe d'emprunteurs de cette IMF a classé leur groupe en quatre catégories : les très riches, Les riches modérés, les pas si pauvres, les pauvres (7). Et l'économiste Michel Lelart de souligner pour sa part : « Et que dire des choix méthodologiques, comme des questions posées qui dépendent naturellement de ce que l'on veut savoir, alors que les institutions elles-mêmes, les autorités locales, les bailleurs de fonds... Les chercheurs qui font aussi ce genre d'enquêtes n'ont pas forcément les mêmes préoccupations, ni peut-être le même concept de pauvreté » (8). Une illustration parmi d'autres au Bénin, où Komi Koutché, directeur actuel du fonds du programme public de « microcrédits aux plus pauvres » confie : « A ce jour, le fonds n'a établi aucun critère à remplir pour pouvoir se voir accorder un prêt [...]. Nous avons procédé à des analyses subjectives au cas par cas. Si quelqu'un vient déposer une demande de prêt avec son téléphone portable, on va refuser la demande. Quiconque a assez d'argent pour s'offrir un téléphone n'a pas besoin de prêt. En revanche, si la personne vit dans une maison dépouillée, qui manque de commodités, elle obtiendra son prêt » (9). Cette discrimination par le téléphone portable interpelle quand on sait à quel point les opérateurs téléphoniques ont inondé les populations à faible revenu de formules et de cartes prépayées, notamment en Afrique (10). Le ciblage des pauvres est donc aussi complexe que délicat. Il n'a rien d'une évidence et n'est pas sans s'accompagner de pratiques douteuses comme au Maroc où les certificats d'indigences permettant la gratuité des soins dans les hôpitaux publics firent l'objet d'un trafic maintes fois dénoncé en 2004, ou une nouvelle fois au Bénin où le programme pré-cité de crédit aux plus pauvres s'est accompagné, au grand dam de Komi Koutché, par des favoritismes et de la corruption.

Quant à la dimension statique de la pauvreté, celle-ci ne donne pas plus satisfaction. Xavier Godinot, délégué d'ATD Quart Monde pour la région Océan Indien et coordinateur d'un livre sur l'éradication de la misère, souligne ainsi que le revenu annuel, tel qu'il est déclaré par les ménages, présente une instabilité déroutante sur le court terme qui interdit d'en faire un indicateur pertinent des entrées et sorties annuelles de la pauvreté. Aussi s'agirait-t-il finalement plutôt d'explorer les problématiques de vulnérabilités et d'inclusion sociale au sens large, plutôt que de classer des individus, des histoires et des mémoires dans des cases selon des représentations fantasmagoriques ou des formules mathématiques. La diversité des trajectoires et des situations est au cœur de la problématique assurancière et invite d'ailleurs à opérer une mutualisation large plutôt qu'à une seule segmentation autour d'une seule ligne de pauvreté.

Ces constatations incitent donc nombre d'opérateurs de microassurance à cibler aussi bien les personnes proches, voire en dessous de la ligne de pauvreté (cas d'ALLIANZ en Inde ou de certaines ONG) que les classes moyennes en construction (comme en Afrique du Sud ou au Brésil) ou en phase de précarisation (Haïti et autres pays soumis à des crises politiques, sociales, économiques majeures). Ce positionnement n'a rien d'extraordinaire. Nous la retrouvons dans le domaine de la microfinance qui se complexifie. Nous verrons par la suite que la plupart des réseaux du CIF (Confédération des Institutions Financières), en Afrique de l'Ouest, ont commencé par se déployer dans les zones rurales pour se tourner par la suite également vers les milieux urbains salariés. Le développement de produit pour des couches plus aisées (souvent des services financiers plus individualisés) mais également plus défavorisées (politiques pour les femmes et les jeunes) traduit de fait l'évolution et la diversité du secteur.

Ainsi la microassurance est hétérogène tant au niveau des assurés, ceux-ci ne sont pas tous issus du secteur rural ou informel, des réseaux de distribution, des portefeuilles, et enfin des produits. Un petit survol géographique du Sud au Nord pour nous en convaincre.

3. Aperçu géographique

L'Afrique du Sud

Dans un dossier de la revue *Risques* consacré à l'assurance en Afrique, Martial Boyé rappelait que l'Afrique du Sud occupait sans conteste la position de leader de l'assurance en Afrique avec un volume de cotisations représentant 90% des cotisations vie et 50% des cotisations non-vie du continent : « Hors Afrique du Sud, l'Afrique ne pèse plus que 0,2 % des cotisations mondiales ! », ajoutait-il. Rappelant que le montant des cotisations en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) est l'un des plus importants au monde, Martial Boyé mentionnait qu'il y avait fort à parier que, avec la politique d'*Affirmative action* et du *Black Economic Empowerment*, des couches considérables de population, jusque-là tenues à l'écart du développement économique, accèdent progressivement à l'assurance et participent largement à son développement (11). Rien n'est cependant acquis, car la société sud-africaine se distingue encore par sa dualité : une espérance de vie de 54 ans pour les noirs et de 73 ans pour les blancs et un écart entre noirs et blancs qui devrait s'accroître dans les quinze ans à venir d'après l'Institut sud-africain des relations interraciales. « Comment faire acheter des produits d'assurances Vie à la majorité des noirs sud-africains qui sont pauvres et souvent sans instruction et qui arrivent dans un monde économiquement évolué et organisé ? », interroge ainsi Kodjo Salami WOROU, dans une allocution à l'Assemblée générale de la FANAF en 2008.

La question est effectivement cruciale comme le rappelle une étude menée par la *Life Office Association* relevant la gravité du déficit en assurance-vie des ménages sud-africains. Une situation qui incita la LOA à lancer le programme d'assurance « Zimele » (« être debout sur ses jambes » en zoulou.) à destination de 17,5 millions de personnes à faible revenu, en majorité issue de la population noire. Alors que la première police proposée en 2006 portait sur une assurance funéraires, l'offre se compose à présent de polices d'assurance vie, crédit, obsèques et accidents corporels (12). Les fers de lance du secteur de la microassurance sont Hollard et Santam, deux compagnies d'assurance majeures en phase également de diversification géographique : Santam en Europe, et Hollard en Afrique de l'est, en Afrique de l'Ouest anglophone, en Australie, au Pakistan et en Inde. Santam avait commencé à explorer la voie de la microassurance dès 2006 à travers la commercialisation à bas prix d'un produit MRH ciblant la population des townships, pour une prime mensuelle comprise entre 15 et 170 zar (environ 2,40 et 27,5 dollars)(13). Modularité des primes due, là encore, à la diversité des situations existant parmi les populations à faible revenus. Hollard pour sa part propose depuis mars 2006 un package à travers le réseau PEP, un réseau national de 942 magasins ciblant en grande partie les populations à faible revenu. Pour une prime de 19.99 rand (2,6 dollars) par mois, Hollard et son partenaire de distribution PEP offrent dans un même package : une couverture funéraires couvrant l'adhérent principal, son époux(se) et jusqu'à cinq enfants (la prestation en cas de décès de l'adhérent principal ou de son époux(se) est de 5 000 rand et de 10 000 rand en cas de décès accidentel) ; une assurance accident familiale (la prestation en cas de décès de l'adhérent principal ou de son époux(se) est de 20 000 rand, et en cas de décès des enfants, de 10 000 rand) ; enfin, une assurance téléphone mobile pour les téléphones achetés auprès de réseau Pep (ceux-ci sont remplacés par le même modèle, ou un modèle similaire, jusqu'à la valeur de 1 000 rand). Notons qu'Hollard a également un partenariat avec la chaîne de magasin Edcon. Le produit proposé est une assurance décès, accident et invalidité qui, pour une prime mensuelle d'environ 4 à 6,61 dollars par mois, garantit le paiement de 2,360 dollars en cas de sinistre.

Ces partenariats de distribution, fréquent en Amérique Latine, constitueraient à terme un réseau de distribution essentiel dans la plupart des pays émergents ou moins avancés. Dans le récent rapport de PricewaterhouseCoopers intitulé « Emerging Trends and Strategic Issues in South African Insurance 2008 », on peut lire : « Certains participants ont noté que les compagnies de téléphone cellulaire disposent des meilleures opportunités pour servir ce marché, et que, par conséquent, une joint-venture aurait du sens. D'autres ont suggéré qu'il faut simplifier le produit [...]. Il a été suggéré d'utiliser un détaillant en tant que distributeur et de payer une rémunération [...]. Un grand assureur a fait observer qu'il était nécessaire d'adopter une vision à long terme et de traiter les Zimele marché comme un investissement »(14). Quelque soient les obstacles au développement de la microassurance, force est néanmoins de constater que nombre d'assureurs anticipent déjà à court terme une progression importante de la microassurance dans ces trois prochaines années, notamment à travers des garanties funéraires.

Nous ne reviendrons pourtant pas sur l'importance sociale, culturelle, identitaire et économique des funéraires en Afrique sub-saharienne (15). Ses potentialités en terme d'assurance ont d'ailleurs depuis longtemps été clairement identifiées et réalisées en Afrique australe. Nous savons depuis le produit Yaco de l'assureur ivoirien La Loyale que la demande est réelle et réalisable en Afrique de l'Ouest également. Outre les réseaux de pompes funèbres partenaires des assureurs, citons également le rôle des églises catholiques et surtout évangéliques dans la sensibilisation à l'assurance, voire la souscription. Quittant l'Afrique pour rejoindre un pays pas si lointain, Haïti, citons le rôle à venir de l'église évangélique dans la promotion du produit de masse funéraires Protecta de l'assureur AIC, produit vendu à travers la Banque populaire BNC, l'IMF Sogesol et bientôt Fonkoze. Réécoutons encore Kodjo Salami Worou à propos de l'Afrique du Sud: « Les Églises, lieu sacré et de partage par excellence constituent un réseau de distribution de produits dont le fondement et la conception sont basés sur la solidarité et la mutualisation des risques. La lutte contre la pauvreté et le bien être des fidèles exigent des premiers responsables des Églises, la recherche de solutions pas toujours internes dans le sens où les fidèles doivent toujours mettre la main à la poche pour régler les problèmes d'autres fidèles. Ainsi, des églises ont imaginé des produits couvrant les besoins primaires de leurs fidèles à savoir : le financement de projet, la perte de revenus suite à une maladie prolongée, les soins médicaux etc. Ces produits sont gérés par les compagnies d'assurance partenaires. Comme me disait un pasteur que j'ai

rencontré dans le cadre de la préparation de ce séminaire, la Bible dit que « l'homme ne vit pas seulement du pain, mais il en vit quand-même et qu'il ne faut pas vivre le ciel comme si la terre n'existe pas » (16). Sanlam et Centriq Insurance ont ainsi tous deux un partenariat avec la Zion Christian Church qui fédère un réseau d'églises comprenant plus de 5 millions de fidèle. Tout partenariat de distribution ne va cependant jamais de soi, la formation et la motivation des agents constituant notamment une problématique qui n'est d'ailleurs pas spécifique à la microassurance ou aux assureurs des pays du Sud.

Le Kenya

Quittons à présent l'Afrique du Sud pour le Kenya dont le taux de pénétration assurancielle est de 3%. Malgré un taux de pénétration bien plus élevé que la moyenne dans le continent, le secteur des assurances souffrent d'un niveau élevé de sinistres et d'indemnisations, notamment dans la branche automobile, marquée par une législation longtemps défailante, la généralisation de la fraude (jusqu'à 30% des sinistres), et la faillite de plusieurs assureurs.

Un programme attire pourtant notre attention, et fait partie des premiers programmes sélectionnée dans le cadre du Fonds pour l'innovation en microassurance. Il s'agit de BIMA YA JAMI – Assurance pour la famille, développée par un consortium comprenant la compagnie kenyane Cooperative Insurance Company (CIC), la Folksam Mutual Insurance Company, la Caisse nationale de sécurité sociale – NHIF, et enfin le Centre coopératif suédois. Ce programme s'inscrit donc à la fois dans un double cadre de partenariat public-privé et de coopération Nord-Sud. Axé là encore sur un package ou produit composite (une couverture funéraires et accident, ainsi qu'une couverture médicale publique) à destination des personnes à faible revenu, il se déploiera à travers un large éventail de modes de distribution novateurs (coopératives d'épargne et de crédit, institutions de micro-finance, associations d'artisans, associations de jeunes, associations caritatives et groupes religieux). Par prudence autant que par pragmatisme, les premiers pilotes concernent en premier lieu 15 000 commerçants du secteur informel prenant un micro-crédit auprès d'IMF sélectionnées (Faulu Kenya, ECLOF Kenya, Kadet and SMEP); ceci afin de faciliter le paiement de la prime d'assurance, le package étant octroyé lors de la prise du crédit. Le programme devrait cependant concerner dans les deux prochaines années 200 000 familles (approximativement 1 million de personnes) (17).

De la même façon que Hollard fait partie des précurseurs de la microassurance, la CIC témoigne déjà d'un sérieux historique de proximité des populations et d'une expérience importante dans les campagnes de communication et d'éducation financière à destination des populations à faible revenu. Son expérience de la microassurance n'est pas moins importante fin 2007, CIC couvrait, en relation avec 75 programmes de microfinance, plus de 160000 personnes pour une somme assurée de plus de 17 milliards de shillings (232 millions de dollars). Mr Kuria, Managing Director à la CIC, soulignait alors que certains programmes de Microassurance étaient déjà plus profitables que les autres produits d'assurance du portefeuille de la compagnie, tout en rappelant l'un des fondamentaux du secteur « Les personnes intéressées par ces produits exigent des produits simples et compréhensibles » (18).

Habitué à proposer des prix en rapport avec la faiblesse des revenus des populations, plus au fait des organisations informelles à vocation sociale, identitaire et financière, la CIC s'est récemment distinguée par une pratique curieuse pour un assureur, mais qui a peut-être tout son sens lorsqu'il s'agit à terme de massifier et populariser l'assurance. A savoir : une indemnisation sans condition préalable de ses assurés à la suite des récentes violences post électorales de Janvier et février 2008. Ce choix n'est pas l'apanage de la CIC puisque son compétiteur Kenya Orient Insurance Company a fait de même.

Cette décision peut s'expliquer probablement par le souci de répondre à l'une des trois causes responsables, selon Jérôme Yeatman, de la faiblesse des marchés africains : « Les garanties des assureurs sont le plus souvent incomplètes et répondent mal aux besoins réels des assurables. Le risque le plus redouté par les entreprises dans les villes africaines est celui de la destruction au cours d'une émeute ou d'un mouvement populaire, garantie aujourd'hui refusée par la plupart des réassureurs – et donc par leurs clients, les assureurs – sauf à des conditions très restrictives et très onéreuses » (19). Cet arbitrage classique consistant à éliminer une clause d'exclusion préjudiciable au développement d'un secteur, mesurant que son gain supérieur in fine à son application, se retrouve également dans certains contrats d'assureurs à propos du SIDA. Certains assureurs préfèrent en effet supprimer les clauses d'exclusion en cas de SIDA, après avoir constaté que le refus des personnes séropositives était finalement bien plus préjudiciable au déploiement de l'assurance que leur acceptation. Tel est le cas là encore de la CIC et de son produit destiné aux 100 000 membres de la coopérative de financement des femmes kenyanes (KWFT), une association spécialisée en microcrédits. Pour une prime de 3 600 KES (55 dollars), la police d'assurance couvre les frais de maladie, de maternité et l'infection par le VIH/Sida pour l'ensemble des membres de la famille. La police ne comporte pas de clauses d'exclusion pour les maladies de longue durée (20).

L'Ouganda

Notre « remontée géographique » nous conduit à présent en Ouganda. où 1% seulement de la population bénéficierait d'une couverture d'assurance classique. Le marché actuel se caractérise également par un chiffre d'affaire de 60 millions de dollars et la présence de 20 opérateurs (21). La situation est donc critique, mais finalement pas si éloignée de la plupart des marchés d'assurance des pays en développement ou moins avancés, marqués par une concurrence redoutable de nombreux acteurs sur un même créneau (grands risques et/ou particuliers très aisés). Cette situation incita dès lors la Uganda Insurers Association à lancer en 2008 une campagne de sensibilisation en vue d'étendre la couverture assurantielle à travers la diversification de l'offre, notamment la microassurance destinée aux populations à faible revenu. Selon un responsable de l'association ougandaise des assurances, le développement de la microassurance constituerait en effet un moyen de lutte contre la pauvreté et la précarité de la population (22). Cette campagne prolonge une histoire plus ancienne de la microassurance ougandaise, puisque AIG Ouganda et ses 26 partenaires d'IMF, dont FINCA, furent l'objet de plusieurs études et commentaires en depuis bientôt 10 ans. Ces études soulignaient alors à la fois le dynamisme d'AIG (1,6 millions d'assurés en microassurance prévoyance en 2003 à travers des partenariats avec plus de 20 IMF ougandaises) mais tout autant ses contradictions ou limites. Un ratio combiné de 65%, in ratio S/P de 37% et un *Expense Ratio* de 41% révélaient, selon bien

des analystes, un manque d'innovation sur toute la chaîne de valeur de l'assurance (aucune réduction des frais de gestion et d'acquisition) et un impact social négligeable. Une « poor value » dénoncée par Denis Garand et John Wipf ou J. Mc Cord et L. Manje (23), et confirmée depuis lors d'une étude d'impact particulièrement intéressante (24).

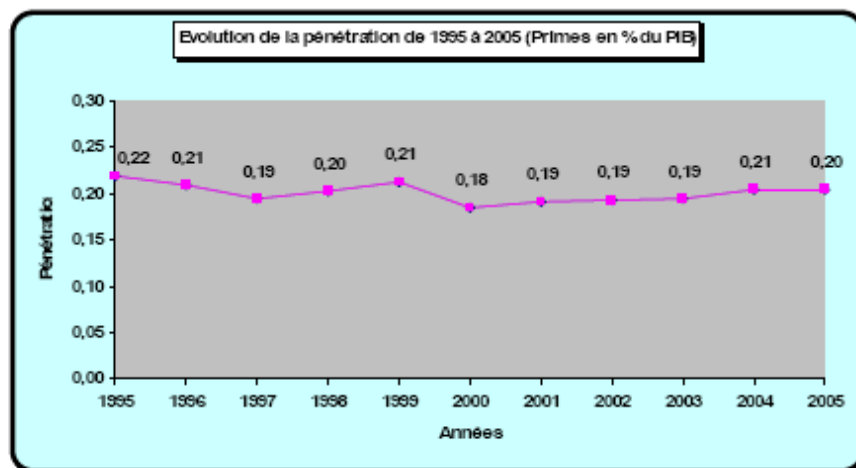
Cette critique pourrait d'ailleurs nous renvoyer à la situation de certains assureurs de la zone CIMA, où les frais de gestion et d'acquisition des contrats représentent en moyenne 32% des émissions vie (contre 9% pour le marché français), certaines sociétés affichant même des taux de frais de gestion exorbitants de près de 50% des primes (25). Force est de constater que, dans ce cas, la popularisation de l'assurance risque d'être fort difficile, tant les impacts peuvent être jugés nuls et l'assurance finalement perçue comme une taxe par les populations, notamment lorsque les produits les plus vendus sont obligatoires.

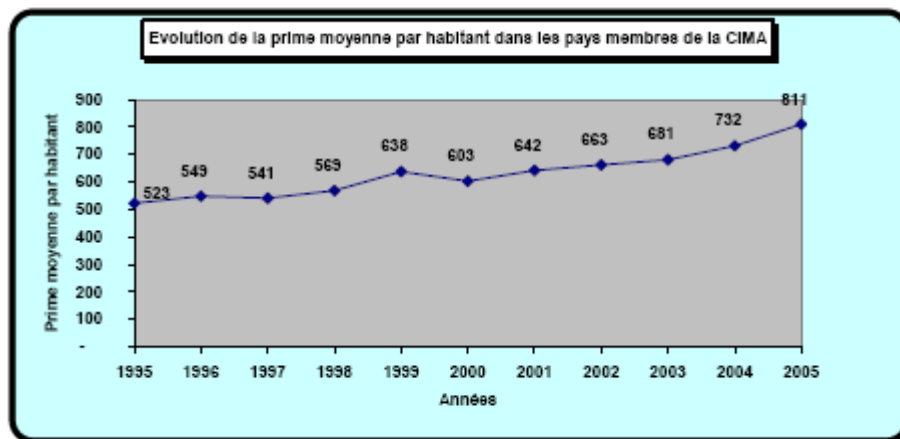
La zone CIMA

Dans le domaine des assurances, la zone CIMA constitue un référentiel pourtant particulièrement intéressant. Contrairement au Maghreb que nous aborderons ultérieurement, la zone CIMA/FANAF constitue un marché unifié de l'assurance (26). Monsieur Demba Samba Diallo, président de la Commission régionale de contrôle des assurances (CRCA) de la CIMA rappelle d'ailleurs dans un ouvrage dédié à l'histoire de cette intégration des assurances le point suivant : « La coopération qui a toujours existé entre la plupart des marchés d'assurances des pays de la CIMA, l'application d'un code unique des assurances par des Etats membres, l'appartenance à une même zone monétaire et l'utilisation du français comme langue de travail favorisent la constitution d'un marché d'assurances élargi qui est un des objectifs de l'intégration africaine dans le domaine des assurances » (27). Un objectif qui doit être salué, à l'instar de Gérard de La Martinière, alors Président de la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurances), qui rappelait dans un dossier de la revue *Risques* que cet « exemple est trop souvent ignoré alors qu'il constitue une très belle illustration d'une construction régionale réussie en matière d'assurance : la Conférence interafricaine des marchés d'assurance, dite zone Cima. Il est donc intéressant de revenir sur les conditions dans lesquelles ce marché intégré s'est mis en place, sur son fonctionnement actuel et sur son caractère exemplaire pour d'autres zones émergentes » (28).

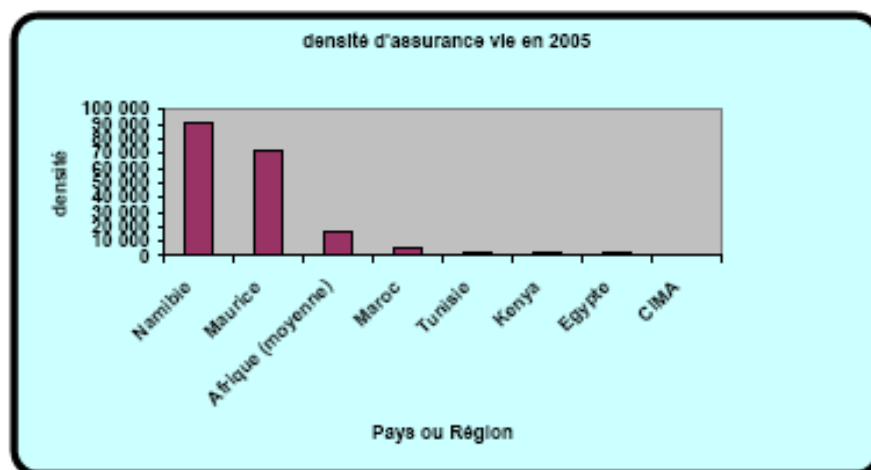
« L'adoption du traité instituant une organisation intégrée des assurances dans les Etats africains signataires du traité Cima (et du code annexé) a donc marqué une étape décisive dans l'évolution des marchés d'assurance de la région », souligne Jérôme Yeatman, grand spécialiste des marchés d'assurance en Afrique. Il reste que la zone CIMA stagne tant au niveau de la densité que du taux de pénétration ; et notamment dans le domaine de l'assurance-vie. Les tableaux présentés par Mamadou GK Kone, Commissaire Contrôleur à la CIMA, lors des Etats généraux de l'assurance vie à Douala en 2007, illustrent cette stagnation (29) :

Le graphique suivant retrace l'évolution du taux de pénétration de l'assurance vie dans la zone CIMA de 1995 à 2005.





Les disparités entre pays sont certes bien réelles (le marché ivoirien réalise d'ailleurs 52% de la production globale de la zone CIMA). Comparée à d'autres marchés africains hors zone CIMA, la densité d'assurance vie de la zone CIMA reste également très faible, comme nous l'indique, la figure ci-dessous :



La cotisation moyenne par habitant est de 811 francs CFA, soit 1,2 euros, contre 473,3 euros pour l'Afrique du Sud, 115,4 euros pour l'Île Maurice et 9,9 euros pour le Maroc. La pénétration de l'assurance demeure aussi très faible avec un taux qui oscille entre 0,05% du PIB (Niger) à 0,59% (Côte d'Ivoire), alors que le Maroc est à 0,71%, l'Afrique du Sud à 0,84% et l'Île Maurice à 2,66%.

La faiblesse des revenus des populations concernées n'explique pas tout. Une étude menée par la Banque Mondiale et rappelée lors des Etats généraux de l'assurance vie à Douala en 2007 mentionnait qu'une hypothèse basse de 3000 francs CFA de cotisation moyenne par habitant, permettrait d'envisager un triplement des primes collectées en assurance vie dans la zone CIMA dans un délai de deux à trois ans. Ainsi, entre ne rien payer et payer une fortune, d'autres options sont possibles et nous incitent plutôt à réfléchir justement sur la problématique de la commercialisation des produits d'assurance vie. Une problématique largement mentionnée à Douala par Mamadou GK Kone qui relève la montée en puissance de la bancassurance : « Selon les derniers contrôles sur place de la CIMA, les banques sont de plus en plus actives dans la commercialisation des produits vie [...]. Les assureurs vie de la zone CIMA ont de plus en plus recours à ce mode de distribution. La possibilité d'exploiter l'immense clientèle des banques pour la commercialisation des produits vie constitue pour bon nombre d'assureurs vie une préoccupation stratégique de premier plan. Ce mode de distribution va se renforcer avec les accords conclus entre les institutions de microfinance agréées et certains assureurs vie. Plusieurs compagnies d'assurance nouvellement agréées ont bâti leur business plan sur des partenariats conclus avec les institutions de microfinance ».

La microassurance et la massification/popularisation de l'assurance ne se limitant pas à un complément du microcrédit, comme nous l'avons explicité dans un article de la Revue risques, cette réflexion doit aller au-delà de la problématique d'un réseau de distribution qui comme nous le verrons ci-dessous engage en termes de partenariats et ne sera jamais acquis. Aussi, partageons-nous l'analyse de Mamadou GK Kone sur la nécessité de concevoir de nouveaux produits et process adaptés aux besoins des populations africaines : « La plupart des produits d'assurance vie commercialisés dans la zone CIMA

sont de type standard et présentent de nombreuses similitudes avec ceux vendus en Europe. Ces produits sont très souvent limités au personnel salarié des entreprises ou des administrations. Or les commerçants, les agriculteurs, les artisans, les transporteurs, les autres acteurs du secteur informel et les professions libérales sont dans la plupart des cas sans couverture sociale. Ces laissés pour comptes du système de protection sociale sont fort heureusement dans certains pays bien organisés et structurés. Ainsi on retrouve des syndicats de commerçants, des syndicats de transporteurs et des coopératives d'agriculteurs. En outre, dans certains pays de la CIMA, le phénomène d'associations est assez développé. Ces associations sont le plus souvent basées sur des affinités ethniques, religieuses ou sportives. Ces regroupements ainsi que les syndicats ou coopératives sus mentionnées pourraient constituer des cibles potentielles pour les entreprises d'assurance vie dans le cadre de contrats groupe bien adaptés. Ces dernières devraient donc examiner les moyens nécessaires pour atteindre ces populations, concevoir et gérer des produits appropriés avec des cotisations flexibles adaptées à la volatilité de leurs revenus. A cet égard, les modèles de microassurance en cours dans certains pays de la CIMA pourraient être vulgarisés et encadrés pour permettre leur encreage à l'assurance classique » (30).

L'expérience en cours menée par une nouvelle confédération, la CIF, apparaît en ce sens comme un évènement particulièrement intéressant.

La CIF (Confédération d'institutions financières)

Dans un livre essentiel pour bien comprendre les évolutions récentes, les défis mais aussi les promesses de la microfinance en Afrique de l'Ouest, différents auteurs et praticiens reviennent sur l'historique de différents réseaux burkinabè, togolais, maliens, béninois et sénégalais, à l'origine de cette nouvelle Confédération (31). Ces différents réseaux, RCPB au Burkina, FUCEC au Togo, Nyesigiso et Kafo Jigineu au Mali, Pamecas au Sénégal, comprenaient fin 2005 509 points de vente, 1 632 012 clients et 60% du marché de la micro-finance dans la zone UEMOA. En 2004, 42% de l'épargne totale mobilisée dans l'Union monétaire provenait de ses 6 réseaux. La nouvelle confédération issue de ces 6 réseaux compte à présent 1,8 millions de membres. Ces six réseaux n'ont pas tous la même trajectoire, les mêmes terreaux, le même positionnement. Certains sont plus importants que d'autres en termes de taille, de parts de marché dans leur pays respectifs, de croissance, de performance sociale et financière.

Un dénominateur commun semble pourtant se dégager : un souci d'équilibre financier et de rentabilité, mais tout autant une volonté de ne pas s'éloigner des objectifs sociaux à l'origine du développement de ses réseaux. Un souci également de poursuivre une extension tant géographique (déploiement vers le rural ou l'urbain selon son positionnement originel) que sectoriel aussi bien vers des populations plus aisées (secteur formel, souvent) que défavorisées (femmes ou jeunes à très faible revenu). Cette double extension ne fait que poursuivre un mouvement entamé depuis les années 80-90. Expansion géographique pour la RCPB qui essaime dès 1987 dans de nombreuses zones rurales puis urbaines, la RCPB ayant la meilleure couverture territoriale du pays, et constituant 85% du total des SFD. Expansion également à travers un ciblage plus conséquent des femmes jusqu'alors délaissés par la, plupart des coopératives. A travers le programme crédit épargne avec éducation (PCEE) financé par l'ONG Freedom from Hunger, le sociétariat féminin est ainsi passé de 10% en 1987 à 22% en 2005. Expansion enfin sectorielle comme nous l'explique Servais Kedem, Célestine Toé et Doaouda Sawadogo : « La RCPB constitue de nos jours une réelle offre d'accès aux services bancaires de proximité pour un pan majoritaire de la population. Sa clientèle s'est fortement diversifiée si bien que les fonctionnaires de l'administration publique ainsi que des salariés du privé, qui peuvent paradoxalement accéder aux services bancaires classiques, ont choisi de faire leurs virements salariaux dans les caisses populaires. A titre d'exemple, au 31 décembre 2006, 38 000 salariés des secteurs public et privé étaient membres des caisses populaires. Dont 2 000 fonctionnaires de l'Etat » (32).

Cette diversification de la clientèle se poursuit dans nombre de caisses populaires et s'inscrit finalement dans un mouvement plus général de la microfinance à travers le monde, conduisant certains prometteurs à inventer le terme de nanofinance, pour se démarquer d'un secteur en pleine transformation et risquant, selon eux, de s'éloigner des préoccupations initiales : lutter contre la pauvreté (33). Ce débat n'est pas le notre et nous savons d'ores et déjà qu'il est déjà en cours dans le secteur de la microassurance. Après tout, l'assurance ne prend tout son sens qu'à travers une large mutualisation, vecteur de solidarité consciente ou non. Elle est en ce sens le révélateur d'une cohésion sociétale et constructive. La description faite ci-dessous par les auteurs de l'ouvrage pré-cité, *La microfinance en Afrique de l'Ouest*, invite plutôt à percevoir le champ des possibles, des mutualisations à réaliser, des segmentations à proposer tant au niveau des populations, des produits, et des réseaux de distribution : « Ceux pour qui les Coopec étaient initiées, à savoir les agriculteurs et autres personnes pauvres, ne sont plus les seuls à bénéficier de ses services. L'usage a élargi la gamme de la clientèle par rapport à ce qu'envisageaient les initiateurs. A une épargne rurale s'est jointe une épargne urbaine avec des catégories relevant de « la petite bourgeoisie », clientèle prisée des banques classiques. Celle-ci y a trouvé des institutions de Proximité à qui confier ses fonds et accéder à une rémunération, avec des dépôts disponibles et liquides à tout moment. Avec le virage urbain, les Coopec sont de moins en moins réservées aux « pauvres », mais, tout en continuant à s'y intéresser, elles cherchent à offrir des services financiers à toutes les catégories sociales ».

Cette évolution de la microfinance n'est pas spécifique à la CIF ou à la microfinance en Afrique de l'Ouest, comme nous avons déjà pu le constater préalablement. Nous la retrouvons dans bien des programmes de microassurance, au sein de l'UNACOOPEC en Cote d'Ivoire également, qui regroupe déjà plus de 840 000 sociétaires, salariés ou retraités du public comme du secteur privé formel, du secteur informel également. Dans un tel contexte de diversification des produits et des clients, le développement de la microassurance, dans les réseaux de la CIF ou de l'UNACOOPEC-CI n'est donc pas surprenant (34). La CIF poursuit ainsi le déploiement du produit prévoyance RPC – Régime de Prévoyance Crédit – qui couvre le risque décès de tous ses emprunteurs en offrant une double protection : extinction de la dette en cas de décès de l'emprunteur et forfait de 100000 francs CFA (152 €) remis à la famille au titre de soutien pour faciliter les funérailles et franchir ce cap difficile (35). Le tableau ci-dessous présente des principaux indicateurs statistiques actualisés du RPC à fin juin 2008 dans les 6 réseaux du CIF (36).

Indicateurs	Sept 2006	01/06/08
Indicateurs de croissance		
Nbre d'assurés en cours	48 790	211 383
En cours assuré (€)	41 759 620	153 742 370
Primes acquises (€)	260 313	913 766
Indicateurs d'efficacité		
Délai de déclaration (cible <30jours)	29,5	40
Délai de transmission (cible <15jours)	21	22
Délai de paiement (cible <15jours)	14,5	7
Provisions actuarielles (€)		
Provisions mathématiques totales	585 563	2 044 408
- Provisions pour sinistres	311 864	
- Provisions pour remb. anticipés	39 811	
- Provision pour frais de gestion	233 888	
Marge de solvabilité(37)	29 278	93 680
Indicateurs de sinistralité		
Nbre de sinistres décès	44	161
Montant des sinistres décès (€)	47 320	145 075

Source : CIF

Des assureurs qui répondent aux appels d'offres des IMF (Institutions de Microfinance)

L'UNACOOPEC en Côte d'Ivoire prépare pour sa part le lancement de plusieurs produits prévoyance, en partenariat avec des assureurs, sélectionnés à l'issue d'un appel d'offre. Car, si les assureurs doivent être précautionneux dans leur choix de partenaires, force est de constater que la réciproque est aussi vraie. Le fait que la microfinance soit devenu un secteur convoité, et non plus seulement sympathique, explique la décision de certains opérateurs de microfinance de lancer des appels d'offre à destination d'assureurs, et de choisir alors en conséquence.

Tel fut le cas au Ghana, avec Care International qui déposa dans un journal local particulièrement lu, *The Daily Graphic*, une publicité informant leur désir de développer un programme de microassurance à destination des populations rurales à faible revenus ghanéennes. Cette annonce reçut la plus grande attention de la part du secteur des assurances puisque les assureurs les plus importants du pays y répondirent, à savoir : Metropolitan Insurance Company, Enterprise Insurance Company, Enterprise Life Insurance Company, Gemini Life Insurance Company, Donewell Insurance Company, Vanguard Insurance Company, Provident Insurance Company, GLICO (Gemini Life Insurance Company), Unique Insurance Company et CDH Insurance Company. Le produit prévoyance volontaire ANIDASO, une assurance décès/PTIA comportant également une garantie hospitalisation et un plan d'épargne, développé par le partenaire sélectionné, GLICO (Gemini Life Insurance Company) concerne à présent en grande majorité des salariés du formel, même si le produit est distribué à travers 26 banques rurales.

Plus récemment, c'est au Maroc qu'un appel d'offre important fut lancé par une association de microcrédit, à savoir AL AMANA, disposant d'un portefeuille de plus de 450 000 clients actifs. Répondirent à cet appel d'offre la plupart des assureurs marocains. Le premier du marché, Wafa, fut finalement sélectionné en Janvier 2009.

Le Maroc

Nous terminons ce survol géographique sur le Maroc dont le marché de l'assurance est le deuxième d'Afrique (avec un encaissement 2006 de plus de 1,6 milliard de dollars), après celui de l'Afrique du Sud (40,7 milliards de dollars en 2006). Il reste que le secteur des assurances offre un fort potentiel de rattrapage, puisque les montants de cotisations par habitant (52,4 dollars) et les taux de pénétration en pourcentage du PIB (2,9%) sont encore faibles.

Cette faiblesse de l'assurance n'est pas sans conséquence sur la stabilisation d'un pays, et invite certains pouvoirs publics à encourager le développement de la microassurance dans le cadre d'un partenariat public-privé ou de politique de subsidiarité de l'Etat. Le développement considérable du micro-crédit au Maroc fut déjà en partie encouragé par les pouvoirs public : Une croissance à deux chiffres (13% pour le premier semestre 2008) depuis plusieurs années, un objectif d'un million de clients en 2010 dépassé en 2008 avec près de 1,4 millions de clients en 2008, pour un encours global de 6 milliards dirhams, en hausse de 5,5%, un bénéfice de 133 millions dirhams, en progression de 8%, un prêt moyen qui aura doublé passant de 3000 à 6000 dirhams, la présence de quatre associations marocaines dans le classement du magazine économique américain

Forbes sur les 50 meilleures institutions au niveau mondial dans le domaine de la micro-finance (38), sont autant d'éléments qui témoignent de la vitalité d'un secteur confronté du coup à une crise de croissance. Face à la montée des créances en souffrance dans un contexte de concurrence accrue, de diversification des produits et de prêts accordés plus élevés ou plus risqués, les autorités bancaires souhaitaient établir dès Janvier 2009 de nouvelles règles prudentielles pour les 13 associations du microcrédit. La situation semble moins difficile et inquiétante qu'au Bénin. Il reste que la prudence est de mise comme le rappelle le Conseil consultatif du microcrédit, tenu récemment sous la présidence de Salah Eddine Mezouar, ministre de l'Economie et des Finances, qui a examiné et approuvé le projet de règles de classification et de provisionnement des créances. « Si pour les grandes associations le problème ne se pose point, les petites associations auront certainement du mal à suivre. Car s'appliquer des règles de provisionnement suppose au préalable une assise financière solide. Une recapitalisation des petites associations s'impose. L'Etat sera appelé à mettre la main à la poche : une enveloppe de 200 millions dirhams sera injecté dans le secteur sur une période de cinq ans » constate un journaliste de *l'Observateur* (39).

Cette diversification des produits et de la clientèle ne s'explique pas uniquement par des motifs commerciaux. Les objectifs sociaux sont bel et bien présents. Madame Edith Gasana, représentante du PNUD au Bénin, lors d'une allocution de l'A.G FANAF 2007 à Cotonou soulignait déjà : « Fournir aux pauvres des moyens d'existence sans les prémunir contre les risques empêchant leur durabilité pourrait s'avérer contre-productif ». Tous ces éléments : forte croissance mais non sans risque, concurrence entre opérateurs, diversification géographique et des services, conscience de la vulnérabilité de leurs clients, font que certaines associations de micro-crédit marocaines sont en passe de développer la microassurance. Des premières expérimentations eurent lieu dans le domaine de la santé, puisqu'en 2006 Al Amana, Zakoura et FONDEP s'associèrent pour proposer une offre d'assurance médicale à leurs clients. Une convention cadre fut alors entre l'Etat et les protagonistes le 13 novembre 2006 (40). Les résultats furent cependant peu probants. Ce qui ne découragea pas ces opérateurs, puisque nous avons vu qu'Al Amana, à titre d'exemple, venait de sélectionner Wafa pour ses programmes de microassurance, tandis que plusieurs compagnies d'assurance se sont également rapprochées des associations de micro-crédit en vue de nouer des partenariats « Autant les assureurs se sont rapprochés de nous, autant nous sommes allés à leur rencontre. En effet, s'ils sont en train de définir des produits de micro-assurance, il ne faut pas non plus qu'on accepte n'importe quoi. Nous avons lancé des études pour voir les types de produits qui répondent le mieux aux besoins de notre population cible », précise Leila Akhmissse, directrice du développement de la Fondation Zakoura (41). Ces partenariats sont devenus notamment possibles en raison d'un dahir (législation) du 20 décembre 2007, autorisant, sous condition d'agrément, les associations de micro-crédit à distribuer des produits d'assurance de personnes, ainsi que contre l'incendie et le vol, en partenariat avec des assureurs. Cette nouvelle législation ne saurait finalement surprendre dans un pays où la bancassurance joue un rôle essentiel.

4. Au-delà de la géographie : les assurances rurales

Quittons à présent le domaine de la prévoyance et de la santé pour nous plonger directement au cœur du secteur rural. Cela n'a rien d'incongru, au regard du poids démographique considérable de la population rurale en Afrique et de sa participation au PIB formel et informel du continent. Les enjeux de la question agricole et de ses conséquences tant au niveau de l'autosuffisance alimentaire, de l'exode rural, de la bidonvilisation, du chômage et des émeutes, sont tels que notre description présente ne peut être que décalée par rapport à l'immensité du sujet.

Les problématiques globales du développement rural, de l'agriculture vivrière et familiale, de l'élevage furent pourtant ces trente dernières années les grandes oubliées de l'économie et du politique. Comme le rappelle l'agronome Pierre Janin : « La question agraire et agricole a ainsi peu à peu déserté le champ des politiques publiques, même si les Etats respectifs ont continué à légiférer. Les débats se sont davantage orientés vers la réduction de la pauvreté (via les Cadres stratégiques de lutte contre la pauvreté promus par la Banque mondiale). Et ce n'est que très récemment que le thème du développement rural a connu un regain d'intérêt » (42). Notre propos n'est pas de prioriser les luttes, pauvreté du monde rural contre monde urbain, extrême pauvreté et malnutrition contre précarité des populations mangeant à leur faim mais très vulnérables. Dans l'éditorial de la Revue *Hérodote* consacrée aux enjeux de la crise alimentaire mondiale, Béatrice Giblin, revenant sur les travaux de Sylvie Brunel, Nicolas Brucas et Benoit Daviron, rappelle d'ailleurs que, plus qu'un problème de production insuffisante, la « crise alimentaire » de longue durée résulte avant tout de la pauvreté : « Et la gravité de la pauvreté résulte des énormes inégalités économiques et sociales qui caractérisent la majorité des pays sous-développés. Et ces inégalités résultent à leur tour essentiellement des errements des responsables politiques et économiques » (43).

Cet oubli, pour ne pas dire ce sacrifice, assumé ou non, est également diagnostiqué par Demba Moussa Dembélé, Directeur du Forum Africain des Alternatives et d'Arcade : « Au Sénégal, suite à la libéralisation forcée du commerce extérieur, plusieurs filières, comme celles de la volaille, de la tomate, de l'oignon ou du lait ont été durement affectées par l'invasion de produits alimentaires subventionnés. Toutefois, on ne peut occulter la responsabilité du gouvernement sénégalais, comme des autres gouvernements africains, qui a négligé l'agriculture en dépit du fait que plus de 60% de la population est de ce secteur. Les investissements dans l'agriculture n'ont pas été à la hauteur de son rôle stratégique et de son importance dans le développement du pays » (44). Notre propos n'est pourtant pas non plus de savoir quel est du politique, du financier, de l'économiste, du gouvernement ou de l'instance internationale, le plus responsable. Exposer la problématique des assurances dans le monde rural, cette grande oubliée de ces dernières décennies, revient plutôt à apercevoir une nouvelle fois que l'assurance n'est que le reflet d'une composition ou d'une décomposition d'un pays.

Les assurances indicielles : perspectives

Depuis plusieurs années, différents pilotes d'assurance indicielle sont dès lors testés à travers le monde. *l'Argus de l'assurance* citait déjà en mars 2006, le programme initié par le Programme alimentaire mondial des Nations-Unies (PAM) en collaboration avec le réassureur Axa RE (45). Ce réassureur qui a disparu depuis dans les Bermudes, annonçait la mise en place du premier contrat d'assurance pour l'aide humanitaire d'urgence. Il s'agissait d'un projet pilote d'aide financière d'urgence de 7 millions de dollars en cas de sécheresse extrême en Ethiopie pendant la saison agricole 2006 : « Ce contrat, de type dérivé climatique, est une couverture indicielle calculée sur la base de données pluviométriques fournies par 26 stations météo éthiopiennes. Le règlement du sinistre sera effectué si les données recueillies entre mars et octobre 2006 indiquent que la quantité de pluie tombée est significativement en dessous des moyennes historiques, entraînant une perte généralisée des récoltes. Le modèle a été construit sur la base d'une perte potentielle affectant 17 millions d'agriculteurs éthiopiens, même si le contrat pilote, encore au stade expérimental, prévoit un montant d'indemnisation peu élevé » (46).

Cette collaboration entre le PAM et feu AXA Re ne s'est pas poursuivie, mais force est de constater que le sujet n'est pas épuisé, loin s'en faut, puisque la Banque Mondiale multiplie des pilotes à travers le monde, et particulièrement en Afrique dans le cadre du Programme des produits agricoles de base « Tous ACP » financé par l'Union Européenne (à hauteur de 45 millions d'euros) et impliquant également la FAO. Le projet couvre l'Éthiopie, Madagascar, le Malawi, l'Ouganda et la Tanzanie. Selon Piero Conforti, économiste à la FAO, « l'assurance agricole peut aider les petits agriculteurs à réduire les risques encourus et à améliorer leurs revenus, mais elle peut entraîner de gros frais de transaction. L'assurance à coupons est une façon de réduire ces frais ». Contrairement aux polices d'assurance classiques qui exigent des preuves des dégâts, les polices à coupons utilisent des critères météorologiques pour déclencher l'indemnisation - une température minimum, un volume de précipitations ou une certaine vitesse du vent. L'assuré reçoit un coupon d'une valeur monétaire fixe qui lui sera versée si l'événement climatique se produit » (47).

Différents projets sont ainsi expérimentés par des assureurs locaux, des réassureurs, des gouvernements. Citons ainsi le groupe Financial Sector Deepening au Kenya qui fournit des services financiers accessibles aux populations rurales qui est sur le point de lancer un programme d'assurance récolte au profit des agriculteurs. Indexé sur les dérivés climatiques et adapté à chaque type de culture, le produit devrait servir de vecteur de développement de l'agriculture dans le pays. Il permet aux fermiers d'accéder à des prêts et de bénéficier rapidement des compensations prévues en cas de pertes (48). Citons le cas de Swiss re qui, après avoir réfléchi avec l'Earth Institute à une assurance à coupons basée sur les précipitations pour le village du millénaire Sauri, dans l'ouest du Kenya, communique à présent sur un programme au Malawi en partenariat avec l'Association internationale de développement (IDA), organe de la Banque mondiale. Il s'agit en l'occurrence d'une assurance sécheresse et perte de récolte établie pour un an à titre renouvelable et ne concernant que la période de la mousson (octobre à Avril). L'assurance est liée à un index, qui permet d'anticiper le niveau de perte de récolte par rapport à la pluviométrie. Le montant maximal sera payé si la production de maïs tombe 10% en dessous de la moyenne historique. Selon les termes de l'accord, Swiss Re, paiera jusqu'à 5 millions de dollars (3,7 millions d'euros) dans le cas d'une pénurie de maïs consécutive à une sécheresse.

Plus globalement, Swiss Re déclarait en septembre 2007 vouloir déployer un dispositif permettant de couvrir le risque climatique et notamment sécheresse pour 400 000 fermiers/agriculteurs des pays suivants : Malawi, Tanzanie, Kenya, Ouganda, Ethiopie, Rwanda, Nigeria, Ghana, Sénégal et Mali : « Cela fait suite au lancement au début du mois d'un programme de 2 millions de dollars pour protéger 150 000 agriculteurs en Ethiopie, au Kenya et au Mali contre les effets économiques de graves sécheresses [...]. Mais l'approche est également clairement commerciale. Si ces solutions pour les villageois africains seront couronnées de succès, elles pourraient être étendues ailleurs aussi » (49).

PlaNet Guarantee devrait pour sa part réaliser sur 6 mois une pré-étude de faisabilité d'une assurance indicielle pour les producteurs maliens de coton. L'objectif étant d'évaluer la demande, la tarification du produit, la mise en place des systèmes d'information et de collectes de données et de mesure des indices, la conformité avec les instances réglementaires, car ici comme dans la plupart des pays en développement, la législation concernant les assurances indicielles reste floue, quand elle n'est pas carrément absente (50).

La difficulté des assurances indicielles

L'intérêt porté par des gouvernements, des instances internationales et quelques acteurs privés à ces assurances indicielles ne saurait pour autant masquer les difficultés, ou les complexités de ce type de produit. L'assurance indicielle ouvre des perspectives intéressantes que nous avons mainte fois soulignées, mais de nombreux problèmes ont déjà été relevés. Des problèmes techniques de fiabilité et d'évaluation des indices, des tensions liées au contrôle des jauges ou stations de détection, des problèmes de compréhension et d'acceptation d'un produit qui peut déclencher une garantie malgré l'absence de sinistre sérieux ou ne rien indemniser en dépit d'un indice non dépassé mais dont les conséquences réelles sont pourtant désastreuses. La demande peut être du coup parfois en deçà des espérances des promoteurs d'une assurance indicielle, comme le rappellent Dean Karlan et Jonathan Morduch dans un article particulièrement stimulant (51).

La difficulté des assurances agricoles, au-delà même de la question de zones géographiques structurellement sinistrées, invite donc à explorer donc plusieurs voies plutôt qu'une seule, aussi attrayante soit-elle. Cyril Fouillet, du Cermi, Isabelle Guérin, de l'IRD, et Solène Morvant-Roux de Farm notent que les solutions sont à rechercher du côté de produits d'assurance climatique mais également du couplage crédit/produit d'assurance : « En effet, face aux risques qui affectent la production agricole, J. Skees considère que si l'insertion dans une filière peut apporter des réponses au risque climatique [...], il constate d'une part que les filières (accès aux intrants/ écoulement de la production) sont peu développées dans les pays du Sud et, d'autre part, que le couplage marché d'assurance et marché du crédit a un impact plus favorable sur la croissance des pays que dans le cas où le marché d'assurance n'est pas développé. L'épargne permet de faire face aux risques faibles mais l'assurance permet de protéger les populations des risques plus importants. Pour autant, il semble important d'approfondir les

connaissances scientifiques sur la perception du risque et notamment sa dimension psychologique par les populations concernées. Ceci permettrait sans doute de mieux expliquer le succès mitigé des produits d'assurance » (52).

Le secteur rural comme facteur de stabilité

Ainsi, plutôt que de se focaliser sur une seule réponse perçue dans un premier temps comme une panacée, il s'agirait plutôt de mesurer l'étendue des problèmes et des enjeux, et voir dans le développement récent des assurances indicielles, non point un salut, mais la réactivation cruciale d'un défi majeur : le soutien au monde rural et agricole dans son ensemble. En rappelant qu'en Afrique sub-saharienne, entre 40% et 50% de la population est sous-alimentée (70% des personnes souffrant de mal nutrition dans le monde sont ruraux, remarque pour sa part Marcel Mazoyé), en supposant que d'ici 2050 l'Afrique sub-saharienne pourrait voir sa population doubler, passant de 900 à 1 800 millions de personnes, selon la FAO, l'économiste Bruno Parmentier craint que l'Afrique connaisse de plus en plus la faim au 21^e siècle (53).

Une sombre prédiction qu'il faut manier avec prudence, à moins d'être habité par le dogme du déterminisme hégélien et d'oublier que les pays d'Asie qui sont depuis devenus des pays à revenu intermédiaire ou élevé avaient des revenus par habitant comparables ou inférieurs à ceux des pays subsahariens dans les années 1960, mais qui invite à observer le présent avec vigilance et inquiétude. Cette observation ne relève pas d'un afropessimisme occidental prompt à juger. Elle dépasse d'ailleurs le cadre de l'Afrique sub-saharienne et se retrouve au sein de gouvernements ou d'instances mesurant que l'assurance fait partie intégrante de la problématique agricole dans le développement ou la stabilité d'un pays. Aussi participent-elles à de nouvelles réflexions, quitte à édicter des lois incitatives, comme au Brésil, ou plus contraignantes pour les assureurs (quota important de polices de microassurance à souscrire dans le monde rural) comme en Inde. En Chine, les assureurs suivent un mouvement impulsé par China Life, puisque plusieurs autres assureurs expérimentent à présent une microassurance à grande échelle, les autorités gouvernementales mesurant l'importance de l'assurance comme facteur majeur de stabilisation. Revenant sur le continent africain, citons enfin le Sénégal où l'assurance agricole subventionnée par les pouvoirs publics est de nouveau à l'ordre du jour. En effet, l'État sénégalais s'est engagé à supporter 50% des primes d'assurances sous forme de subvention à la Caisse Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (54). Rappelons également qu'une étude de la Banque mondiale préconisait la création d'une compagnie d'assurance agricole au Sénégal et que les sociétés d'assurance du marché seraient prêtes à s'engager à 50% dans le capital de la nouvelle entité dont l'établissement reste soumis à l'agrément de la CIMA (55).

Cette attitude du gouvernement sénégalais et de certains opérateurs privés constitue peut-être une réponse aux récents événements qui ont frappé le pays : « Les organisations de producteurs sont montées au créneau pour obliger le gouvernement à prendre des mesures d'assistance au monde rural. La somme débloquée – 10 milliards francs CFA, soit environ 15,3 millions d'euros – a cependant été jugée insuffisante. La mobilisation des producteurs a entraîné celle d'autres mouvements sociaux. Une marche des associations de consommateurs contre la vie chère a été durement réprimée et suivie d'arrestations. Après avoir organisé plusieurs marches de protestation à travers tout le pays entre le dernier trimestre 2007 et le premier trimestre 2008, les principales centrales syndicales ont décrété une grève générale de 24 heures contre la dégradation des conditions de vie, grève largement suivie qui a paralysé l'activité économique du pays durant la journée du 22 mai 2008. Les partis politiques ne sont pas en reste. Les principaux partis d'opposition ont organisé une grande marche dans les principales artères de la capitale pour dénoncer à la fois la dégradation des conditions de vie et l'échec du gouvernement » (56). Ces émeutes ne sont pas spécifiques au Sénégal ou aux pays africains. Elles ont frappé de plein fouet Haïti et son premier ministre, Jacques Édouard Alexis a dû démissionner. Elles ne se réduisent probablement pas à des émeutes de la faim spontanées ou irrationnelles, comme le souligne si bien le sociologue et historien Laurent Delcourt, mais à des mobilisations plus organisées et structurées, dans un contexte temporel et spatial plus profond.

Aussi aurait-on tort là encore de rentrer dans une dichotomie du risque entre le monde rural et urbain. Il faut plutôt s'intéresser à la microassurance dans son ensemble, ou plus précisément à l'inclusion financière et assurancière pour une large partie de la population, plutôt que de laisser croire effectivement que la microfinance pourrait à elle seule réduire la pauvreté (57). La création de la Confédération d'institutions financières (CIF) dans la zone UEMOA (58) constitue en ce sens un événement particulièrement stimulant. D'une part, parce qu'elle dépasse ces frontières rurales/urbaines/périurbaines. D'autre part, parce qu'elles s'inscrivent dans un enjeu maintes fois mentionné lors des AG de la FANAF : celui de dynamiser un marché de l'assurance vie bien trop confidentiel, avec un rythme de croissance des primes « vie » moins rapide que celui de l'économie sous-jacente.

5. Un état des lieux non exhaustif

Ce survol de l'état de la microassurance en Afrique ne prétendait pas à l'exhaustivité. Nous avons procédé à des choix géographiques en nous focalisant sur des pays ou des programmes symptomatiques du développement du secteur. Nous aurions pu citer l'implication croissante d'assureurs internationaux dans la microassurance africaine à travers des filiales. Zurich Group apparaît comme un fer de lance au niveau mondial et cible à présent en Afrique l'Afrique du Sud et le Maroc. Allianz pour sa part développe plusieurs projets en Afrique et sur d'autres continents : « En Inde, Allianz garantit aujourd'hui pas moins de 1,6 million de personnes en accident, santé et assurance-vie – soit entre 3 et 4 milliards d'euros de chiffre d'affaire annuel – avec 25% de ses affaires dans le secteur rural. En Egypte, le groupe s'est associé à l'organisation non gouvernementale PlaNet Finance (30 000 assurés aujourd'hui). Et, depuis 2007, deux autres programmes ont été lancés en Colombie (639 000 clients bénéficient d'une assurance accident distribuée dans les supermarchés Carrefour locaux) et en

Afrique (Cameroun, Madagascar, Sénégal) », écrit Floriane Bozzo, dans un récent dossier de l'Argus de l'assurance consacré à la microassurance (59).

Cet état des lieux a fait l'impasse sur les assurances informelles pourtant omniprésentes en Afrique et ailleurs. Leur importance est cruciale. Citons le cas des tontines à travers un long extrait d'un article essentiel de Sylvain Ngassam Bertelet : « En procédant à une observation poussée de ces circuits financiers informels, on peut se rendre compte qu'il existe un troisième volet tout aussi important que l'épargne et le crédit, qui sinon constitueraient la seule raison d'être de ces circuits financiers informels. Ce troisième volet, que Foko a baptisé en paraphrasant Vogel, « le tiers caché de la finance rurale », remplace dans un contexte de dysfonctionnement ou d'absence d'un système de protection sociale une gamme de services sociaux qui sont généralement du ressort de l'Etat et dans une certaine mesure des compagnies d'assurance. Qu'elles fonctionnent avec un système de paiement fixe ou progressif, les assurances souscrites ont pour la plupart un caractère social, avec prédominance des risques décès et maladie, ce qui est justifié en partie par le dysfonctionnement ou l'absence de système de protection sociale en milieu rural et péri-urbain [...]. La recherche d'une protection est l'élément qui semble le plus motiver les individus à adhérer aux tontines [...]. Ces résultats relèguent au second plan la nécessité d'épargner, que la littérature a toujours présenté comme facteur déterminant de l'existence des tontines. Ils montrent que les critères « paiement de l'assurance » et « régularité aux séances » sont des éléments forts constitutifs des tontines. La souscription et le versement de la prime sont généralement les premières sommes réclamées à tout nouveau membre dans plusieurs tontines visitées » (60).

On pourra également signaler un grand absent dans cet état des lieux : le monde des mutuelles de santé. On pourrait le regretter au regard du nombre de mutuelles qui foisonne et/ou se structure, notamment en Afrique de l'Ouest ou centrale. Rappelons simplement que la *Concertation* compile depuis plusieurs années des données très précieuses sur le nombre de mutuelles par pays, le type de garantie, le niveau de prime mensuel, la périodicité, la composition socio-économique des assurées, etc. (61), que nombre de ces mutuelles ont été lancés sur l'initiative d'églises (au Burkina Faso et au Sénégal) ou d'ONG, comme le CIDR, et enfin que des problèmes de taille (périmètre de mutualisation généralement très réduit), d'irrégularité de paiement ou de structures de soins défaillants semblent compromettre des systèmes pourtant cruciaux. Des structurations sont en ce pendant en cours, afin d'atteindre un périmètre de mutualisation financière. Les économistes de la santé Bruno Gautier, Allan Boutbien et Bruno Galland considèrent que, dans le cadre de l'Union des Mutuelles de Guinée Forestière (UMGSF), le seuil de viabilité est à plus ou moins 60 000 bénéficiaires assurés, à condition qu'il y ait maintien d'une qualité des prestations offertes par les formations sanitaires conventionnées et le maintien du pouvoir d'achat du public-cible. La Macif ou le DID contribuent également à la maturation d'un secteur complexe mais non moins essentiel et à fort potentiel. Ces deux acteurs majeurs participent d'ailleurs à la consolidation de sociétés d'assurance mutuelle, bien au delà des seules problématiques de la santé, puisque la prévoyance ou l'assurance vie épargne constitue à présent un pan essentiel de leur expertise assurancière.

6. Conclusion : Défis et potentialités

Cet état des lieux de la microassurance en Afrique ne prétendait pas à l'exhaustivité. La tâche est impossible et la définition même de la microassurance apporte plus de questions que de réponses. Il n'est pas rare de découvrir dans un pays des programmes d'assurance innovants sans que le terme de microassurance ne soit une seule fois utilisée par leurs promoteurs ou leurs assurés. Cet article visait plutôt à montrer la diversité des acteurs, des produits, des modèles de distribution, à souligner autant la visibilité croissante du secteur que sa grande marge de progression également. Comprendre les pratiques informelles existantes, plutôt que de les juger, et innover, optimiser sur toute la chaîne de valeur de l'assurance permettront de combler en partie le large déficit assuranciel. La microassurance est de fait bien plus profonde et intéressante qu'une assurance *low cost* cantonnée à une classe mythique uniforme : « Les pauvres ».

L'initiative du Fonds pour l'innovation en microassurance permettra sans nul doute de mieux comprendre les enjeux, les défis, les forces de la microassurance. Sélectionnant aussi bien des assureurs commerciaux que des mutuelles, des ONG que des centres de recherche, des produits d'assurance vie que des produits santé ou agricoles, ce Fonds viendra témoigner des innovations de l'assurance au-delà des frontières et des enfermements idéologiques et structurels.

Les défis sont pourtant nombreux. Martial Boyé en cite quelques uns : « L'Afrique francophone est encore souvent confrontée au phénomène de délocalisation des cotisations. Ce phénomène n'est pas propre à l'Afrique mais est ressenti avec beaucoup d'irritation par nos amis africains qui ont l'impression d'être spoliés lorsqu'ils constatent ces pratiques. Le phénomène est amplifié en raison du peu de confiance de bon nombre d'assurés, voire de courtiers internationaux, à l'égard des sociétés d'assurances locales jugées encore peu sûres ». D'autres obstacles assuranciers sont à surmonter comme l'inadéquation de tables actuarielles d'un autre temps, la non utilisation d'une gestion actif-passif pourtant cruciale, la faiblesse des encaissements par société (62), l'absence d'un véritable marché financier offrant des placements rentables, la fragilité des marges de solvabilité alors même que des règles prudentielles nouvelles devraient rentrer en vigueur, la réduction des frais de gestion et d'acquisition, la diminution des arriérés de primes, la réduction des temps de traitement dans les règlements de sinistres ou carrément le souci de régler les sinistres, la simplification des procédures et leur compréhension par un large public, l'adaptation de produits aux populations. Si la liste est longue, force est pourtant de constater qu'elle n'est plus à présent ignorée.

Jérôme Yeatman rappelle ainsi que des assureurs ou réassureurs appartenant à des Africains s'interrogent sur les services qu'ils peuvent rendre, non seulement aux entreprises de leur pays mais aussi aux populations locales dont ils connaissent les besoins de sécurité et les limites de leur capacité contributive à la souscription des risques auxquels elles sont exposées :

« Les derniers forums consacrés au développement de l'assurance en Afrique ont mis l'accent sur la microassurance et sur les besoins de protection sociale des populations relevant de l'économie informelle. Il faut que les assureurs inventent de nouvelles formes de distribution moins coûteuses et des contrats moins chers, plus adaptés aux attentes des assurables ». Ce besoin d'inventer sur toute la chaîne de valeur de l'assurance, tout en tenant compte des caractéristiques sociétales d'un pays, ne répond pas seulement au souci de protection du secteur informel ou de la microfinance. Puisque comme nous l'avons vu, la microassurance vise à devenir une assurance de masse qui mutualise un pan entier de la société, des très pauvres jusqu'aux classes moyennes particulièrement vulnérables.

Ce besoin d'apporter de nouvelles solutions assurancielles ne constitue pas qu'une problématique de l'économie de développement. Il peut être salutaire pour nombre de sociétés d'assurance concentrées sur un même marché congrue de se diversifier et de mutualiser ses risques en allant cette fois vers l'ensemble de la population. Nous pourrions dire qu'à l'extrême, les assureurs ont plus à espérer des populations que le contraire. La méfiance, l'indifférence, la méconnaissance des assureurs à l'égard des populations dans leur ensemble est réciproque. En Afrique comme ailleurs, nombre de personnes sont revenus de leurs illusions à la suite de crises politiques, économiques et sociales. Les gestions du risque comme le don et le contre don, l'appartenance à des réseaux de solidarité familiale, économique, sociale, identitaire, la diversification des activités ou des actifs, l'épargne, le crédit, ne seront pas abandonnées. Cette gestion traditionnelle du risque, où se dessinent des familles élargies et des siècles d'expériences face aux risques, ne saurait être ignorée, et pour cause. Elle a d'une certaine façon fait ses preuves comme nous l'enseigne l'historien John Illife : « Les thèmes centraux de l'histoire africaine sont le peuplement du continent, la réussite de la coexistence de l'homme avec la nature, la construction de sociétés durables et la défense contre les agressions des régions plus favorisées. Comme le dit un proverbe du Malawi : « Ce sont mes gens qui font le monde ; la brousse a des blessures et des cicatrices » (63).

Pour Boureima Alpha Gado, historien et socioéconomiste du développement rural à l'Université Abdou Momouni de Niamey (Niger), la capacité d'adaptation aux risques climatiques est une caractéristique essentielle des sociétés paysannes pré-coloniales. En bref, cela fait bien des millénaires que les hommes africains sont rentrés dans l'histoire des risques et développent des systèmes de prévoyance. Il ne s'agit certes pas de tomber dans une amnésie du présent et de ses difficultés, pas plus qu'il ne faille figer l'histoire en pensant que l'Afrique évolue à un rythme plus lent que d'autres continents. Philippe Trainar, Chef économiste à la Scor et penseur du risque, récuse à juste titre aussi bien les thèses incriminant le sort ou le hasard que celles déterministes, pour expliquer les difficultés actuelles traversées par de nombreuses sociétés africaines : « Il est clair que l'on peut appliquer au passé le fameux adage que les anciens philosophes appliquaient aux astres : il incline mais ne détermine pas... sauf à nier toute capacité d'innovation et de création chez l'être humain, ce qui est, par définition, contradictoire avec les idées de croissance et de progrès économiques » (64).

De fait, les mutations en cours sont profondes et elles concernent également les gestions traditionnelles du risque, essentielles, comme nous l'avons vu, mais néanmoins limitées et érodées par la pression démographique considérable de ces dernières décennies. L'exode rural, aboutissant à l'essor de l'économie informelle et de l'extension des bidonvilles, la mondialisation des images et des NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication), participent également à cette érosion parfois douloureuse de ces gestions traditionnelles du risque. Autant d'événements qui incitent des populations à explorer d'autres moyens de sécurisation. L'examen et la compréhension des gestions traditionnelles du risque, ses codes, ses rites, qui ne sont ni archaïques, ni illusoire, doivent donc permettre aux assureurs d'innover, de répondre aux nouvelles attentes de ses populations et de trouver une légitimité auprès d'un pan majeur et majoritaire d'une société. Le propos de Mamadou GK Kone 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 », ne condamne en aucun cas la microassurance 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 », répondait récemment Doulaye Konaté, président de l'Association des historiens africains, dans un ouvrage collectif salutaire (65). Cette observation constitue presque le quotidien et la pierre angulaire de tout assureur soucieux de pérenniser ses programmes et de massifier l'assurance à travers la microassurance. Le souci d'UAB 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 microassurance n'est décidément pas un parent pauvre de l'assurance. Les défis ne sont pas minces, mais Joseph Ki Zerbo le disait à juste titre en ouverture d'un de ses derniers ouvrages : « Na Anlaara, an saara » (« si nous nous couchons, nous mourons ») (66).

Marc NABETH

(1) La micro-assurance, première solution de gestion des risques pour les pauvres », Communiqué de presse de la 4e Conférence internationale sur la micro-assurance, Cartagena (Colombie), 5-7 novembre 2008. « Sous couvert du Social Finance Programme, de l'organisation internationale du travail (OIT), le Fonds pour l'innovation en micro-assurance vise à accroître la disponibilité de produits d'assurance de qualité pour les personnes à faibles revenus des pays en développement afin de les protéger des risques et rompre le cycle de la pauvreté. Le Fonds a été créé en 2008 grâce à une subvention de la Fondation Bill&Melinda Gates. Voir : <http://www.ilo.org/public/french/employment/mifacility/index.htm>.

(2) Swiss Re, Revue *Sigma*, N°5/2008.

(3) « La micro-assurance, première solution de gestion des risques pour les pauvres », Communiqué de presse de la 4e Conférence internationale sur la micro-assurance, Cartagena (Colombie), 5-7 novembre 2008.

(4) 4e Conférence internationale sur la micro-assurance, Cartagena (Colombie), 5-7 novembre 2008.

(5) Virginie Briand, *Manger au quotidien. La vulnérabilité des familles urbaines en Afrique*, IRD-Karthala, 2007.

(6) Il va de soi que ces propos ne sauraient pour autant minimiser la détresse alimentaire vécue par des millions de personnes à travers le monde et conduisant souvent à la mort. Le pic de sinistralité (décès) constaté en septembre 2008 dans le portefeuille de microassurance du programme d'AIC/Fonkoze en Haïti illustre hélas dramatiquement l'enchaînement fatidique d'une impossibilité d'accéder à de la nourriture, sur fond successif de crise alimentaire, de cyclones, et d'impérialisme politique.

- (7) Il arrive que cela ne soit pas toujours le cas. A la question d'Isabelle Delpêche, directrice du département Microassurance d'AIC : « Au marché ou dans une église, qui pouvez vous considérer comme riche, comme pauvre, pourquoi ? », une femme du groupe, la plus âgée d'entre elle, s'est levée en tendant sa main vers le haut : « Nous avons toutes les 5 doigts de la même longueur de doigt ».
- (8) Michel Lelart, *De la finance informelle à la microfinance*, édition des archives contemporaines, 2007.
- (9) IRIN, Bénin, « Des organismes de microfinance corrompus profitent des plus pauvres », Cotonou, 8 janvier 2009.
- (10) Voir notamment Benoît Chervelier, *La mondialisation démythifiée-Un iPhone à Bamako*, Autrement, 2008.
- (11) Martial Boyé, *Afrique du Sud, Maghreb et Afrique francophone*, Dossier « L'assurance, pierre de touche du développement africain », Revue *Risques* N°71, Septembre 2008.
- (12) *Atlas Magazine*, N°49, Mars 2008.
- (13) *Atlas Magazine*, N°30, Avril 2006.
- (14) PricewaterhouseCoopers, « Emerging Trends and Strategic Issues in South African Insurance 2008 ».
- (15) Cf. Marc Nabeth, *Micro-Assurance - Défis, Mise en Place et Commercialisation*, ed. Dalloz-Sirey L'argus de l'assurance, 2006.
- (16) Kodjo Salami Worou, « Problématique de la commercialisation de l'assurance vie : cas de l'Afrique du Sud », Assemblée Générale FANAF 2008.
- (17) Fonds pour l'innovation en micro-assurance. Voir <http://www.ilo.org/public/french/employment/mifacility>.
- (18) Mary Fu, « Co-operative Insurance Compagny (CIC) To Pay Microinsurance Claims Amidst Kenyan Political Violence », Février 2008, disponible sur <http://www.microcapital.org>.
- (19) Jérôme Yeatman, « L'assurance en Afrique : une émergence difficile », Dossier « L'assurance, pierre de touche du développement africain », Revue *Risques*, N°71, Sept. 2008.
- (20) *Atlas Magazine*, N°53, Juillet 2008.
- (21) La plus récente, Pax Insurance, étant créée à l'initiative de l'église catholique en vue d'assurer les petits et moyens exploitants agricoles. Voir *Atlas Magazine* N°54, Octobre 2008.
- (22) *Atlas Magazine*, N°48, Février 2008 et N°54, Octobre 2008.
- (23) Denis Garand et John Wipf, « Performance Indicators and Benchmarking », in Craig Churchill (ed.), *Protecting the Poor: a Microinsurance Compendium*, OIT, Genève, 2006. Ainsi que Michael J. McCord, Felipe Botero et Janet S. McCord, *AIG Uganda, CGAP Working Group on Microinsurance Good and Bad Practices, Case Study No. 9*, April 2005.
- (24) Pamela Young, Peter Mukwana et Edward Kiyaga, *Microinsurance : Exploring Ways to Assess Its Impact*, Microfinance Opportunities & IRIS, juin 2006.
- (25) Mamadou K. Koné, *Etat des lieux de l'assurance vie dans les pays de la zone CIMA*, Douala, 2007.
- (26) Les Etats Africains ayant adhéré à la CIMA aujourd'hui sont les suivants : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, les Comores, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée Équatoriale, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad, le Togo.
- (27) Demba Samba Diallo, *La CIMA ou l'histoire d'un modèle d'intégration dans les assurances*, 2008.
- (28) Gérard de La Martinière, "Assurance, réassurance, une autre contribution au développement", Revue *Risques*, N°63, septembre 2005.
- (29) Mamadou K. Koné, *op. Cit.*
- (30) Mamadou K. Koné, *ibid.*
- (31) A. Ouedraogo et D. Gentil (dir.), *La microfinance en Afrique de l'Ouest - Histoires et innovations*, Karthala, 2008.
- (32) A. Ouedraogo et D. Gentil (dir.), *ibid.*
- (33) Léa Domenach et Arnold Montgault, *Au Cambodge, le "nanocrédit" marche mieux que le microcrédit- Expérience de l'IMF Chamroeun/Entrepreneurs du Monde au Cambodge*, Rue 89, 18 janvier 2009.
- (34) Catherine Tremblay, Marisol Quirion, Suzanne Langlois et Frank Klutsé, *Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-Assurance, Bonnes et mauvaises pratiques - Etude N°25*, Octobre 2006.
- (35) Luc Vandeweerd, "Développement de la micro assurance en Afrique de l'Ouest : un projet de recherche appliquée mené par le CIF avec une pluralité d'acteurs, ADA/KBC et DID/DSF", in revue *Autre Part*, N° 44, IRD, 2008.
- (36) Nous remercions M. Luc Vandeweerd, de l'ADA, pour la transmission de ce tableau actualisé.
- (37) Marge réglementaire exigée pour les branches vie des sociétés d'assurance.
- (38) Il s'agit de la Fondation pour le développement local et le partenariat (FONDEP-microcrédit) qui a été classée au 5^e rang mondial, de l'Association Al Amana à la 8^{ème} place, de la Fondation Banque Populaire pour les micro-crédits arrivée à la 12^{ème} place et la Fondation Zakoura à la 27^{ème} place, selon Forbes, qui a évalué les performances de 641 institutions de micro-crédits à travers le monde avant d'établir son classement. Les critères retenus pour ce classement sont notamment la taille du portefeuille des prêts bruts et l'efficacité qui prend en considération les charges de fonctionnement et le coût par bénéficiaire, exprimé en pourcentage du revenu national brut par habitant.
- (39) Le micro-crédit victime de son succès, *l'Observateur*, 5-11 décembre 2008.
- (40) Al Amana, rapport d'activité, 2007.
- (41) Adama Sylla, Les compagnies lorgnent la micro-assurance, Challenge Hebdo, 15 mars 2008.
- (42) Pierre Janin, "Le soleil des indépendances (alimentaires) ou la mise en scène de la lutte contre la faim au Mali et au Sénégal", Dossier "Les enjeux de la Crise alimentaire mondiale", *Hérodote*, N°131, 4^e trimestre 2008.
- (43) Sylvie Brunel, Nicolas Brucas et Benoit Daviron, *ibid.*
- (44) Demba Moussa Dembélé, "Sénégal :: prise de conscience en faveur de l'autosuffisance alimentaire", *Alternatives Sud, Etat des résistances dans le Sud - 2009, Face à la crise alimentaire*, éd. Syllepse, volume 15-2008/4.
- (45) "AXA Re se penche sur la misère du monde et assure la sécheresse en Ethiopie", *Argus de l'assurance*, 06 mars 2006.
- (46) Programme alimentaire mondial (PAM), Rapport annuel, 2006.
- (47) *Micro-assurance agricole : La sécurité en prime*, CTFA, Spore N° 137, octobre 2008.
- (48) *Atlas Magazine*, octobre 2008.
- (49) Matthew Allen, *African farmers offered drought insurance*, Swissinfo, 29 septembre 2007.
- (50) Fonds pour l'innovation en micro-assurance. Voir : <http://www.ilo.org/public/french/employment/mifacility>.
- (51) Dean Karlan and Jonathan Morduch, "Access to Insurance : Perspectives from New research" ("chapter 2 : Access to finance"), *Handbook for Development Economics*, Volume 5 Elsevier, Forthcoming.
- (52) Compte rendu du Boulder-Bergamo Forum sur l'accès aux services financiers en milieu rural, tenue en Italie en septembre 2008.
- (53) Bruno Parmentier, *Nourrir l'humanité*, La découverte, 2007.
- (54) *Altas Magazine*, N°55, novembre 2008.

-
- (55) *Atlas Magazine*, N° 52, juin 2008.
- (56) Journal *Le quotidien*, 9 juillet 2008, repris par Demba Moussa Dembélé, "Sénégal : prise de conscience en faveur de l'autosuffisance alimentaire", *Alternatives Sud, Etat des résistances dans le Sud – 2009, face à la crise alimentaire*, op. Cit.
- (57) A. Ouedraogo et D. Gentil (dir.), op. Cit.
- (58) L'Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.
- (59) Floriane Bozzo, « Micro-assurance : Un marché prend ses marques », *L'argus de l'assurance*, 12 décembre 2008, N°7100.
- (60) Sylvain Ngassam Bertelet, « À propos d'une composante négligée et oubliée : la microassurance dans l'ouest du Cameroun », *Techniques financières et Développement*, ESF, N° 78, mars 2005.
- (61) Parmi les centaines de mutuelles formelles ou informelles existantes dans ces pays (plus de 300 en 2003), un peu plus d'une centaine sont particulièrement bien détaillées (les autres n'ayant pas participé à cette inventaire). Au Cameroun, nous en comptons 47, au Sénégal 22, Au Burkina, 20, au Bénin 19. Ailleurs, nous avons 4 tout au plus. Cet inventaire confirme la présence de salariés du formel dans le domaine de la microassurance puisque 17 systèmes couvrent le secteur formel, 53 le secteur informel et 57 les deux. Le taux de cotisation annuel médian est de 2 400 francs CFA. Plus de 90% de ces systèmes couvrent à la fois des frais ambulatoires et d'hospitalisations. Enfin, à peine 10% de ces systèmes préposent également en complément de la santé d'autres assurances, principalement des assurances vie, décès et obsèques. La plupart de ces systèmes couvrent moins de 2000 bénéficiaires, les exceptions relevant généralement de programmes supportés par les pouvoirs publics. Voir <http://www.concertation.org/gimi/concertation/ShowMainPage.do>.
- (62) Les 131 sociétés d'assurance vie de la zone CIMA se partagent 700 millions d'euros de cotisations ; 77% des entreprises ayant opéré en 2005 ont du coup un chiffre d'affaires inférieur à 3 milliards de F CFA. Près de 60% des entreprises vie de la zone CIMA ont réalisé en 2005 un chiffre d'affaires inférieur à 2 milliards de francs CFA. Ce qui a un impact sur le coût de frais généraux qui deviennent prohibitifs.
- (63) John Ilife, Les africains, *Histoire d'un continent*, Aubier/Flammarion, 1997.
- (64) Philippe Trainar, Dossier « L'assurance, pierre de touche du développement africain », Revue *Risques*, N°71, septembre 2008.
- (65) 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.
- (66) Joseph Ki-Zerbo, *A quand l'Afrique ?*, Editions de l'aube, 2003.
-