

ASSURANCE ET MICROASSURANCE EN AFRIQUE

Marc Nabeth

Consultant CGSI Consulting et chercheur associé à l'Institut Thomas More¹

Vulnérabilité et pauvreté sont intrinsèquement liées. Ce constat explique en partie le développement de nouvelles assurances populaires plus au fait des réalités socioéconomiques et culturelles des populations des pays en développement. À l'aune des densités et des taux de pénétration de l'assurance des pays africains, et de la pauvreté relativement massive de leur population, la distinction entre l'assurance populaire et la microassurance s'avère donc bien délicate. La microassurance, multiple, ne saurait se limiter au seul complément du microcrédit. La construction de nouveaux paradigmes assurantiels, entre traditions et innovations, se joue ainsi en Afrique, mais plus globalement dans de nombreux pays en développement. De la pédagogie de l'assurance à l'utilisation des nouvelles technologies, les thèmes liés à la microassurance sont nombreux et souvent surprenants. Ces thèmes ouvrent plusieurs champs de réflexion et d'action dans nos propres sociétés qui traversent une ère des vulnérabilités.

La microassurance n'est pas qu'un simple adjuvant du microcrédit

A l'image de la mosaïque assurantielle africaine décrite dans les autres articles de ce dossier, la microassurance se distingue également par une diversité des situations et des opportunités de développement. L'inverse aurait surpris, tant la microassurance relève pleinement du champ sémantique et opérationnel de l'assurance. Cette affirmation n'est pourtant pas consensuelle. En effet, la réduction de la microassurance à un simple *item* du développement durable, à une nouvelle expression de mutuelles de santé, ou enfin à un simple complément du microcrédit, semble plus communément admise.

En affirmant « l'engagement des sociétés d'assurances à accompagner le développement des populations en soutenant les microcrédits par des microassurances »², la 31^e assemblée annuelle de la Fanaf (Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines) exprime clairement sa vision d'une microassurance réduite au simple adjuvant du microcrédit. Or, la microassurance est probablement bien plus que cela, pour au moins trois raisons.

La première raison est liée à la définition même de la microassurance qui « à l'instar de la microfinance [...] désigne l'adaptation de services d'assurance à des clients, essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique »³. À l'aune des densités et taux de pénétration de l'assurance des pays africains, et de la pauvreté relativement massive de leur population, on comprendra que cette adaptation peut aller bien au-delà des seuls clients d'institutions de microfinance (IMF). La notion de

population à faible revenu recouvre d'ailleurs une diversité de situations, permettant dès lors aux assureurs de mutualiser sur une très large gamme : depuis les classes moyennes basses ou émergentes – particulièrement vulnérables en l'absence de protection sociale et d'assurance commerciale – jusqu'aux paysans sans terre, par exemple.

La deuxième raison pour ne pas réduire la microassurance au simple complément du microcrédit tient à l'un des fondements de la microassurance : l'importance des réseaux de distribution dont la viabilité passe nécessairement par une connaissance des populations, de leur environnement, de leurs risques, de leurs perceptions des risques. Or, le modèle de distribution d'un assureur ne passe pas toujours par la voie partenariale avec une IMF. Ce modèle partenarial entre un assureur et une IMF est certes, avec celui des mutuelles, le plus prégnant en Afrique car *a priori* le plus aisé pour un assureur. Il reste que d'autres schémas existent comme en Afrique du Sud où l'assureur Hollard distribue un *package* de microassurance (garantie obsèques, accident-invalidité, téléphone portable) à travers la chaîne de magasins Pep : huit cents magasins de détail à destination des populations à faible revenu. D'autres assureurs comme Tata-AIG en Inde privilégient, pour leur part, la construction de leur propre réseau de distribution en formant leurs agents de microassurance.

La troisième raison de ne pas réduire la microassurance au simple adjuvant du microcrédit procède de la fonction même de l'assurance : la réduction des vulnérabilités, c'est-à-dire l'atténuation des fluctuations de revenu en cas de sinistres, grâce à la mutualisation et à la connaissance aiguë des risques. Cette nécessité de réduire ses vulnérabilités explique en partie le constat d'Isabelle Guérin et de Marc Roesch : « [...] de nombreuses études montrent que c'est l'assurance et l'épargne qui sont préférées par les pauvres quand on leur laisse le choix. L'enjeu est vital : il s'agit de pallier l'absence de protection sociale qui prévaut dans nombre de pays du Sud [...] »⁴. La précieuse étude des tontines camerounaises par Sylvain Ngassam Bertelet, révélant que les critères

« paiement de l'assurance » et « régularité aux séances » sont les premiers éléments d'adhésion aux tontines (devant même les motifs d'épargne) rejoint ces analyses⁵.

Des besoins en assurance énormes

Ce souci de l'assurance surprend à peine. L'image caricaturale de populations passives et ignorantes des gestions du risque est en passe d'être dépassée. La diversification des actifs et des activités, la diversification des réseaux de sociabilité, les dons et contre-dons, l'émigration d'un membre de la famille et les transferts de fonds du migrant, la constitution d'une épargne et la prise d'un microcrédit, la détention d'une terre communautaire, sont autant de stratégies endogènes permettant de réduire la voilure aux risques. Ces stratégies plus ou moins basées sur une solidarité traditionnelle informelle, aussi utiles soient-elles, s'avèrent cependant aussi insuffisantes que fragiles pour moult raisons (faiblesse du périmètre de mutualisation, absence de tarification des risques, explosion démographique depuis cinquante ans et exode rural ou autres migrations, tensions communautaires et pression foncière, crise des États, etc.). D'où la recherche de nouvelles institutions de réduction du risque dès lors que ces dernières apportent des services fiables et reconnus pour leur utilité économique et sociale.

Les besoins d'assurance contre les risques de décès, d'accident, d'invalidité, de dommages aux biens, etc., sont donc énormes, et de plus en plus sollicités, sachant que le constat d'un assureur d'Afrique subsaharienne se retrouve à différents degrés dans de nombreux pays du continent africain : « *Force était de constater que nos cibles traditionnelles, soit les acteurs à revenus connus et formels, ne représentaient qu'environ 20 % de la population en âge d'être assurée. L'autre constat était que 75 % des revenus des ménages sont générés par le secteur informel, qu'environ 50 % de l'épargne des ménages est drainée par les tontines,*

alors que 85 % des ménages ayant des revenus étaient des populations à faibles ou très faibles revenus. Le pragmatisme nous imposait donc de nous intéresser à ce marché potentiel si nous ne voulions pas uniquement que notre développement dépende de celui du pays pour son secteur formel, d'autant que la concurrence se fait toujours plus âpre sur ce créneau. La difficulté était de savoir comment pénétrer ce marché inconnu et culturellement peu ouvert à la solidarité autre que familiale, et surtout comment donner confiance aux acteurs... »

La remarquable analyse de cet assureur résume, on ne peut plus clairement, les enjeux et les défis de la microassurance avec en filigrane la nécessité d'innover sur toute la chaîne de valeur de l'assurance. Nous ajouterons simplement à cette analyse que le secteur informel n'a pas l'exclusivité de la microassurance, au regard de l'absence de protection assurantielle de nombreux employés du secteur formel. Citons ainsi le portefeuille de microassurance de GLICO (Gemini Life Insurance Company) au Ghana constitué à 90 % de personnes travaillant dans le secteur formel⁶.

État des lieux en Afrique

Alors que les mutuelles de santé (microassurance santé) se déploient depuis les années 1980, la microassurance sous une forme plus commerciale (avec des critères de rentabilité explicites) se développe en Afrique depuis la fin des années 1990. AIG Ouganda est en ce sens un précurseur. S'appuyant sur des partenariats avec des IMF en Ouganda, au Malawi et en Tanzanie, la filiale américaine couvrait en 2003, à travers une assurance emprunteur (couverture décès avec garantie accident/invalidité), plus de 1,5 million de personnes ; une expérience qui a depuis incité l'assureur américain à multiplier les programmes de microassurance et à constituer des équipes dédiées dans dix pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique centrale. Une politique similaire semble à présent se dessiner chez Zurich Financial Services qui devait lancer, courant 2007, quatre projets-pilotes dont un en Afrique du Sud.

L'Afrique du Sud apparaît d'ailleurs comme l'un des pays-phares de la microassurance, notamment sous la forme de garanties obsèques. Ces opportunités de développement des assurances funéraires se retrouvent d'ailleurs dans la plupart des pays d'Afrique australe, voire d'Afrique subsaharienne. Les frais funéraires assumés par les familles endeuillées sont tels qu'ils restent très faiblement amortis par des mutualités réduites. Rappelons que, en Zambie, ces frais varient entre 300 et 500 dollars (le PIB/habitant est de 900 dollars) et que, en Afrique du Sud, à Grahamstone, on dépenserait jusqu'à quinze fois son salaire mensuel pour honorer son défunt. Avec ses huit millions de membres, et un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars par an, les « Burial Societies » (fonds funéraires informels regroupant en moyenne soixante à quatre-vingts personnes) révèlent les potentialités du secteur.

En Afrique de l'Ouest et centrale, ce sont surtout les mutuelles de santé qui se multiplient. Un inventaire de la concertation réalisée en 2003 en comptabilisait plus de trois cents⁷. Depuis quelques années, des IMF proposent des produits santé mais également de la prévoyance. Le produit « régime prévoyance crédit, RPC » est ainsi actuellement testé dans les réseaux du CIF (Centre d'innovation financière) pour viser à terme plus de 1 600 000 clients, à travers cinq cents points de vente⁸. Citons enfin le cas très récent d'une IMF béninoise ayant obtenu un agrément de la Cima pour la création de leur propre société d'assurances/microassurance. L'intérêt plus récent d'assureurs commerciaux pour ce secteur de la microassurance devrait finalement aboutir à la mise en place de pilotes.

La microassurance du Maghreb est pour l'instant inexistante. Gageons que cette situation ne devrait pas perdurer, notamment au Maroc où les associations de microcrédit (AMC) comptent plus d'un million de clients actifs et où des rapprochements semblent se concrétiser entre assureurs et AMC. L'Algérie pose pour sa part clairement la question d'une frontière entre l'assurance populaire et la microassurance, tant l'assurance reste confinée à une sphère particulièrement réduite. Alors que la densité d'assurance et le taux de pénétration n'atteignent

respectivement que 19 USD/habitant et 0,5 % du PIB, les assurances de personnes ne représentent pour leur part que 6 % du marché algérien⁹. La Tunisie est également susceptible de devenir un terrain de la microassurance d'autant que le réassureur tunisien Best Re communique souvent sur ce secteur et en souligne les potentialités.

Ce court panorama qui ne prétend naturellement pas à l'exhaustivité témoigne une nouvelle fois que la microassurance africaine est une mosaïque en construction. Cette construction sera d'autant plus solide et importante que les assureurs proposeront des produits accessibles non seulement financièrement mais également géographiquement et culturellement. La 31^e assemblée annuelle de la Fanaf rappelle en ce sens le besoin d'adapter les produits d'assurance aux réalités sociales des populations et de prendre désormais en compte le secteur informel jusque-là laissé pour compte¹⁰.

Une microassurance populaire

Cette adaptation assurancière nécessite une connaissance fine des attentes et besoins des populations. Ces attentes se mesurent et s'évaluent. Certaines assurances seront plus sollicitées que d'autres, entre critères objectifs et subjectifs. La maladie reviendra souvent comme préoccupation majeure mais d'autres couvertures pourront être également sollicitées, voire jugées prioritaires. La prise en charge des frais scolaires des enfants constitue ainsi une priorité pour les femmes rurales ghanéennes ciblées par l'assureur GLICO ; une préoccupation majeure également identifiée aux Philippines, en Indonésie et en Haïti, comme nous avons pu le constater récemment avec l'assureur haïtien AIC (Alternative Insurance Company)¹¹.

La microassurance passe par une connaissance des cultures sociétales, c'est-à-dire l'histoire, l'économie, la culture, la politique d'un pays. Le langage de la microassurance est tout autant essentiel. Il doit être précis et éviter les jargons techniques. Les termes de

risque, couverture, indemnité, franchise, etc., doivent souvent être définis, traduits, dans un langage populaire. Ce n'est qu'en utilisant en créole le terme de charge et de fardeau principal que l'assureur haïtien AIC et son IMF partenaire ont pu identifier l'opportunité d'une couverture funéraires et frais scolaires pour les enfants. Cette notion de fardeau comme « levier assuranciel » apparaît également sur le continent africain puisque, en Zambie, le produit de microassurance obsèques, intitulé N'Tula (littéralement « se décharger d'un fardeau ») rencontra un certain succès dans la Ceinture de cuivre au nord de la Zambie, tandis que l'absence de signification du mot N'Tula conduisit à son échec dans le sud de la Zambie.

Expliquer correctement l'assurance *via* des théâtres ambulants, des vidéos, des témoignages, des peintures murales, des bandes dessinées, lors des phases de souscription comme d'indemnisation, est également essentiel. Quittant un peu l'Afrique pour aller aux Philippines, nous observons que les microassureurs gagnèrent ainsi l'adhésion de leurs assurés en insistant sur les principes de solidarité et de partage à la base du *Kapwa* : ce moi intérieur partagé qui part de l'idée que ce qui est bon pour l'un l'est également pour les autres, et inversement. L'assurance formelle proposée par un assureur philippin ne fut réellement acceptée que lorsque le produit fut lancé sous la forme : « nous prenons soin les uns des autres » (*damayan*).

Plus globalement, il s'agit finalement de tenir compte du contexte socioculturel, des rapports entre l'individu et la collectivité, des représentations liées à la pauvreté. Ainsi, au Mali, le mot pauvreté se définit par l'impuissance (*fangantan* en langue bamanan) en opposition à la puissance *fangama* qui permet certes d'accéder à la richesse mais oblige en contrepartie « le puissant » à redistribuer ses ressources considérées comme un bien public, cela afin de gagner le prestige qui est attaché à la détention nécessairement temporaire du pouvoir et de la richesse. Au Nigeria, être riche en pays Haoussa (Nigeria-Bénin), c'est avoir eu souvent de la chance (le mot *arziiki* désigne à la fois la richesse et la chance). Mais cela peut également signifier faire circuler de l'argent ou le redistribuer. La conséquence en termes de mutualisation des risques

et d'inclusion des plus pauvres dans ce système sera en revanche bien différente des mutualisations pratiquées en pays Bamiléké (Cameroun) où le pauvre est un « non-chanceux », un « *balock* » soupçonné par ailleurs de ne pas être sérieux et donc à éviter¹².

Ces représentations qui mériteraient un travail cependant plus approfondi nous plongent d'une certaine façon dans la tradition. Mais la microassurance se distingue par une hybridation subtile de traditions et d'innovations – innovations au niveau des produits, des modes de distribution, des méthodes de souscription et d'indemnisation, de la formation des agents, etc. Les pistes sont nombreuses, à défaut d'être aisées.

Les nouvelles technologies ne sont pas absentes de ces innovations. Au Malawi, des courtiers en assurance ont créé des cartes à puce pour les assurés les plus pauvres : elles attestent de leur identité, indiquent leur taux de couverture et précisent s'ils ont bien acquitté leur cotisation.

Aux Philippines, les assureurs ont réduit les coûts de transaction liés à la collecte d'une multitude de contrats de faible montant en autorisant le paiement *via* les téléphones mobiles¹³. Des expérimentations similaires sont actuellement faites en Afrique du Sud. Le microassureur santé ougandais Microcare utilise un « dossier médical personnalisé » pour ses assurés, permettant la vérification des assurés, des coassurés, l'historique des traitements, etc., à l'entrée des hôpitaux partenaires. Le contrôle du risque moral, de fraude et d'antisélection, est en effet ici comme ailleurs – peut-être plus qu'ailleurs – essentiel.

Au-delà du continent africain

Lire la microassurance à travers le seul prisme africain serait finalement une erreur. La microassurance s'inscrit dans une dynamique plus générale où se devinent des nouvelles formes d'assurance tenant compte à la fois des particularismes des nations (la culture, l'histoire, les

représentations, le langage, la politique...) et des universalismes anthropologiques (le souci de s'organiser face aux risques et aux vulnérabilités). La diversité de la microassurance est en ce sens réelle, y compris dans ses termes. Définie parfois comme du *low cost* en Afrique australe, elle sera présentée par la Susep brésilienne (l'instance de régulation et de contrôle des assureurs privés au Brésil) comme une assurance populaire. Pourtant, au-delà des sémantiques, se devine un dénominateur commun : la recherche d'un modèle assurantiel relativement nouveau où la pédagogie de l'assurance a toute sa place. Pour notre propre société, entrée également dans l'ère des vulnérabilités¹⁴, cette recherche n'a rien de superflu.

Notes

1. Auteur de Micro-assurance. Défis, mise en place et commercialisation, *L'Argus de l'assurance*, 2006, Grand prix du livre du CHEA 2006.

2. Trente et unième assemblée annuelle de la Fanaf : « La microassurance pour soutenir le microcrédit », Brèves économiques, *Sidwaya*, 22 juillet 2007 ; voir également les « Résolutions de la 31^e assemblée générale de la Fanaf », site Internet de la Fanaf. Pour rappel, cette assemblée s'est tenue à Cotonou en février 2007.

3. Dossier thématique microassurance du site de référence : www.lamicrofinance.org

4. I. Guérin et M. Roesch, « Microcrédit, outil fragile », *Le Monde*, 29 novembre 2005.

5. 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.

6. Sync Consult Limited, *Impact Study. Innovation for Increasing the Security on Unnerved and Needy Clients (Insurance)*. ANIDASO Mircoinsurance Product, Care International, Jun 2006.

7. Un inventaire est en cours de réalisation cette année (2007) ; voir : <http://www.ilo.org/gimil> (plate-forme Internet du programme STEP de l'OIT).
8. L. Vandeweerd, « Développement de la microassurance en Afrique de l'Ouest : un projet de recherche appliquée mené par le CIF avec une pluralité d'acteurs », *déjeuners-débats : Les Midis de la microfinance. La microassurance*, 18 janvier 2007.
9. À titre de comparaison, en Tunisie la densité d'assurance est de 59 USD/habitant et le taux de pénétration est de 2 % ; au Maroc, la densité est de 52 USD/habitant et le taux de pénétration est de 2,9 %. La marge de progression de l'assurance dans tout le Maghreb est donc considérable.
10. Brèves économiques, *Sidwaya*, 22 juillet 2007 ; voir également *L'assureur africain*, « Assemblée générale annuelle de la Fanaf : microassurance et protection sociale au menu », n° 64, mars, 2007.
11. M. Nabeth, « L'assurance au service de la personne : microassurance du Sud au Nord », *Actes du colloque Ircom* du 31 mai 2007, à paraître. *Lançant dans un premier temps une assurance couvrant l'emprunt et les funérailles des clientes de l'IMF Fonkoze, AIC devrait ainsi compléter son produit de microassurance par une garantie assurant, en cas de décès de l'assurée, le paiement des frais scolaires des enfants de l'assurée.*
12. H. Magassa, Éthique et pauvreté : l'exemple du Mali, in Collectif ; *La pauvreté, une fatalité ?*, Coll. *Tropiques*, Paris, Karthala, 2002 ; D. Gentil, « Comment réduire pauvreté et inégalités » in Lévy M. (dir), éd. IRD-Karthala, 2002 ; J.-P. Warnier, *L'esprit d'entreprise au Cameroun*, Paris, Karthala, 1993.
13. « Conjuguer microassurance et nouvelles technologies pour protéger les plus pauvres », Ilo (International Labour Organisation), 5 avril 2007 et C. Churchill (ed.), *Protecting the Poor : A Microinsurance Compendium*, Munich, Munich Re Foundation ; Geneva, Ilo, 2006.
14. La notion et la signification de l'ère des vulnérabilités renvoient à l'article de Denis Kessler : « L'ère de la vulnérabilité », *Risques*, n° 67, 2006.