

## Micro-assurance, assurance, réassurance : des outils efficaces pour le développement

Entretien avec

**Jean-Michel DEBRAT**, directeur général adjoint de l'AFD (Agence Française de Développement)

**Marc NABETH**, consultant CGSI Consulting, chercheur associé à l'Institut Thomas More

**Michel VATÉ**, professeur à l'Institut d'Études politiques de Lyon, chercheur associé à l'Institut Thomas More

A l'approche du **sommet France-Afrique des 15 et 16 février prochains**, et alors que la France s'apprête à élire un nouveau président de la République qui aura à traiter d'importants dossiers liés aux questions de développement (immigration, matières premières stratégiques, co-développement, OMC), l'Institut Thomas More apporte une nouvelle contribution à la lancinante question des nouvelles solutions d'aide au développement. La présente Note s'inscrit dans la continuité des travaux qu'il a engagés depuis trois ans, avec le professeur Michel VATÉ, autour de la thématique de **l'assurance au service du développement**.

Au cours d'une table ronde en juin 2006, l'Institut Thomas More a réuni trois experts afin de débattre en toute liberté des **opportunités offertes par le développement de la micro-assurance** et des **perspectives qu'on peut attendre de l'essor de l'assurance et de la réassurance** pour les pays en développement.

Marc NABETH, auteur de la première somme en Français sur la micro-assurance, montre la croissance du secteur **dans nombre de pays émergents ou en développement**, en Asie, en Amérique latine aussi bien qu'en Afrique. Il indique, preuves à l'appui, que **l'adhésion des populations à l'assurance formelle est possible dès lors que cette assurance devient accessible financièrement, géographiquement, et culturellement**. Il explique comment **certains assureurs accompagnent le développement de nouveaux réseaux socio-économiques** en sécurisant l'acquis des populations.

Michel VATÉ, dans la continuité de ses travaux engagés au sein de l'Institut Thomas More, rappelle **la nécessité de la lutte contre « la spirale de l'insécurité économique »** dont souffrent ces populations, exposées à des risques qui, lorsqu'ils se réalisent, les font retomber dans un état de plus grande précarité encore. Il développe en outre son concept de **PlanetRe, capacité mondiale de réassurance disponible, branchée sur les marchés financiers mondiaux**.

Jean-Michel DEBRAT, fors de son expérience de « développeur », souligne tout ce que **le développement de solutions d'assurance adaptées aux besoins concrets des populations, notamment rurales, peut apporter en terme de stabilisation et de pérennisation de leurs capacités économiques**, et confirme tout l'intérêt qu'une agence telle que l'AFD porte aux nouvelles solutions d'aide au développement, dont l'assurance paraît l'une des plus prometteuses.

Etabli à Bruxelles et Paris, présent à Budapest et Rome, réunissant des personnalités de nombreux pays européens, l'Institut Thomas More est un think tank d'opinion et indépendant.

Il diffuse auprès des décideurs politiques et économiques et des médias internationaux des notes, des rapports, des recommandations et des études réalisés par les meilleurs spécialistes.

L'Institut Thomas More est à la fois un laboratoire d'idées et de propositions neuves et opératoires, un centre de recherches et d'expertise, un relais d'influence.

### Bruxelles

Avenue Eugène Demolder, 112  
B-1030 Bruxelles  
Tel : +32 (0)2 647 32 34  
Fax : +32 (0)2 646 28 21

### Paris

9, rue d'Enghien  
F-75010 Paris  
Tel : +33 (0)1 49 49 03 30  
Fax : +33 (0)1 49 49 03 33

[info@institut-thomas-more.org](mailto:info@institut-thomas-more.org)  
[www.institut-thomas-more.org](http://www.institut-thomas-more.org)

Egalement disponible en Anglais



## Micro-assurance, assurance, réassurance : des outils efficaces pour le développement

Jean-Michel DEBRAT, Marc NABETH, Michel VATÉ

**L'actualité du développement a été dominée en 2006 par le lancement de l'initiative Unitaid – qui est le nouveau mécanisme, initié par les présidents Chirac et Lula, de financement et de développement de programmes de lutte contre le sida, le paludisme et la tuberculose dans les pays pauvres. Cette initiative est financée par « la contribution de solidarité internationale sur les billets d'avion ». Comment jugez-vous l'initiative, non pas dans ses finalités bien sûr, évidemment louables, mais dans son architecture et ses modalités pratiques d'exécution ?**

**Michel VATÉ** – Je suis pour ma part plutôt réservé sur ce mode de financement. L'industrie du transport aérien est fragile et vulnérable. Ce n'était sans doute pas le secteur le mieux désigné pour porter la responsabilité de ce financement. Il y a un risque réel à faire financer une initiative de ce type par une taxation sur une activité soumise à d'importants risques géopolitiques, donc au rendement aléatoire. Il aurait mieux valu faire le choix d'une affectation précise, sur laquelle un ou plusieurs Etats s'engageraient à maintenir un volume de financement permanent. Ce projet est apparu en réponse à une interrogation légitime en matière d'innovation du financement international de l'aide au développement. Mais il ne faut pas croire qu'elle couvre à elle seule tout le champ de la question. C'est une réponse méritoire mais parcellaire. Les chiffres annoncés sont en effet très en deçà des besoins globaux : même si plusieurs pays rejoignent la France, quelques centaines de millions de dollars, voire un milliard, ne seront pas suffisants pour réduire significativement la pauvreté dans le monde.

**Jean-Michel DEBRAT** – A la source de ce mécanisme, il y avait la problématique suivante à résoudre pour les pays donateurs : comment dégager de nouveaux moyens en faveurs du développement, en échappant aux contraintes budgétaires et de finances publiques auxquelles ils sont soumis en général ? Personne n'ignore que l'endettement de nos pays européens est déjà très élevé, et que son taux est nettement encadré par le traité de Maastricht et le pacte de stabilité. Il fallait en outre trouver un mode de prélèvement qui ne soit pas soumis aux alternances politiques et aux orientations budgétaires – traduites dans les lois de finance annuelles –, changeantes par nature. D'importantes contraintes techniques devaient donc être contournées pour arriver au but recherché.

Dès le départ, c'était poser le problème dans des termes extrêmement techniques. On obtint donc une réponse technique : on monta un mécanisme juridique et financier subtil qui permettait de contourner les difficultés que je viens de décrire.

Dès le départ, on est loin du vrai sujet qui est celui de la recherche de moyens pérennes sur la longue durée, sur trente ans. En même temps, d'une certaine manière, on en est proche : l'idée est de ne pas avoir à prendre de décisions difficiles tous les ans. La réponse retenue a donc été la parafiscalité : financer une dépense publique par une recette très spécifique reposant sur une assiette précise, en l'espèce touchant les compagnies aériennes et leurs clients. Ce principe de « spécialité de la recette » résulte de la question posée. Le choix du transport aérien faisait partie d'un jeu d'hypothèses proposé au président Chirac et il

**« Avec Unitaid, ce dont il est question est bel et bien l'embryon d'un système fiscal international. »**

Jean-Michel DEBRAT

fallait trouver une taxe parafiscale à l'échelle internationale. Ce dont il est question est bel et bien l'embryon d'un système fiscal international. Et selon moi, c'est un choix cohérent qui a été fait. Car face à un problème de dimension internationale, on institue un

mécanisme qui ne sera dépendant ni des orientations ni des modalités d'application retenues dans les lois de finance votées chaque année par les parlements de chacun des pays. C'est une approche de type « fiscalité internationale » pour répondre à un problème mondial et c'est, je le répète, cohérent.

On peut critiquer les options techniques retenues. Mais on se trouve face à l'éternel problème de gouvernance mondiale : hors de traités internationaux qu'on met des années à négocier et à finaliser, quoi d'autre que la parafiscalité ? Selon les promoteurs du projet, dont les présidents Lula et Chirac, la question des pandémies est compréhensible du contribuable mondial théorique : on fait donc pression sur ce contribuable théorique pour qu'il fasse lui-même pression sur son gouvernement. Le président Chirac a voulu lancer cette initiative qu'il faut regarder comme une expérience. Elle fera date. Il y a un avant et un après cette initiative.

**Michel VATÉ** – Les exigences de l'action politique font qu'il est parfois plus facile de promouvoir certains schémas que d'autres. L'action politique est confrontée à un ensemble de contraintes dont elle ne peut pas faire abstraction, car elles délimitent le champ des possibilités. Qu'est-ce qui prévaut : les



contraintes ? ou l'objectif ? On peut, en effet, se contenter de rechercher la meilleure solution parmi celles qui respectent toutes les contraintes. Mais ne devrait-on pas, plutôt, faire porter l'effort sur les contraintes elles-mêmes, de manière à déplacer les limites et à rendre possibles de nouvelles catégories de solutions ?

**Jean-Michel DEBRAT** – La concertation internationale des chefs d'Etat en l'absence d'une gouvernance mondiale ou même régionale aurait pu porter sur le relâchement de certaines de ces contraintes. Il n'y avait peut-être pas d'autres possibilités pour le chef de l'Etat dont les solutions étaient, il faut bien le dire, restreintes.

#### **Sait-on comment l'initiative est perçue par les pays en développement ?**

**Jean-Michel DEBRAT** – Comme une initiative de plus... mais une initiative originale. Le mécanisme a été bien reçu dans son principe mais sur le plan technique tout le monde attend.

**A côté de ce type d'initiatives, par définition très voyantes, d'autres solutions se développent et prennent de l'ampleur. Marc NABETH, vous êtes l'auteur d'une récente synthèse sur la micro-assurance<sup>1</sup> : pouvez-vous nous en faire le rapide historique ?**

**Marc NABETH** – Faire un rapide historique de la micro-assurance, signifierait qu'on dispose déjà d'une définition consensuelle sur ce qu'est la micro-assurance. Or, force est de constater que des divergences existent quant à sa définition exacte. La micro-assurance s'adresse-t-elle ainsi exclusivement aux individus proches de la ligne de pauvreté<sup>2</sup> ? Serait-elle une nouvelle forme de protection sociale consistant à inclure également les indigents, quitte à ce que cette micro-assurance relève bien plus d'une redistribution sociale que de mécanismes assuranciers ? Peut-on dire par ailleurs que les populations proches de la classe moyenne des pays émergents, dont le revenu serait équivalent à la moitié d'une prime d'assurance classique, sont éligibles aux garanties de micro-assurance ? La micro-assurance serait-elle dans ce cas une sorte d'assurance *low cost*, une nouvelle

ligne de produits proposés par des assureurs inventifs en quête de diversification sectorielle ou géographique ?

Bref, pour revenir à cet historique de la micro-assurance, nous comprenons bien à travers ces quelques interrogations, que la micro-assurance ne fait plus seulement allusion aux mutuelles de santé de petites tailles (micro) mises en place au lendemain de l'initiative de Bamako (1987), pour compenser la faillite des régimes nationaux de santé. Si la majorité des programmes de micro-assurance relèvent encore des mutuelles de santé, nous assistons pourtant bel et bien depuis le milieu des années 1990 au développement de produits vie, dommages et santé par des assureurs nationaux ou internationaux, des courtiers et des réassureurs également, mesurant qu'une société humaine ne se compose pas seulement de nantis ou de grandes entreprises.

**« Les grands acteurs de l'assurance mesurent que l'assurance n'est pas forcément un produit de luxe ou superflu. Elle vient au contraire répondre à un vrai besoin de sécurité des populations. Ce besoin est-il nouveau ? Nullement, car comme le rappelle à juste titre l'anthropologue Mary Douglas, "les sociétés humaines peuvent toujours être analysées comme des formes de protection contre les risques extérieurs, contre les aléas de la vie". »**

Marc NABETH

L'assureur commercial bangladais Delta Life est en ce sens un précurseur souvent cité, avec ses deux produits d'assurance mixte (assurance-vie avec contre-assurance décès) : Grameen Bima, adapté aux populations rurales pauvres (1988) et Gono Bima (1995), étendu cette fois aux zones urbaines et périurbaines. Un saut qualitatif et quantitatif est à signaler avec la filiale ougandaise d'AIG (American International Group), un géant de l'assurance mondiale, qui signe en 1997 un partenariat en Ouganda avec Finca, une institution de microfinance. Cet accord initial de 4 mois donne satisfaction aux parties prenantes. Il est alors dupliqué de sorte qu'AIG Ouganda et ses 26 institutions de microfinance partenaires (24 en Ouganda, 1 Malawi et 1 en Tanzanie) disposent d'un portefeuille micro-assuranciel de 2 à 3 millions de personnes.

Nous pourrions multiplier les exemples « historiques », mais arrêtons-nous quelques instants sur deux pays qui ne considèrent vraiment pas la micro-assurance avec « cette sympathie que l'on a pour les produits du terroir », pour reprendre la juste expression de Jean-Michel Servet<sup>3</sup>. En Afrique du Sud, la micro-assurance ne cesse de se développer, notamment à travers les garanties obsèques vendues dans des townships. Citons Old Mutual, African Life, Hollard, et bien d'autres qui souhaitent répondre depuis quelques années à une forte demande des populations noires à faible revenu. En ce qui concerne l'Union indienne,

<sup>1</sup> Marc Nabeth, *Micro-assurance. Défis, mise en place et commercialisation*, Paris, éditions de l'Argus de l'assurance, 2006. Le livre a obtenu le Grand prix du livre 2006 du Centre des Hautes Etudes de l'Assurance.

<sup>2</sup> 2 \$US par jour, à parité de pouvoir d'achat, selon la norme Banque Mondiale.

<sup>3</sup> Professeur à l'Institut Universitaire d'Etudes du Développement de Genève. Voir « En quoi la microfinance participe au mouvement de mondialisation ? », disponible sur le site : <http://w3.univ-tlse2.fr/ceises/recherche/jmscnamatelier.htm>.



l'IRDA (Insurance Regulatory and Development Authority) oblige les assureurs commerciaux à consacrer une part non négligeable de leur activité à la micro-assurance. Cette obligation réglementaire à l'égard « du secteur rural et du secteur social » (termes employés par l'IRDA pour qualifier la micro-assurance) interpelle au passage les assureurs sur les synergies existantes ou à venir entre acteurs privés et publics, ou sur la politique de subsidiarité des pouvoirs publics. Nous y reviendrons.

On retrouve également en Inde, depuis 2002, AIG (à travers TATA-AIG), Aviva, ICICI Prudential, Royal Sundaram, et bien d'autres compagnies, dont Allianz. Ce leader mondial de l'assurance, qui soulignait l'année dernière sa volonté de régionaliser ses activités de micro-assurance, vient récemment de passer à l'acte en Indonésie. Après une étude de marché menée avec le GTZ allemand (Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) et le PNUD, Allianz Life Indonesia lance en partenariat avec des ONG, des coopératives d'épargne et de crédit, et des IMF (instituts de micro-finance) locales, un produit d'assurance-emprunteur avec capital supplémentaire et compte assurer dans l'année plus de 50 000 personnes, ceci pour une prime annuelle de 70 cents environ par souscripteur ! Autre exemple encore avec AXA qui serait sur le point de se lancer sur le marché de la micro-assurance au Maroc, à travers une gamme de produits (garanties emprunteurs, dommages, perte d'exploitation) à destination des populations à faible revenu, essentiellement les clients d'associations de micro-crédit.

**« Les grands assureurs ont un intérêt commercial à s'implanter aujourd'hui sur des marchés en devenir et à parier d'ores et déjà sur le fait que certaines populations rejoindront les classes moyennes de demain. »**

Marc NABETH

Si la micro-assurance est historiquement liée aux problématiques du développement dans les pays émergents ou moins avancés, rappelons enfin qu'elle est naissante en France avec cette année le projet « Entrepreneurs de la cité », soutenu par d'importants industriels du secteur (April, La CNP, la Mondiale, AG2R, Axeria iard) et des associations comme l'ADIE, France-active, France Initiative Réseaux ou les Boutiques de gestion<sup>4</sup>. Les assureurs proposent ainsi une gamme complète de produits d'assurance (protection solidaire subventionnée et sans commissions) aux créateurs de micro-entreprises, jusqu'alors détenteurs du RMI ou au chômage. Nous pourrions enfin citer l'implication de réassureurs, et notamment le second mondial Munich Re. L'intérêt de ces réassureurs n'est pas une surprise, puisqu'ils sont souvent à la pointe de la R&D, afin d'avoir un temps d'avance sur les assureurs, leurs clients.

A travers ce survol historique et géographique très partiel (nous aurions pu parler de bien d'autres pays en Asie, en Afrique ou en Amérique Latine), nous comprenons que les mentalités changent et que l'incompréhension et la méfiance entre assureurs et populations ne sont pas une fatalité. Les grands acteurs de l'assurance préalablement cités mesurent que l'assurance n'est pas forcément un produit de luxe ou superflu. Elle vient au contraire répondre à un vrai besoin de sécurité des populations. Ce besoin est-il nouveau ? Nullement, car comme le rappelle à juste titre, François-Xavier Albouy, en citant les travaux de l'anthropologue Mary Douglas, « les sociétés humaines peuvent toujours être analysées comme des formes de protection contre les risques extérieurs, contre les aléas de la vie »<sup>5</sup>. Pour autant, et pour diverses raisons, allant de l'érosion des sociétés traditionnelles jusqu'aux limites inhérentes à un périmètre de mutualisation réduit, les gestions « informelles » du risque (dons et contre-dons, tontines, diversification des actifs et des réseaux de sociabilité, etc.), aussi nécessaires soient-elles, ont révélé des limites évidentes. Ce souci des populations d'optimiser leur gestion des risques, explique alors en partie ce développement de la micro-assurance dans un contexte de bouleversements démographiques, politiques, socio-économiques, voire culturels. Enfin, et pour clore cet historique, rappelons que la micro-assurance suit la courbe de la microfinance et de ses nouveaux services (épargne, transferts de fonds, et plus seulement le micro-crédit), tout en ayant ses propres spécificités.

**Vous citez les noms de grands assureurs internationaux. Quels sont les grands enseignements, au niveau du métier de l'assurance elle-même, de ces vingt années d'expérience de la micro-assurance ?**

**Marc NABETH** – Pour commencer, et tout en reprenant ce que nous avons dit précédemment, je dirais que ces 20 années mettent à mal l'idée d'une assurance uniquement utile aux 10% des classes privilégiées d'un pays. L'idée que les populations à faible revenu étaient insolubles, fatalistes, inaptes à la compréhension du concept de la mutualité et du transfert de risques est en passe d'être dépassée par des mises en perspective beaucoup plus complexes et intéressantes. Des problèmes demeurent certes, et il serait exagéré de penser la micro-assurance comme allant de soi. Pour autant, de nombreux obstacles objectifs et subjectifs

<sup>4</sup> Voir <http://www.entrepreneursdelacite.org>.

<sup>5</sup> François-Xavier Albouy, « Principe de précaution, prévention et assurance », in Jean-Hervé Lorenzi et Philippe Trainar (dir.), « L'industrie mondiale de l'assurance », Revue d'économie financière, 2005, N° 80.





ont été surmontés ces dernières années. Ces vingt années d'expérience témoignent ainsi d'une prise de conscience chez certains assureurs que la pyramide sociale d'un pays n'est pas figée à jamais, que les sociétés changent, et que l'assurabilité ne commence pas forcément à partir d'un seuil bien défini.

On revient également souvent sur l'incompatibilité entre la fonction commerciale d'une entreprise et l'objectif notamment social de la micro-assurance. On explique que les frais de gestion et de commercialisation seraient bien trop élevés pour des primes si basses. Là encore, si les difficultés sont bien réelles, des solutions ont pourtant été apportées. J'espère l'avoir démontré dans mon livre, exemples pratiques à l'appui. La micro-assurance n'est donc pas un secteur déficitaire, non viable, pourvu que cela soit étudié, préparé, surveillé. Certains assureurs développent de la micro-assurance sans perdre de l'argent et jouent finement leur rôle social, économique, commercial, même s'il ne s'agit pas pour eux de dégager une très forte rentabilité, la micro-assurance n'ayant *a priori* pas cette vocation. Pour autant ces assureurs nationaux ou internationaux, ne travaillent pas à perte, dégagent dans certains cas des marges financières non négligeables, et récoltent des bénéfices collatéraux essentiels.

Dans certains pays en développement, l'assurance est devenue en effet un secteur stratégique, à l'exemple des pays riches. Il est fort probable que les industriels de l'assurance devront anticiper la fin de l'« Etat assureur » dans nombre de pays, parfois sous la pression de la législation. Nous avons vu le cas de l'Inde, mais je constate que d'autres gouvernements ont tendance à suivre un modèle similaire. Certes, certains assureurs regrettent des législations parfois irréalistes, inopportunes et vouées à l'échec par trop d'ambition. Par exemple, vous avez beau imposer dans certains pays la responsabilité civile obligatoire en automobile, elle restera néanmoins largement inapplicable et viciée dans les faits dès lors que le droit des assurances sera détourné en raison d'une corruption endémique, ou de l'absence de tout Etat de droit. Pour autant, certains assureurs, ont décidé de voir une dimension positive dans l'obligation que font certains Etats (comme dans l'exemple de l'Inde cité ci-dessus) d'obliger les assureurs à s'intéresser à la micro-assurance, alors que ces derniers pourraient avoir tendance à segmenter de plus en plus les populations et à éliminer des pans entiers de celles-ci de leurs stratégies.

Ce qui nous renvoie à un autre enseignement de ces dernières années, à savoir le bénéfice en terme de R&D et d'innovation pour les grands assureurs internationaux à travailler sur des produits complexes

et novateurs comme ceux de la micro-assurance. Bénéfices d'innovation sociale, économique, organisationnelle, qui pourront tout autant être réinvestis dans les pays émergents que servir dans les pays développés. Ces dernières années nous ont également appris que certains assureurs avaient également un intérêt commercial à s'implanter aujourd'hui sur des marchés en devenir et à parier d'ores et déjà sur le fait que certaines populations rejoindront les classes moyennes de demain.

Enfin tous soulignent la dimension positive de cette démarche en terme de gestion d'image, de communication et de responsabilité sociale. A l'heure des grandes conférences sur le développement durable, et au moment où les citoyens des pays riches vivent l'assurance comme une évidence, un dû, avec en ligne de mire une judiciarisation à outrance, il n'est pas inutile de rappeler que l'assurance est en réalité une construction subtile qui fait intégralement partie du développement humain durable. Ces dernières années montrent donc que la micro-assurance, après avoir été considérée comme une utopie ou un nouvel éléphant blanc, devient un investissement nécessaire pour assurer le développement.

**« Comment fait-on pour que l'agriculture familiale des pays en développement, qui fixe les populations, soit mise en état de ne pas être balayée par la mondialisation ? C'est un objectif minimal en soi. Et c'est encore là que l'assurance peut jouer son rôle. »**

Jean-Michel DEBRAT

**Jean-Michel DEBRAT, comment envisagez-vous l'action d'organismes publics comme l'AFD (Agence Française de Développement), sur une problématique comme celle de l'assurance dans les pays pauvres ?**

**Jean-Michel DEBRAT** – Je crois qu'on peut dire que l'assurance est en train de devenir un outil, non pas d'aide au développement, mais un outil qui permet de répondre aux quelques questions fondamentales que se pose le développeur. Pour le développeur, l'assurance n'est pas un produit de luxe. Être assuré au sens français du terme, c'est le début de l'investissement. Dans les sociétés traditionnelles des pays en développement, une forme d'assurance vient de la stabilité de l'économie informelle et du rôle d'amortisseur que représente la vente d'animaux de bétail, par exemple. Mais ces sociétés ne savent pas répondre à l'aléa climatique, sinon en terme de décapitalisation.

Dans l'économie moderne, le revenu monétaire se constitue dans un marché qui connaît des aléas : dans ces pays, la volatilité des marchés des matières premières, par exemple. On sait que cette volatilité peut avoir des conséquences catastrophiques sur les économies locales. Pour y répondre, on avait jusqu'ici créé des caisses de stabilisation... qui n'ont pas fait la démonstration de leur efficacité. Elles étaient trop éclatées, trop liées aux pouvoirs locaux. Et elles furent victimes de chutes des cours à long terme, de mauvaise gestion, d'une trop grande interpénétration



du pouvoir politique. Le schéma des caisses de compensation a échoué.

On arrive ainsi sur le concept d'assurance. Ce qui rend le problème compliqué, c'est que les mécanismes d'assurance sont limités au secteur formel, où la connaissance du risque est mesurable, les techniques de tarification et de mode d'indemnisation bien établis. En somme, on travaille, peu ou prou, à l'europpéenne. Et on passe ainsi à la trappe 90 % de la population.

L'AFD est traditionnellement investie dans le développement rural, y compris dans le Sahel où elle a largement financé la filière coton. Un problème est vite apparu : celui de la variabilité des cours. On n'a su y répondre, dans les cas de grand décrochage, qu'en injectant des fonds publics. Mais les Africains n'ont pas les moyens budgétaires de le faire. Les Etats pourvoyeurs d'aide ne l'ont fait en pratique qu'au moment de crises graves, et dans le seul but d'en empêcher l'aggravation et notamment le développement de crises sociales. Mais ce n'est pas là une solution durable au problème.

**Vous semblez insister particulièrement sur l'agriculture et le secteur rural. A quel moment peut intervenir l'assurance ?**

**Jean-Michel DEBRAT** – L'AFD pense de longue date que le destin de la paysannerie est une question centrale de la problématique du développement. Généralement, on pense que le secteur agricole informel a vocation à se réduire comme de lui-même, et les paysans à progressivement émigrer vers les villes. Mais ce n'est pas seulement le milieu rural qu'on abandonne alors, c'est le secteur lui-même. Pour l'AFD, l'accompagnement de l'agriculture familiale fait partie de la problématique du développement soit sous des aspects positifs (capitalisation, progrès techniques), soit sous des aspects négatifs (déstructuration, immigration).

Que ferait-on d'un pays dont 50% de la population voudrait rapidement quitter le lieu où elle habite ? On est là au cœur du problème démographique, si prégnant dans ces pays. Le développement économique s'est toujours accompagné de mouvements migratoires, et la première région où cela s'est fait est l'Europe. A l'intérieur de la France même, on a quitté des régions pour aller dans d'autres. Qui dit développement, dit immigration. On observe la même chose aujourd'hui en Afrique. Mais pourquoi part-on ? L'immigration est un geste essentiellement économique qui a sa rationalité. Les gens ne se déracinent pas, ne quittent pas leur région volontairement. Ils en sont chassés par la guerre, l'ostracisme, la misère et l'espoir de trouver ailleurs de meilleures conditions de vie, emploi et éducation en

tête. Seulement depuis vingt ans, la machine s'est détraquée. On commence à le voir en Europe, mais les développeurs savent que c'est d'abord un problème pour l'Afrique. Certaines villes sont passées de 100 000 habitants, il y a 20 ans, à 500 000 aujourd'hui. Les 400 000 nouveaux arrivés n'amènent rien, ou pas grand-chose, avec eux. Ils ne sont guère absorbés par le tissu urbain, obtiennent peu les emplois urbains. Ils arrivent et perturbent tout ce qui existe. Aucun système urbain ne peut convenablement fonctionner en effet avec de une surpopulation massive. Et les mouvements migratoires déstabilisent autant la région d'origine que la région d'accueil. La signification économique de ces mouvements est de moins en moins certaine et de moins en moins lisible. Comment faire pour que ces mouvements migratoires sans doute inévitables, au cœur de régions au potentiel souvent limité, soit bien accompagné ? L'objectif doit être de doter les migrants d'un bagage suffisant pour que le pari de l'intégration dans leurs régions d'accueil mérite d'être tenté.

Je reviens à la question rurale. Comment fait-on pour que l'agriculture familiale, qui fixe les populations, soit

mise en état de ne pas être balayée par la mondialisation ? C'est un objectif minimal en soi. Et c'est encore là que l'assurance peut jouer son rôle. L'un des principaux fléaux qui touchent l'agriculture familiale est l'imprévisibilité des revenus. Il y a deux moyens de lutter contre : la subvention ou l'assurance. C'est sur le long terme qu'il faut penser et sur les moyens qu'il faut développer pour que les agricultures familiales soient capables de faire vivre

les gens pendant une génération ou deux.

Nous savons que l'agriculture familiale peut se brancher sur l'exportation – les problèmes, notamment d'échanges internationaux sont immenses, mais pas insurmontables. Le prototype est évidemment le coton. Au moindre problème, les agriculteurs, dont la capacité financière est faible, diminuent leurs achats d'engrais et de semences, car ils ne seraient pas en état de rembourser leurs crédits de campagne. Le banquier doit alors aller chercher l'assureur pour lui demander de résoudre le problème. Il y a transfert du risque de crédit entre le banquier et l'assureur. La coopération française s'est intéressée très tôt à la mutualisation des achats d'engrais et de semences notamment, donc à l'équilibre financier qui résultait de ces mécanismes grâce à la micro-finance. Ce qui est vrai pour les analyses de société de consommation est vrai pour ces sociétés en voie de développement : comment gère-t-on le risque entre le risque de crédit et le risque que prend l'assureur ?

L'existence de produits d'assurance adaptés à l'agriculteur familial est un objet de développement en soi. Le développeur s'arrêtera là : il essaiera de s'impliquer dans des projets, des études, des

**« L'outil assurance ne peut se substituer au progrès des organisations sociales. En revanche, il les suppose. Un système mutualiste qui marche bien, devient une personne morale assurable. »**

Jean-Michel DEBRAT



initiatives pilotes. Si la démonstration est faite, alors c'est au marché de faire son travail et d'entrer dans la danse.

### **Selon quels critères, pour le développeur que vous êtes ?**

**Jean-Michel DEBRAT** – L'outil assurance ne peut pas se substituer au progrès des organisations sociales. En revanche, il les suppose. Un système mutualiste qui marche bien, devient une personne morale assurable. En Afrique, on assurera moins facilement le petit paysan individuel que le groupement villageois. Le mécanisme d'assurance ne sait pas répondre à la question : comment faut-il faire pour que le groupement fonctionne bien ? En général, lorsqu'il y a un aléa moral, cela entre dans le coût du risque, et c'est donc le client final qui paie. C'est un raisonnement dont on ne peut abuser, car on risque alors de détruire l'équilibre à un moment ou à un autre. On finit par créer un système moral où ceux qui paient, paient pour les autres. Il y a un arbitrage à rendre et cet arbitrage n'est pas toujours économique. Faut-il dépenser des sommes conséquentes pour poursuivre quelqu'un d'indélicat ? Oui, si ce que l'on vise est l'élimination de ce type de risque.

Sur le plan micro-économique, ce n'est pas toujours rationnel car on peut transiger, faire entrer ça dans les pertes, etc. C'est un raisonnement à court terme. On sait qu'il y a un taux de fraude qui peut mettre en péril la totalité de l'édifice. C'est un peu le principe du contrôle fiscal : faire en sorte que les contribuables vertueux représentent 95% de la masse. Tant qu'on est à ce taux là, le système est gérable. Si on le laisse dérapier (90% de la masse, par exemple), il n'est plus gérable. Il y a un système de contrôle social soit par les voies répressives et légales, soit par l'autodiscipline interne qui est en elle-même un élément de développement. Le développement participatif permet d'arriver à ce résultat et non l'assureur. On finance des sociologues pour expliquer que les choses iront mieux dans le village si on évite les comportements déviants. L'AFD finance de l'expertise, de la sociologie de l'organisation en espérant que dans une dizaine d'années on aura, par exemple, des organisations de producteurs qui tiendront la route...

Quand on a franchi ce stade, l'assureur peut venir. Il ne faut pas faire jouer à l'assurance le rôle de développeur des mœurs. Il doit arriver au bon moment, ni trop tôt, ni trop tard, au moment où il a des clients potentiels solides et une clientèle globalement solvable.

La micro-assurance est intégrée aux projets pilotés par l'AFD car il est intéressant que de l'argent public aide à montrer la viabilité de ces systèmes dans certaines conditions. C'est toute la philosophie de notre agence : créer le marché et se retirer. Créer le marché, cela veut dire : structuration du marché et accompagnement des acteurs jusqu'au marché. Dans les départements d'Outre Mer, on a créé avec l'AFD voilà quarante ans des sociétés de crédit, tout simplement parce qu'il n'y avait pas suffisamment d'offre de crédit, notamment pour les PME. Une fois le marché mûri et ces sociétés lancées, il était inutile qu'elles restent dans le giron de l'AFD. Elles ont été vendues à un solide acteur bancaire. Ainsi doit-on intégrer les mécanismes de micro-assurance dans ceux de micro-finance, lesquels doivent eux-mêmes être intégrés dans des projets de développements globaux.

**Michel VATÉ** – Je suis pleinement d'accord avec cette philosophie de l'aide au développement. Pour mettre en place un système efficace d'assurance, il faut examiner la questions préalable de l'assurabilité des risques, c'est-à-dire des conditions qui autorisent la mise en œuvre de l'assurance pour un risque donné, dans une société donnée, à un moment donné. A l'évidence, ces conditions ne sont pas réunies partout, ni à la hauteur de ce qui est désirable. L'une des finalités de l'aide au développement est de monter des programmes globaux. Ils peuvent jouer sur les contraintes de façon à ce que l'assurance puisse venir s'y greffer le moment venu. Il faut choisir un type d'actions qui tiennent compte des contraintes environnantes, mais le retournement de l'ordre des

**« Pour mettre en place un système efficace d'assurance, il faut examiner la questions préalable de l'assurabilité des risques, c'est-à-dire des conditions qui autorisent la mise en œuvre de l'assurance pour un risque donné, dans une société donnée, à un moment donné. A l'évidence, ces conditions ne sont pas réunies partout, ni à la hauteur de ce qui est désirable. »**

Michel VATÉ

facteurs est une démarche positive. On ne se contente pas d'optimiser l'existant dans un système étroit de contraintes immobiles. Une partie de la mission consiste à faire bouger ces contraintes pour qu'un nouvel outil – l'assurance au sens large – soit recevable et puisse produire tous ses effets.

**Michel VATÉ, vous avez fait connaître vos propositions synthétisées dans une Note de l'Institut Thomas More, « Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres ». Vous fondez votre analyse sur la « capacité » des acteurs économiques face aux risques. Qu'entendez-vous par là ?**

**Michel VATÉ** – Je dois d'abord dire que je ne suis pas l'auteur du terme « capacité » : j'emprunte, en le traduisant, le mot de « capability » à l'économiste Amartya Sen, tel qu'il l'a forgé dans son livre



*Commodities and capabilities*<sup>6</sup>, et qu'il utilise largement dans le modèle de développement qu'il expose dans *Development as freedom*<sup>7</sup>. J'ai retenu ce néologisme de « capacité », plutôt que le mot de « capacité » qui a un sens plus étroit, plus technique, pour décrire l'aptitude des gens à générer les revenus dont ils ont besoin pour vivre, mais aussi la liberté réelle qu'ils ont de choisir entre les différentes vies qu'ils peuvent mener. C'est la synthèse des « capacités » réunies qui constitue le cœur d'un processus de développement. L'augmentation des richesses, des productions et des revenus dans un pays pauvre est la somme de ce qui peut être réalisé là où se déploient des activités productives. Or, pour l'essentiel, il s'agit de micro-unités agricoles, commerciales, artisanales, etc., qui reposent largement sur des capacités individuelles.

**Vous parlez également de la « spirale de l'insécurité économique ». Pouvez-vous expliciter cette notion ?**

**Michel VATÉ** – Au sujet de la sécurité et de l'insécurité économiques, je développe deux idées : il s'agit, d'une part, de l'idée d'une capacité mondiale de réassurance disponible, branchée sur les marchés financiers mondiaux ; nous en reparlerons sans doute un peu plus tard. La seconde idée tient dans le concept de « risque initial ».

Les risques initiaux sont ceux dont la réalisation (sinistres) détériore les facteurs qui déterminent le revenu dont un individu doit pouvoir bénéficier en retour de son activité productive. Ces risques prennent des formes diverses : maladie, accident, perte de l'outil de travail, destruction des récoltes, etc. Ayant fait un effort et produit un travail, le paysan se retrouve dépourvu de ses revenus, donc dépourvu de la capacité « d'aller plus loin » : épargner, consommer, s'enrichir, produire davantage, etc. Pire, dans la mesure où il ne dispose d'aucun substitut immédiat aux ressources qui sont détruites par le sinistre, il est souvent obligé de prélever sur le maigre surplus qu'il a pu accumuler antérieurement, à seule fin de réparer les dégâts contre lesquels il ne s'était absolument pas protégé. Voilà ce qu'est la spirale de l'insécurité économique.

En tant qu'économiste, je pense qu'il y a là un problème théorique aussi important que les questions de la croissance endogène, du progrès technique, ou

encore celles du rôle de l'éducation ou des infrastructures dans la croissance. On touche aux conditions réelles de survie et de sortie du cercle vicieux du sous-développement. Les risques initiaux apparaissent d'abord à l'échelle micro-économique (au niveau de l'exploitation agricole par exemple, de la micro-entreprise) ; mais ils doivent aussi entrer comme concept macro-économique dans la représentation du développement. Cela est bien illustré par les situations de catastrophe climatiques. Prenons l'exemple du Niger où la campagne agricole 2004-2005 a été catastrophique à cause de la sécheresse et de l'invasion acridienne. Même si 2005-2006 n'est pas une année de sécheresse, elle sera une année de « réplique » de la catastrophe précédente, marquée par les conséquences économiques des choix que les agriculteurs ont été obligés de faire – y compris en termes migratoires, comme l'a bien montré Jean-Michel Debrat. Dans l'hypothèse la plus favorable où l'environnement naturel serait particulièrement clément, les agriculteurs ne peuvent pas tirer pleinement parti de la période qui est propice à leurs activités parce que, dans le même temps, ils doivent assumer le contrecoup de la catastrophe précédente : dommages résultant directement de la crise, mais aussi séquelles des choix qui ont été faits en réponse à la crise.

De même que l'on parle de réplique tellurique après un tremblement de terre, il y a là une réplique économique de la catastrophe qui vient après la catastrophe primitive. Ses conséquences en termes économiques et de vies humaines peuvent être aussi lourdes que celles de l'évènement lui-même. Mais alors qu'on peut mobiliser

l'émotion mondiale et d'importants moyens pour réagir à la catastrophe (les douleurs humaines nées de la sécheresse parlent à tout le monde), ses répliques relèvent de la fatale banalité de la pauvreté du Tiers-monde. Et cela attire beaucoup moins l'attention...

**Et c'est là, n'est-ce pas, que l'assurance et ses mécanismes peuvent entrer en jeu. Quels sont les avantages qu'on peut en attendre ?**

**Michel VATÉ** – Aucun dispositif permettant de diluer les risques, de les partager, de les transférer le cas échéant, et quel qu'en soit le montage technique, ne pourra empêcher qu'une catastrophe ne se produise. Mais il cassera le cercle vicieux qui fait que l'impossibilité de parer à l'aléa rend l'individu encore plus vulnérable pour l'aléa suivant.

Comme il ne peut pas s'y préparer par un prélèvement sur le fruit de son activité, la destruction de ses fruits en amont ou en aval le rend incapable de se protéger pour l'étape suivante. L'assurance, au sens le plus

<sup>6</sup> Amartya Sen, *Commodities and capabilities*, Oxford, Oxford India Paperbacks, 1987

<sup>7</sup> Amartya Sen, *Development as freedom*, New York, Knopf, 1999. Traduction française : *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob, 2000.





large, est le chemin le plus désigné pour répondre à ce problème. La multiplication des expériences de micro-assurance montre que, un peu partout, des populations ont su inventer des systèmes de partage des risques et de mutualisation, et pas seulement en termes d'engagement solidaire pour l'avenir, mais aussi en termes de cotisation immédiate à une réserve qui doit permettre à celui qui sera victime d'un aléa grave de ne pas être économiquement détruit. Le principe de l'assurance est que la masse de ceux qui ont de la chance paie pour le petit nombre de ceux qui n'en ont pas.

**Jean-Michel DEBRAT** – Une catastrophe arrive et une perte se produit. La perte est irréductiblement arrivée, elle ne va pas disparaître. Mais à partir de là, deux voies sont possibles : ou bien on laisse se débrouiller seul la victime du dommage, en l'isolant au maximum afin que la collectivité n'en soit pas affectée, ou bien on considère que l'intérêt de la collectivité est au contraire de stopper le désastre et de circonvénir ses conséquences pour des raisons de cohésion sociale et d'équilibre économique.

Michel VATÉ parlait tout à l'heure de la notion de « risque initial ». Il faut bien voir que cette idée n'est pas forcément spontanée dans les pays pauvres, où flotte parfois un parfum de fatalisme, où on entend souvent qu'après tout, « on s'habitue à tout »... Quand une famille perd 200 francs CFA, ce peut être une catastrophe : elle est forcée de retirer ses enfants de l'école ; elle va hésiter à se soigner, ce qui peut avoir des conséquences rapides sur sa capacité de travail ; elle ne peut acheter d'engrais pour l'an prochain ; etc. C'est la spirale du pire. La question est donc de savoir s'il ne serait pas de bonne politique d'empêcher à toute force ceux qui sont déjà pauvres de prendre le risque de perdre le peu qu'ils ont ? On pourrait presque dire que c'est une question d'ordre public ! On est obligé, dans les pays développés, de s'assurer dans un certain nombre de cas. Dans ce cas là l'assurance, c'est l'anti-usure. Le principe de l'usure est de profiter d'un fait générateur négatif pour l'amplifier et rendre dépendants jusqu'aux enfants de celui qui a fait la perte en la comblant par un emprunt auprès d'un usurier. Traiter le risque initial, c'est essayer d'amortir préventivement les conséquences.

**Michel VATÉ** – Le risque que j'appelle « initial » est initial car il est au point de départ de la chaîne des risques, mais il est surtout initial en tant que risque primaire au cœur du processus de production de richesse. Ce qui permet aux individus de survivre, et de mieux vivre demain, promesse sans laquelle il n'y a pas de développement humain. Il y a des risques natifs, qui précèdent les risques initiaux et qui sont

attachés à l'endroit où l'individu naît et où il vit, indépendamment de ce qu'il fait. Il y a aussi des risques acquis, autour de la propriété, par exemple. Si la maison que l'individu a réussi à se construire, est détruite, cela est moins grave qu'une somme de petits risques de type primaire car, encore une fois, ils sont au cœur du processus de production de richesse. L'enchaînement des risques, à l'image des dominos, est un problème théorique. Comment insérer cette notion-là dans une représentation analytique de la combinaison du travail, de l'outil, du capital (technique, financier), de l'accès au marché, de l'innovation, de l'éducation, de la santé ? En ce sens là les risques primaires et initiaux me paraissent devoir être approfondis au moins en tant que concepts d'analyse économique.

**Marc NABETH, quelles conditions doivent être remplies pour voir émerger et se pérenniser un marché de l'assurance stable et solide dans les pays en développement ?**

« La micro-assurance ne peut constituer un filet de sécurité pour les personnes indigentes. Mutualiser entre des personnes proches de la ligne de pauvreté jusqu'aux populations à la lisière de la classe moyenne me semble opportun. On pourra rétorquer que cela conduira à terme à l'abandon des plus pauvres. Mais, je n'en suis pas certain. »

Marc NABETH

**Marc NABETH** – Denis Kessler rappelle à juste titre que l'assurance se développe dans les pays où la stabilité économique et politique s'accroît et au contraire disparaît, s'évapore en cas de développement de l'instabilité ; bref que le critère discriminant est donc bien d'abord la stabilité<sup>8</sup>. Cela vaut naturellement pour la micro-assurance. Il me semble difficilement concevable de voir un assureur de métier se lancer dans une zone de guerre civile ou d'assurer des personnes indigentes, exclus de tout réseau de sociabilité. Certes, Dominique Evrard, de la Mutualité chrétienne, en Belgique, salut

à juste titre le cas exemplaire d'une mutuelle sur l'île d'Idjwi, au beau milieu du lac Kivu, dans une région particulièrement instable de la République démocratique du Congo ; cette mutuelle faisant sienne la devise de Sénèque : « Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas que les choses sont difficiles ».

Il reste que ce type d'implication est assez exceptionnel et qu'un assureur privé, actif dans la micro-assurance, commencera souvent par renoncer à la logique humanitaire (ce qui n'exclut pas l'humanité), et se placera dans la perspective du développement d'un marché économique viable. Cela exclut-il une vocation sociale ? Nullement, et on aurait d'ailleurs

<sup>8</sup> Entretien réalisé par Philippe Trainar et Robert Leblanc, dossier « Risques géopolitiques et Assurance », revue *Risques* N° 59, septembre 2004. Voir également François Ewald « Quel cadre politico-juridique pour l'assurance ? », *Assurance, réassurance, une autre contribution au développement*, Paris-Bruxelles, Working Paper de l'Institut Thomas More, juillet 2006, N° 4, pp. 18-20. Disponible en Français sur [www.institut-thomas-more.org](http://www.institut-thomas-more.org).



tort d'opposer ces deux domaines. L'assurance sait être tout autant sociale que financière, arbitrant sans cesse « entre deux éthiques », comme le formule le Conseiller d'Etat français Jean-Michel Belorgey : l'éthique de solidarité qui permet de protéger contre un même aléa l'ensemble des membres d'une communauté (y compris les plus fragiles), et l'éthique de compétition et de marché, selon laquelle on ne saurait en permanence obliger les « moins faibles » à payer pour les autres (afin de ne pas stériliser leur investissement productif et leur goût de l'effort)<sup>9</sup>.

Cette condition doit naturellement interpeller les pouvoirs publics. Si des assureurs sont bel et bien prêts à investir et à s'investir dans la micro-assurance, les autorités auraient en contrepartie tout intérêt à les aider dans leurs tâches, notamment à travers un environnement juridique approprié, et un abandon de certaines pratiques occultes. Un système ingénieux et fort utile de micro-assurance santé en Mauritanie a subi hélas une chute drastique de bénéficiaires (3000 à 638 bénéficiaires !) au cours de l'année 2005 en raison du découragement de certains adhérents, suite à une récupération purement politique de cette mutuelle appréciée et appréciable. Sans entrer dans la complexité du sujet, je dirais que les analyses d'un Jean-Michel Servet ou d'un Amartya Sen sur les vertus d'une vraie démocratie me semblent particulièrement pertinentes<sup>10</sup>.

Une autre condition pour viabiliser la micro-assurance serait, selon moi, de ne pas prêter à la micro-assurance les pouvoirs qu'elle n'a pas. Elle ne peut en ce sens constituer un filet de sécurité pour les personnes indigentes mais doit viser par contre à équilibrer son portefeuille de micro-assurance. Mutualiser entre des personnes proches de la ligne de pauvreté jusqu'aux populations à la lisière de la classe moyenne me semble opportun. On pourra rétorquer que cela conduira à terme à l'abandon des plus pauvres. Mais, je n'en suis pas certain, car si la micro-assurance est selon moi un secteur à part entière de l'assurance, elle garde ses spécificités et aspire à démontrer son utilité aux développeurs, aux populations, aux gouvernements.

Une autre condition réside dans le bon ajustement de l'offre, ce qui implique, ce qui n'est pas toujours très aisé, une bonne connaissance du marché et de la cible. La viabilité du programme en dépend. Proposer

des produits standardisés sans s'intéresser d'abord aux besoins des populations tels que ces derniers ont été exprimés, constitue une erreur élémentaire.

Le choix de la zone géographique est également essentiel. Commencer par exemple dans des zones rurales reculées peut certes parfois se comprendre en tant que logique économique sur le long terme, mais peut se révéler extrêmement risqué si des liens forts n'ont pas été noués avec des partenaires locaux ou sans le soutien actif des autorités publiques du pays. L'idéal dans le cas précis est de s'appuyer sur des structures ou des programmes déjà existants : réhabilitation de la culture vivrière, coopératives rurales, etc. On constate d'ailleurs que la micro-assurance se développe là où des structures collectives existent, et où les économies d'échelles et de fonctionnement sont réalisables, aussi bien dans le monde rural, que dans celui urbain et périurbain. J'approuve donc tout à fait l'analyse de Jean-Michel

Debrat sur une micro-assurance intégrée aux projets pilotés par l'AFD, lorsqu'il dit : « créer le marché et se retirer ». C'est alors que les assureurs et les micro-assureurs peuvent et doivent prendre le relais.

Ce qui m'emmène à une troisième condition : le choix des bons partenaires locaux. L'objectif est de prouver aux populations que l'assurance peut leur apporter un bien essentiel en leur apportant de la sécurité. Si les populations ont le sentiment que l'assurance ne leur rapporte rien, elles n'y viendront pas. On doit donc s'intéresser aux structures psychologiques et sociales des populations et à leur manière d'appréhender et de gérer le risque au quotidien. C'est là qu'il est impératif de

pouvoir compter sur des partenaires, notamment dans le tissu associatif local. La micro-assurance doit le plus souvent apparaître comme une extension des gestions traditionnelles du risque et s'inscrire dans les cultures sociétales. Cela n'est d'ailleurs pas spécifique à la micro-assurance. L'assurance dans nos propres pays évolue au gré des représentations du risque. L'assurance contre le cancer fonctionne très bien au Japon, elle est jusqu'à présent un échec en France.

#### **Allons sur le terrain. Quels sont les produits les plus demandés dans les pays où la micro-assurance est la plus développée ?**

**Marc NABETH** – Si l'on se focalise sur l'action des ONG ou des grandes institutions internationales, la micro-assurance santé est de loin le domaine le plus conséquent, essentiellement sous la forme de mutuelles de santé. On compte rien qu'en Afrique de l'Ouest, plus de 600 organisations pour 1 800 000

**« L'objectif est de prouver aux populations que l'assurance peut leur apporter un bien essentiel en leur apportant de la sécurité. Si les populations ont le sentiment que l'assurance ne leur rapporte rien, elles n'y viendront pas. On doit donc s'intéresser aux structures psychologiques et sociales des populations et à leur manière d'appréhender et de gérer le risque au quotidien. »**

Marc NABETH

<sup>9</sup> Jean-Michel. Belorgey, « Contre la discrimination ou l'exclusion à raison de la santé », Revue Risques, N° 45, mars 2001.

<sup>10</sup> Jean-Michel Servet, « La microfinance en Inde », entretien avec Jacques Pradès, IUED, Genève/Université de Toulouse 2-Le Mirail, 2004. Et Amartya Sen, *La démocratie des autres. Pourquoi la liberté n'est pas une invention de l'Occident*, édition Payot, 2005.



bénéficiaires. Dominique Evrard souligne ainsi que 850 000 membres paient régulièrement leurs cotisations, tout en relativisant les avancées réelles du secteur puisque 60 % des mutuelles ont moins de 2 000 membres, et que ces micro-assurances ne couvrent encore qu'une faible partie de la population (entre 1 et 10%). Pour leur part, les assureurs privés privilégient le plus souvent une assurance-emprunteur, éventuellement avec des garanties complémentaires (capital supplémentaire en cas de décès, accident-invalidité, etc.). Du moins pour commencer, car ce type de produit est des moins risqués, des plus facile à mettre en place, des plus rentables.

Reste que certaines circonstances ou opportunités peuvent inciter des assureurs à développer d'autres produits. AXA élabore ainsi au Maroc une gamme de produits (garanties emprunteurs, dommages, perte d'exploitation) en ciblant les micro-entreprises de tourisme ou de commerce. L'assureur santé espagnole, DKV Seguros, une filiale de Munich Re, propose pour sa part une assurance santé transfrontalière pour sa clientèle sud-américaine (principalement équatorienne), tout en y intégrant sa clientèle espagnole non immigrée. Nous avons parlé en Afrique du Sud du fort développement des garanties obsèques, mais notons que Santam devient le premier assureur sud-africain à se lancer dans la commercialisation des produits dommages à bas prix en proposant des couvertures multirisques habitations pour une prime mensuelle entre 15 et 170 Zar (2,42 et 27,5 \$US). En Inde, ICICI Lombard propose à travers le réseau de distribution d'IMF des dérivés climatiques, tandis qu'aux Philippines la Card MBA propose entre autres des produits d'assurance-vie épargne.

Un état des lieux plus général de tout ce qui se fait à la surface du globe permettrait de voir que tout dépend là encore de l'expertise des assureurs, de leurs partenaires, ainsi que de la demande exprimée par les populations.

**Michel VATÉ** – A côté de ce qui est demandé par les populations, il est parfois nécessaire d'ajouter des clauses obligatoires ou des extensions de garanties de manière à répondre au problème redoutable de la sélection adverse. Lorsque l'assureur n'a pas le pouvoir d'imposer cette obligation – car il pourrait donner l'impression de vouloir gagner de l'argent facilement sur les risques faciles à couvrir – il peut être aidé par le caractère obligatoire imposé par les pouvoirs publics. Il n'a plus qu'à prendre acte que certaines garanties lui sont imposées. Et il ajoute cela au package des prestations qui sont dans son propre contrat. Il offre ainsi un ensemble de prestations sur

lesquels il diminue le phénomène de sélection adverse.

**Michel VATÉ, votre proposition intitulée Planet Re porte spécifiquement sur la réassurance avec la création d'une « chaîne de réassurance », couronnée par ce qu'on pourrait appeler un fonds mondial de réassurance. Pouvez-vous nous en décrire le schéma ?**

**Michel VATÉ** – L'assurance comporte sa propre limite, comme il a été dit, en particulier lorsque l'assureur est exposé à des risques qui dépassent sa capacité. Dépasser ce que l'on peut supporter peut venir d'un événement gravissime, dont le montant n'a pas été pris en compte dans le calcul initial, ou bien de l'accumulation statistique d'un trop grand nombre d'incidents qui font que le montant de la charge globale n'est pas supportable par l'assureur et, plus vraisemblablement encore, par un micro-assureur.

Toute entreprise d'assurance est soumise à cette contrainte de solvabilité. On peut la résoudre avec des systèmes mutualistes qui prévoient par un article de la charte fondatrice que l'on demandera aux associés un surcroît de financement si les charges effectives s'avèrent plus élevées que les charges prévues. Chacun s'y engage lorsqu'il verse une certaine somme qui peut être ponctuellement révisée en fonction du coût réel des sinistres. La situation particulière des pays à faibles revenus leur interdit de développer de tels systèmes d'assurance dont la solvabilité est subordonnée à des appels de fonds complémentaires réclamés a posteriori. Le système doit être solide, structurellement conçu pour résister à des chocs de grande ampleur.

C'est ici qu'apparaît la nécessité de la réassurance. Les pays riches ont réussi à accumuler au fil des siècles des outils, des capacités financières et des instruments financiers qui leur permettent d'absorber des risques considérables. Quand on prend les coefficients d'échelle, une grande catastrophe (naturelle, terroriste, etc.) représente quelques dizaines de milliards de dollars : on a vu que les marchés étaient capables de faire face à des sinistres de cette ampleur. Mais aujourd'hui le PIB d'un grand nombre de pays d'Afrique se compte en quelques milliards de dollars. Si un sinistre majeur – ou une avalanche de sinistres – s'abattait sur l'un d'eux, cela mettrait son PIB à zéro. Alors qu'il serait très largement absorbable par l'industrie mondiale de l'assurance et par les marchés financiers.

En l'état actuel des choses, les organismes de micro-assurance sont doublement handicapés pour respecter un « coefficient de sécurité » satisfaisant. En premier

« En alimentant la réserve mondiale de réassurance grâce à des titres attractifs pour des investisseurs, on réunit les conditions pour que les ressources de la mondialisation financière soient mises au service des pauvres, avec une priorité pour les personnes les plus défavorisées parce que victimes d'un sinistre. »

Michel VATÉ



lieu, ils n'ont pas la possibilité de se doter d'un capital leur permettant d'absorber des chocs liés à des intempéries, par exemple, ou à des cumuls exceptionnels de sinistres. Où pourraient-ils trouver ce capital si ce n'est chez ceux qui en ont le plus besoin, par ailleurs, pour soutenir leur activité productive ? D'autre part, la petite taille des micro-assureurs est aussi un handicap pour mettre en œuvre des règles qui sont issues de la loi des grands nombres, même dans le cadre de fédérations régionales.

Les systèmes locaux d'assurance (micro-assurance communautaire ou expériences menées par des assureurs professionnels) sont amenés à se réassurer auprès d'organismes spécialisés. Dans les conditions actuelles du marché, ils ne peuvent atteindre le stade ultime de la réassurance : les réassureurs mondiaux ou les marchés financiers mondiaux. Il y a un chaînon manquant. Si ce chaînon n'existe pas, les grands risques ne peuvent être couverts. Mais si ce chaînon existait, on rendrait immédiatement solvables des contrats d'assurance qui jusqu'ici ne le sont pas, car les assureurs, et leurs réassureurs éventuels, peuvent modérer les chargements de sécurité dès qu'ils savent qu'ils n'auront pas à subir les éventualités les plus défavorables. Du coup, l'écart se réduit entre le montant de la prime que l'assureur juge nécessaire pour garantir sa solvabilité, et le montant que les populations concernées sont disposées à payer... Et cela favorise l'idée même d'assurance. Plus l'idée d'assurance se diffuse, plus on élargit la base sur laquelle les risques sont répartis. On diminue donc la probabilité d'avoir recours à la réassurance.

Créer une réserve mondiale pour la réassurance ultime des risques initiaux (*Planet Re*) me paraît être d'une grande utilité pour la gestion des risques en appui au développement. Sa première fonction serait de stabiliser financièrement une chaîne complète d'assurance/réassurance au profit des pays à faibles revenus suivant un modèle de gestion des risques (partage, transfert) dont l'histoire démontre qu'il a grandement contribué à l'essor des pays qui sont aujourd'hui les plus riches. Une seconde fonction, très utile aussi à la poursuite du processus de développement, serait de consolider l'existant, et d'aider à l'émergence d'une véritable industrie locale de l'assurance sur un marché de l'assurance qui, progressivement, deviendrait économiquement viable.

Pour qu'une telle réserve fonctionne bien, il faut évaluer les flux monétaires sortants, ce qui passe par la définition précise des risques éligibles et par l'établissement de règles rigoureuses pour encadrer les relations du fonds avec les assureurs de premier rang ou leurs réassureurs. Il faut ensuite déterminer à

quel niveau doivent se situer la dotation en capital et les flux monétaires entrants pour que le seuil de sécurité soit respecté.

Différents procédés de financement seraient alors possibles : dotations publiques, cotisations des assureurs et réassureurs, investisseurs privés. Pour ces derniers, il s'agit de souscrire des titres représentatifs de risques (sur le modèle des obligations catastrophes ou des dérivés climatiques) qui présentent des rendements intéressants. La rémunération des investisseurs comporte, en effet, une première part qui correspond, grosso modo, au rendement d'un placement sans risque ; mais à celle-ci vient s'ajouter un complément qui provient des cotisations de réassurance. Avec ce différentiel de rémunération, on peut ainsi offrir une forte prime de risque sur un placement attractif et complètement décorrélé des autres types de placements, ce qui procure une appréciable diminution du risque global du portefeuille. On peut aussi imaginer qu'un traitement fiscal avantageux soit accordé à l'épargne qui irait vers ces titres. En alimentant la réserve mondiale de réassurance grâce à des titres attractifs pour des investisseurs, on réunit les conditions pour que les ressources de la mondialisation financière soient mises au service des pauvres des pays pauvres, avec une priorité pour les personnes les plus défavorisées parce que victimes d'un sinistre.

Enfin, à l'intention de ceux qui rêvent d'une taxe sur les transactions financières, je suggère une autre voie qui consisterait à mettre en œuvre une simple dérivation temporaire. Cela ressemblerait à la technique des réserves obligatoires que pratiquent les banques centrales, mais avec une rémunération attractive motivée par le risque couru. Il s'agirait de faire séjourner pendant quelques temps dans la réserve de réassurance mondiale un très faible pourcentage des sommes qui transitent sur le marché des changes par exemple. Cette technique n'a pas ma préférence, mais, à tout prendre, elle est moins inacceptable qu'une taxation pure et simple. Par rapport à une taxation des transactions financières, ce mécanisme s'analyse comme un échange de risques et n'a pas de caractère prédateur ; aussi serait-il beaucoup moins nuisible en termes d'effets pervers sur les marchés financiers et d'effets anti-économiques au détriment de l'économie mondiale en général, et des pays pauvres en particulier.

**Jean-Michel DEBRAT** – Ce qui manque le plus, dans les pays en développement, c'est la logique de la prise de risque et c'est un volume de financement. Quand des organismes de développement prennent des

**« Planet Re aurait vocation à émettre sur le marché financier mondial des titres qui auraient pour mission de couvrir, en dernier ressort, les excédents de pertes qui ne seraient pas laissés à la charge des Etats contributeurs. Ainsi limiterait-on la tentation de se reposer sur le recours à un ou des Etats qui seraient toujours là pour assumer le rôle de « payeur en dernier ressort. »**

Michel VATÉ





participations dans un fonds d'investissement sans exiger 15% de rendement, on peut imaginer un mécanisme de participation à une dotation et prévoir des conditions de sortie dès le départ. Si le mécanisme est bien géré et que les réserves augmentent, alors la réserve publique n'est plus utile : elle a fait son travail. L'investisseur panache des produits financiers de risques différents pour arriver à un risque global gérable. C'est le métier d'une banque de développement comme l'AFD que d'apporter sa part au panachage. Ce qu'on demande à un banquier de développement, c'est d'apporter ce qui manque à l'allumage : prime de premier risque, port de la fraction longue du financement, bonification de taux, etc.

**Michel VATÉ, vous faites de la réduction des obstacles à l'assurance un objectif souhaitable pour l'Aide Publique au Développement (APD). Pouvez-vous préciser votre pensée ?**

**Michel VATÉ** – Je pars de l'idée que le recours à l'assurance (santé, dommages, récoltes, etc.) est un auxiliaire précieux pour l'amélioration durable du sort des individus-producteurs. Par extension, cela vaut aussi pour le développement des communautés. Il faut donc repérer quelles sont les circonstances locales qui font obstacle au recours à l'assurance, et se demander ce qu'il suffirait de faire pour que cet obstacle devienne surmontable. C'est pourquoi je pense que ceci pourrait être pris en compte de deux manières par l'aide publique au développement. De manière directe, il peut s'agir d'une assistance technique, mais aussi, avec précaution, d'une aide financière à la souscription d'assurances. De manière indirecte, on pourrait favoriser la diffusion d'une « culture » de l'assurance en inscrivant systématiquement un volet assurance dans les programmes qui font l'objet d'un financement au titre de l'APD.

**Jean-Michel DEBRAT** – On pourrait imaginer un système privé/public de participation à la constitution d'une réserve de réassurance.

**Michel VATÉ** – Oui, mais la tranche publique ne devrait pas être la tranche ultime. Si on se base sur le modèle des obligations catastrophes, la tranche d'intervention des Etats n'est pas la dernière, la plus élevée, mais l'avant dernière. La dernière tranche, qui correspond aux charges cumulées de sinistres les plus onéreuses, est réservée aux marchés financiers. Au lieu de considérer qu'un abondement public est toujours disponible, le système doit prévoir que les charges extrêmes soient évacuées vers le haut, vers les marchés financiers où elles seront portées par des

personnes dont la fonction est de prendre des risques dans l'espoir de gagner de l'argent. Car tel est bien le métier que font les investisseurs sur les marchés financiers. *Planet Re* aurait vocation à émettre sur le marché financier mondial des titres qui auraient pour mission de couvrir, en dernier ressort, les excédents de pertes qui ne seraient pas laissés à la charge des Etats contributeurs. Ainsi limiterait-on la tentation de se reposer sur le recours à un ou des Etats qui seraient toujours là pour assumer le rôle de « payeur en dernier ressort ».

**De quoi aujourd'hui votre souhait partagé de voir l'assurance se développer dans les pays pauvres a-t-il le plus besoin : d'une mobilisation accrue des gouvernements des pays concernés, de d'avantage de volontarisme de la part des Etats riches et des organisations internationales, d'une plus grande audace de la part des industriels de l'assurance ?**

**Marc NABETH** – Un souhait ? Je ne crois pas qu'il faille parler de souhaits, mais plutôt d'enjeux.

L'assurance et la réassurance évoluent sans cesse. Ses acteurs agissent et réagissent en fonction des mutations sociales, économiques, géopolitiques et politiques. Or, il y a fort à parier que les interfaces entre le privé et le public prennent relativement vite de nouvelles formes, et contribuent à de nouveaux enjeux assuranciers. Cela vaut d'ailleurs également dans nos propres sociétés. Parler de pays pauvres est par ailleurs beaucoup trop générique. Développer de la micro-assurance dans un milieu rural assez dense ou dans des

bidonvilles de l'Inde est une chose. Proposer de la micro-assurance au Zimbabwe, minée par une politique désastreuse de Mugabé, en est une autre. La pauvreté n'est pas d'un bloc ; la micro-assurance, non plus.

Au volontarisme que vous soulignez, je préférerais le terme de pragmatisme et d'abandon des caricatures sur une classe objet « les pauvres » réifiée et jugée infantile. Loin de moi l'idée de minimiser la tragédie des vulnérabilités, mais force est de constater que ces populations à faible revenu ne nous attendent pas pour gérer les risques et s'organiser en conséquence. Aux assureurs de prouver alors leur utilité et d'en retirer des bénéfices qui serviront à tous *in fine*. Une vue de l'esprit ? Nullement puisqu'il existe déjà sur le terrain une multitude de micro-assureurs santé et de petites structures mutualistes, tandis que des structures privées aux portefeuilles plus volumineux (pour certaines, un million de clients), commencent à disposer de capacités financières significatives. Ces audacieux existent donc. Ce que l'on peut souhaiter, c'est qu'ils aient raison avant les autres.

**« Force est de constater que ces populations à faible revenu ne nous attendent pas pour gérer les risques et s'organiser en conséquence. Aux assureurs de prouver alors leur utilité et d'en retirer des bénéfices qui serviront à tous *in fine*. »**

Marc NABETH



**Jean-Michel DEBRAT** – Je voudrais reprendre l'idée de chaînon manquant, évoquée tout à l'heure par Michel Vaté. Il y a d'une part le chaînon en construction qui est la meilleure organisation du monde rural. De l'autre côté se trouvent les marchés financiers. On change l'échelle du problème quand on résout un problème d'incertitude posée à une société. Prenons l'exemple des aléas naturels, et notamment climatiques. Face à elles, le premier temps est celui de l'urgence : c'est celui des organisations humanitaires, de la réponse à la détresse et à ses effets (sanitaires, alimentaires, logistiques, etc.). Puis vient le temps de la « reconstruction », des organisations et des conférences internationales, de l'établissement de programmes de moyen et long termes, etc. C'est aussi celui de la gestion des considérables promesses de dons qui ont été généralement faites – et pas toujours tenues... Le premier temps se compte en semaines, le deuxième en mois et en années. La mise en place d'un mécanisme public d'intervention massive dans une région demande deux ans de délai.

Si le financement de la catastrophe avait été pensé à l'avance, cela n'empêcherait pas le drame, mais accélérerait le processus de la gestion de l'après. C'est l'assurance. Si une région donnée, mis à part les problèmes initiaux de logistiques et médicaux, voit s'installer une compagnie d'assurance et s'initier son développement, et si elle se réassure à l'échelon supérieur à un moment N-1 ou N-2, c'est ce qu'il y a de mieux.

**Michel VATÉ** – Votre question interpelle trois catégories d'acteurs : les gouvernements locaux, les pays riches et les organisations internationales, et l'industrie de l'assurance. On sait bien que, pour être viable, une activité d'assurance doit satisfaire un ensemble de conditions qui, au-delà des caractéristiques actuarielles des risques à couvrir, sont aussi des conditions de solvabilité économique des contrats : l'assuré doit avoir intérêt à souscrire la couverture du risque considéré, et l'assureur doit pouvoir s'engager à couvrir ce risque sans mettre en péril sa stabilité financière. Soyons réalistes : là où ces conditions sont satisfaites, l'assurance existe, ses produits sont largement diffusés dans la société, et aucune intervention extérieure n'est nécessaire. Avec cette observation, on trace à peu près la frontière entre le Nord – qui a amplement bénéficié des outils de gestion des risques au cours des derniers siècles – et le Sud où tout, ou presque, reste à faire à cet égard.

Alors, être réaliste, c'est aussi reconnaître qu'aucun des trois groupes d'acteurs cités ne peut, tout seul, réaliser l'objectif de renforcer l'assurance comme appui au développement. On ne remplacera jamais

complètement l'intervention publique locale ou internationale, notamment dans le cas des grandes catastrophes. Mais celle-ci gagnerait en efficacité si elle était débarrassée du fardeau que constitue la réparation des dommages qui peuvent être normalement pris en charge par une assurance, d'autant plus que les détails juridiques et comptables de cette prise en charge peuvent être réglés « par temps calme », en dehors de l'urgence et de la désorganisation qui accompagne les périodes de crise. Par rapport à une procédure bureaucratique enclenchée après le sinistre, l'avantage peut être considérable en termes de rapidité et de ciblage efficace des bénéficiaires. Pour cela, il faut que tous les acteurs jouent pleinement leur rôle, chacun dans son registre propre. Maintenant, s'il faut absolument indiquer un ordre de priorité, je pense qu'un premier pas doit être fait par les organisations internationales et les pays riches, au titre de l'aide publique au développement ; en réponse, la mobilisation des gouvernements locaux aidera à rendre le recours à l'assurance crédible aux yeux des populations, et viable au yeux des assureurs. Ceci dit, le schéma n'est pas séquentiel, car j'imagine mal que l'on puisse progresser dans ce domaine en dehors d'un cadre partenarial, donc simultané.

**« On ne remplacera jamais complètement l'intervention publique locale ou internationale, notamment dans le cas des grandes catastrophes. Mais celle-ci gagnerait en efficacité si elle était débarrassée du fardeau que constitue la réparation des dommages qui peuvent être normalement pris en charge par une assurance. »**

Michel VATÉ

**Que peut faire une structure comme l'AFD pour arriver à cette solution qui paraît privilégiée autour de cette table ?**

**Jean-Michel DEBRAT** – La mise en place d'un environnement favorable à l'éclosion d'un marché de l'assurance dans les pays en développement est un sujet typiquement privé/public. Les finalités doivent être définies ensemble et les contraintes étudiées et résolues ensemble. Une banque de développement comme l'AFD est là pour participer à un tel montage privé/public. C'est notre métier.

**Michel VATÉ** – A mon avis il y a deux plans d'action. Le premier, réaliste, est celui de la multiplication des expériences pilotes afin d'affiner la mesure des risques ou la dureté des contraintes auxquelles on est confronté. L'expérimentation doit servir à valider nos intuitions et nos études. Nous pensons, tous les trois autour de cette table, je crois, que l'assurance n'est pas un produit de luxe, mais que, au contraire, il est possible de la rendre accessible sans attendre d'avoir atteint un haut niveau de développement. Il faut donc lancer des mesures par des expériences publiques ou privées (assureurs privés ou entreprises), sectorielles ou transversales. On manque aujourd'hui d'expérimentations au delà de ce que l'on peut observer dans le développement spontané des activités d'assurance dans un certain nombre de pays.



Dans un deuxième temps, je pense qu'il est possible de faire une expérience de réassurance régionale avec le partenariat de grands acteurs de l'assurance et des

Etats. Cela serait le modèle réduit de *Planet Re* que j'appelle de mes vœux.

**Entretien réalisé par Jean-Thomas LESUEUR, directeur des Etudes de l'Institut Thomas More**



**Jean-Michel DEBRAT**, directeur général adjoint de l'AFD (Agence Française de Développement), est l'auteur de l'étude « Pour une politique européenne de développement » (Fondation pour l'innovation politique, septembre 2006).

**Marc NABETH**, consultant senior chez CGSI Consulting, expert en micro-assurance et chercheur associé à l'Institut Thomas More, est l'auteur de « Micro-assurance. Défis, mise en place et commercialisation » (ed. de l'Argus de l'assurance, 2006, Grand Prix du livre 2006 du CHEA, Centre des Hautes Etudes de l'Assurance).

**Michel VATÉ**, professeur à l'Institut d'Études politiques de Lyon, chargé d'enseignement à l'Université Lyon I Claude Bernard et chercheur associé à l'Institut Thomas More, est l'auteur de la Note « Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres » (Institut Thomas More, janvier 2004, disponible en Anglais et en Français).

## Programme d'étude **L'EUROPE FACE AU MONDE** Série **DEVELOPPEMENT**

Retrouvez toute l'actualité de l'Institut Thomas More sur [www.institut-thomas-more.org](http://www.institut-thomas-more.org)

### **Planet Re : une alternative à l'aide publique au développement par l'assurance**

Entretien et article de Michel VATÉ (« Afrique Expansion Mag », N° 24, juillet 2006).

### **Contre la pauvreté, l'Afrique a besoin d'assurance**

Article de Michel VATÉ (décembre 2005, disponible sur le site Internet de l'ITM).

### **Avenirs de l'Afrique, enjeux pour l'Europe. Développement et stabilisation d'un continent**

Rencontre du Comité France, 30 novembre 2005, Paris. Intervenants : Charles MILLON et Charles ZORGBIBE.

### **Reinsurance : A new key to Development Aid**

International Seminar, 29 juin 2005, Rome. Intervenants : Stéphane BAUZON, Romualdo BETTINI, Henri DOMMEL, Menghestab HAILE, Tony P. HALL, Charles MILLON, Alexander SARRIS, Gustavo SELVA, Michel VATE, Matthew WYATT.

### **Assurance, réassurance : Une autre contribution au Développement**

Journée d'étude, 14 juin 2005, Paris, en partenariat avec la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance). Intervenants : Guillaume DEBAIG, François EWALD, Thomas HESS, Gérard de LA MARTINIÈRE, Patrick LIEDTKE, Charles MILLON, Faitemmat MINT MAUGUEYA, Erard MOUTASSIE, Jean-Philippe THIERRY, Patrick THOUROT, Michel VATÉ.  
Actes disponibles (Working Paper 4, juillet 2006, Fr).

### **Reconstruire après le Tsunami**

Article de Michel VATÉ (« Les Echos », 2 février 2005).

### **Micro-entreprises et microfinance en Afrique. Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté**

Par Jean-Luc CAMILLERI (Note 4, janv. 2005, Fr/Eng).

### **Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres**

Par Michel VATÉ (Note 1, janv. 2004, Fr/Eng).

## DERNIÈRES PUBLICATIONS

disponibles sur notre site Internet ou sur demande à [publications@institut-thomas-more.org](mailto:publications@institut-thomas-more.org)

### **Islam, Christianisme : ce que « dialoguer » veut dire**

Rémi BRAGUE et Jean-François COLOSIMO (compte-rendu de la Rencontre du 25 octobre 2006, Paris)

Working Paper 7 – Fr – Janvier 2007

Programme d'études **Identités européennes** Série **Sociétés, Cultures**

### **Quelle relance européenne ? Objectifs, ambitions et limites de la présidence allemande de l'UE au 1er semestre 2007**

Jean-Thomas LESUEUR et Philippa von DÖRNBERG

Working Paper 6 – Eng & Fr – Décembre 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Politiques**

### **Les enjeux du sommet UE/Russie d'Helsinki : Bruxelles et Moscou entre partenariat énergétique et « geoeconomic struggle »**

Jean-Sylvestre MONGRENIER

Working Paper 5 – Eng & Fr – Novembre 2006

Programme d'études **L'Europe face au monde** Série **Relations internationales, Géopolitique**

Les propos et opinions exprimés dans ce document n'engagent que la responsabilité de l'auteur. Ce document est la propriété de l'Institut Thomas More. Sa reproduction, partielle ou totale, est autorisée à deux conditions : obtenir l'accord FORMEL (par mail ou courrier) de l'Institut Thomas More et de l'auteur, et faire apparaître LISIBLEMENT sa provenance.

Pour toute information, suggestion ou tout envoi de textes, vous pouvez adresser un message à [info@institut-thomas-more.org](mailto:info@institut-thomas-more.org) ou téléphoner au + 33 (0)1 49 49 03 30.

Institut Thomas More ASBL © janvier 2007