

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

GRUPE DE TRAVAIL SUR LA MICRO-ASSURANCE¹,
RÉSUMÉ EN FRANÇAIS RÉALISÉ PAR ADA, AVRIL 2004

Introduction

Le Groupe de Travail du CGAP sur la Micro-assurance, créé en 2001 afin de promouvoir le développement de services d'assurance destinés aux populations pauvres à travers une plus grande coordination des différents acteurs et l'échange d'informations, a récemment élaboré, parmi ses premières productions, des **'Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux Bailleurs de Fonds'**.

En effet, bien que la micro-assurance partage plusieurs caractéristiques avec d'autres branches de la microfinance, elle possède certains traits propres qui requièrent une série particulière de compétences, pas seulement de la part des praticiens, mais aussi des bailleurs de fonds qui voudraient appuyer le développement et l'expansion de tels services. A cette fin, le Groupe de Travail a perçu le besoin de développer des principes qui pourraient aider ces bailleurs à améliorer l'efficacité, l'efficience, la pertinence, la durabilité et l'impact de leurs interventions.

Ces Lignes Directrices Préliminaires sont publiées dans le cadre d'un projet plus large 'Identifier les Bonnes et Mauvaises Pratiques en Micro-assurance', financé par SIDA, DFID, GTZ et l'OIT. Ce projet mènera aussi une série d'études de cas portant sur des opérations de micro-assurance dans divers pays du monde, et synthétisera les leçons tirées de ces études de cas dans un livre conçu spécifiquement pour les praticiens et décrivant les méthodes efficaces qui permettent d'étendre les services d'assurance aux populations pauvres. De

¹ Adresse de contact Craig Churchill <churchill@ilo.org>



plus, à la fin des deux années du projet, les Lignes Directrices seront révisées de manière à prendre en compte les leçons identifiées sur le terrain.

L'ensemble du Groupe de Travail a contribué à l'élaboration de ce document. Une première version a été revue en détail lors d'une conférence à Londres en mai 2003 et, postérieurement, les différents membres y ont apporté des suggestions et modifications.

En tant que membre actif au sein du sous-groupe 'Diffusion' et, convaincu du potentiel significatif que peut déployer la micro-assurance dans l'amélioration des conditions de vie des populations à bas revenus, Appui au Développement Autonome a choisi de diffuser, par l'intermédiaire de ce 'Dialogue', une synthèse des éléments contenus dans ces Lignes Directrices Préliminaires. Le texte aborde trois thématiques centrales, constitutives de toute démarche de soutien des bailleurs de fonds envers des initiatives du secteur de la micro-assurance : les stratégies d'appui, l'identification de structures de micro-assurance susceptibles d'être soutenues, ainsi que le suivi et monitoring d'un tel engagement.

Quelles stratégies d'appui ?

Un programme de micro-assurance de qualité devrait permettre aux populations pauvres, par une adéquate gestion des risques, de consolider leurs gains obtenus par l'implantation de différents programmes (destinés à renforcer leur statut économique) et/ou suite à une amélioration de leurs conditions de travail. L'élaboration et la mise en place de tels programmes nécessitent une identification des bonnes pratiques dans ce domaine, une compréhension de la demande pour des produits de micro-assurance et l'expérimentation de mécanismes de mise à disposition des produits pour ces populations.

Les bailleurs, généralement, ne devraient donc pas octroyer de fonds pour de nouveaux programmes de micro-assurance mais plutôt s'investir dans la construction d'une relation entre le secteur formel des assureurs et celui du marché à faible revenu ; par leur propre intermédiaire ou celui d'une IMF. Parallèlement, il serait souhaitable qu'ils soutiennent le dialogue entre les initiatives privées de micro-assurance et les activités publiques de protection sociale, mises en place par le gouvernement.

Avant d'envisager la planification d'une stratégie d'appui à un projet de micro-assurance, les bailleurs doivent s'assurer de leur maîtrise de certains indispensables **pré requis** en termes d'expérience, d'expertise technique, de connaissance du marché local et de coordination.

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

Trois **approches** peuvent être envisagées par les bailleurs de fonds pour soutenir les populations pauvres dans la gestion de leurs risques ;

- contribuer à l'existence de schémas viables de protection sociale dans lesquels le gouvernement se trouve directement impliqué,
- inciter et soutenir la formalisation par le secteur privé d'une activité de micro-assurance dotée d'un produit durable,
- établir une stratégie claire qui articule et combine les initiatives des secteurs public et privé.

Il est important que les bailleurs prennent conscience des différences existant entre ces approches et des implications que celles-ci engendrent dans la formulation des objectifs spécifiques des programmes d'appui.

Selon l'approche définie, les **appuis** peuvent se matérialiser par une assistance technique, par un soutien financier ou encore par l'établissement de relations entre le secteur de la micro-assurance et les programmes gouvernementaux de protection sociale.

Une assistance technique

La réalisation d'études incluant une approche transversale (principalement celle de genre) est souvent considérée d'une importance secondaire, pour des raisons budgétaires. Toutefois, ces études s'avèrent cruciales pour le développement d'un produit pertinent. L'étude de marché analyse la demande, en observant les mécanismes de gestion des risques déjà mis en place par les populations, ou les dynamiques stratégiques de l'offre d'un produit. Un appui peut aussi être requis pour des études de faisabilité et expérimentations consécutives à ces analyses.

Des conseillers sur le terrain peuvent jouer un rôle précieux durant une courte période lors d'une relation IMF-assureur, si l'assureur requiert une expertise technique, et durant une période plus longue dans le cadre de plans gouvernementaux. Une IMF peut aussi être guidée dans un investissement prudent de ses fonds ; l'investissement de fonds d'assurance dans un portefeuille de prêt est, dans tous les cas, vivement déconseillé.

Un appui qui vise l'élaboration d'un plan stratégique institutionnel est toujours important pour s'assurer que l'institution se focalise sur une réalisation à long terme, mais aussi pour permettre aux bailleurs de



pouvoir planifier leur retrait et fournir un outil de suivi de la progression d'un produit déterminé ou d'une ligne d'intervention.

Des services de consultance de courte durée peuvent être nécessaires lors de l'initiation du développement d'un produit, de l'établissement de primes et de la mise en place du fonctionnement institutionnel. L'information, dont ces techniciens ont besoin, se trouve pour l'instant de manière éparse. Les bailleurs ont donc une tâche à remplir dans l'augmentation du volume et de la qualité de telles données.

Les formations se révèlent particulièrement utiles pour des agents de première ligne mais aussi pour les clients. Pour les schémas de protection sociale, les besoins en apprentissage se situent à tous les niveaux. Des visites à d'autres institutions peuvent compléter ces formations.

Enfin, la promotion de systèmes de gestion de données doit particulièrement être encouragée afin de permettre aux micro-assureurs d'identifier des programmes de prévention, de coûts inférieurs à de futurs coûts générés par des procédures d'indemnisation.

Un appui financier

Généralement, le secteur de la micro-assurance émet une telle demande suite à des nécessités de capitalisation, de support des coûts de mise en fonctionnement, ou des déficits opérationnels durant les premières années. Une grande prudence est recommandée concernant l'appui financier. Dans la mesure de leurs possibilités, les bailleurs devraient adopter une approche relativement 'conservatrice' en exigeant un grade élevé de cofinancement de leur contrepartie, de façon à instaurer aussi rapidement que possible une durabilité. De plus, il est capital que les bailleurs (privés ou publics) délimitent clairement leur période d'investissement dans ces programmes. En aucun cas, ils ne devraient fournir une assistance supérieure à celle nécessitée par la période de mise en place du projet.

Il faut noter que l'intérêt du secteur privé pour la micro-assurance ne cesse de croître. Par conséquent, il faut éviter que les bailleurs subventionnent des activités dans lesquelles le secteur privé serait prêt à investir. Par contre, un appui lié aux frais initiaux, engendrés par le processus de structuration institutionnelle, peut contribuer à la construction d'une efficace capacité interne. Des subventions pour des biens fixes, tel le matériel informatique, peuvent sans aucun doute faciliter le suivi de toute activité de micro-assurance ; d'emblée, cela devrait figurer dans tout schéma d'appui consistant. Les pertes opérationnelles des premières

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

années peuvent en partie être assumées par des subventions mais ce type d'appui financier ainsi que les prêts classiques doivent indispensablement être limités temporellement. En aucun cas les subventions ne doivent être utilisées pour couvrir des coûts d'indemnisation. Ceux-ci doivent être assumés par les primes, les réserves ou par un processus de réassurance. Des raisonnements identiques s'appliquent lorsqu'il s'agit d'envisager une expansion vers de nouveaux marchés.

Un important rôle financier peut être joué par les bailleurs pour favoriser une décision de réassurance de la part d'une compagnie d'assurance. Cette dynamique suppose qu'une ou plusieurs compagnies assument la totalité ou une partie des risques souscrits par une compagnie d'assurance. Sans cette technique, les micro-assureurs informels ne peuvent étendre leur couverture ou la souscription de leurs produits. Les bailleurs peuvent donc fournir une assistance aux réassureurs en développant des relations avec des organisations de micro-assurance.

La capitalisation de fonds, tentante pour les bailleurs, devrait dans la plupart des cas être évitée, à moins qu'aucun assureur du secteur formel ne soit accessible. Dans ce cas, un tel apport devrait être envisagé en fonction de l'évolution des apports propres réalisés par l'institution.

L'établissement de relations

Cette articulation permet de générer un degré relativement élevé de responsabilité dans les programmes soutenus par les bailleurs. Il peut s'agir de la promotion de partenariats appropriés dans lesquels le partenaire ou l'agent reçoit une commission (non liée au risque) pour le marketing et des services de base liés au produit tandis que la compagnie d'assurance maintient les réserves, établit les primes, paie les indemnités et gère les exigences réglementaires. Ceci permet au détenteur de la prime de bénéficier d'un accès plus large à une série de produits, d'une plus grande portée et d'une meilleure durabilité. Cette solution réaliste s'appuie sur l'intérêt émis par les assureurs, d'atteindre les populations à faible revenu.

Une autre stratégie d'établissement de relations consiste, pour les bailleurs, à fournir une garantie partielle de manière à stimuler les initiatives de réassurance de la part des assureurs. Le procédé est similaire à celui des garanties émises dans le cadre de la relation banques-IMF, sauf que, dans ce cas de figure, la garantie se structure selon une police 'stop-loss' pour le réassureur. D'un point de vue technique, comme les réassureurs sont



tenus d'intervenir en cas de pertes excessives, ils développent davantage d'initiatives de suivi et de monitoring. Les bailleurs nécessiteront probablement une assistance technique dans la structuration d'un tel schéma afin que le fonds de garantie fournisse des bénéficiaires dégressifs selon un chronogramme pré-établi. Il faut rappeler que les réassureurs peuvent formellement accepter les risques d'un assureur direct, correctement licencié, et non d'un micro-assureur informel.

L'objectif général des **systèmes de réglementation** vise la protection des populations, et donc aussi des populations à faible revenu, contre des assureurs instables ou peu scrupuleux. Cependant, dans certains pays, ceci génère d'importantes difficultés relatives à l'implantation de programmes de micro-assurance. Dans le cas d'une relation de partenariat, l'agent non assureur, doit souvent posséder une licence. Pour ce motif, une démarche de souplesse est recommandée ; sans cela, les IMF ne pourraient remplir leur rôle d'agents... . Toutefois, tant qu'il n'existera pas d'alternatives raisonnablement acceptables, les exigences en termes de capital minimal et de marge de solvabilité qui maintiennent un certain nombre de micro-assureurs potentiels en dehors du marché formel, ne devraient pas être adaptées. Avec le temps, de meilleures compréhension et expérience technique du secteur auront été établies, ce qui permettra d'envisager de telles adaptations.

Qui identifier, que rechercher ?

En plus d'adéquates stratégies d'appui, les bailleurs, soucieux d'une intervention responsable en micro-assurance, doivent identifier un terrain 'fertile' pour ce type de programmes. Cette phase d'identification est particulièrement importante puisque la micro-assurance, 'commerce' différent de la microfinance, possède ses propres structures de risques et par conséquent, requiert des aptitudes de gestion spécifiques.

Suite à des évaluations réalisées auprès d'institutions 'prospères' et d'autres ayant échoué, une liste de critères d'analyse a pu être établie. Ces critères font référence aux facteurs environnementaux, l'accès à la propriété et la gouvernance, la culture, la capacité, l'étendue et la portée des services, les structures, les produits appropriés aux clients, les systèmes opérationnels appropriés, la qualité des services, les services d'indemnité et à la performance financière. De cette grille d'observation, des indicateurs ont été établis afin de définir les composants essentiels (qu'une institution doit absolument au minimum posséder ou démontrer),

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

les standards spécifiques (qu'une institution devrait avoir ou améliorer pour favoriser ses possibilités de succès) ainsi que les conditions optimales (de succès).

La structure des institutions interlocutrices des bailleurs de fonds peut se regrouper en quatre catégories. L'analyse de la viabilité de l'institution reposera sur l'observation d'éléments qui varient selon cette structure.

1) Une IMF sans aucun service de micro-assurance

Facteurs environnementaux ; stabilité économique et politique, accès à de potentiels partenaires d'assurance, position institutionnelle par rapport aux politiques de protection sociale, conditions réglementaires autorisant les activités de micro-assurance, demande potentielle des clients

Possession et gouvernance ; vision de l'équipe dirigeante, transparence et clarté, enregistrement institutionnel, adéquation avec les normes réglementaires (administratives et financières)

Culture ; place occupée par la micro-assurance dans la vision institutionnelle, degré de focalisation sur les populations à bas revenu, utilisation et élaboration d'outils de consultation sociale

Capacité ; équipe expérimentée, degré de conscience du besoin émis par les clients pour une protection de leurs risques, potentiel d'accroissement du volume de clients, disponibilité de matériel informatique, profil technique de l'équipe et gestion des ressources humaines

Etendue des services ; lien avec un réseau gérant la micro-assurance ou nombre d'individus à faible revenu potentiellement détenteur d'une police, croissance contrôlée de l'étendue et la couverture des services, d'année en année mémoire sur les normes des secteurs de l'entreprise et l'industrie

Structures ; système de gestion des transactions financières des clients, fonctionnement d'un service d'aide ou de prêts d'urgence, capacités potentielles ou démontrées d'établissement de partenariats



2) Une IMF avec un produit de micro-assurance

Produits appropriés à la clientèle ; étude qualitative sur la demande, degré d'adéquation des coûts et de la couverture, importance de l'offre de produits, qualité de la police, degré de couverture des besoins du marché

Systèmes opérationnels appropriés ; contrôles implantés et développés des transactions, audit(s), degré de technicité du suivi des transactions avec l'assureur

Qualité des services ; évaluations annuelles ou périodiques de la satisfaction de la clientèle et du partenariat entre l'IMF et l'assureur

Services d'indemnisation ; suivi et transmission des documents d'indemnisation, vérification des demandes

Performance financière ; adéquation avec les critères de durabilité, stratégies d'établissement des coûts

3) Une compagnie d'assurance partenaire

La compagnie d'assurance représente un acteur essentiel dans la réussite d'un programme de micro-assurance. Les bailleurs doivent s'assurer qu'il s'agit, au moins, d'un partenariat satisfaisant.

Facteurs environnementaux ; stabilités économique et politique, accès à de potentiels partenaires d'assurance et à une ou plusieurs IMF, position institutionnelle par rapport aux politiques de protection sociale, conditions réglementaires autorisant les activités de micro-assurance, demande potentielle des clients

Possession et gouvernance ; intérêt de l'équipe dirigeante pour les populations à bas revenu, existence d'une équipe spécifique pour l'extension de produits vers ces populations, transparence et clarté, enregistrement institutionnel, adéquation avec les normes réglementaires des compagnies d'assurance et de l'octroi des licences nécessaires aux transactions du secteur

Culture ; place occupée par la micro-assurance dans la vision institutionnelle, intérêt et culture d'innovation, démarche(s) de compréhension de la demande émise par les clients

Capacité ; équipe expérimentée et efficace, volonté et responsabilité

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

pour répondre aux besoins du marché à un niveau micro, potentiel d'accroissement du volume de clients, disponibilité de matériel informatique, profil technique de l'équipe et gestion des ressources humaines

Etendue des services ; capacité à gérer des produits de micro-assurance dans une large zone géographique (coopération avec d'autres partenaires), croissance contrôlée de l'étendue et de la couverture des services, d'année en année mémoire sur les normes du secteur de l'entreprise et de l'industrie

Structures ; système de gestion des transactions financières des clients, produits et gestion basés sur une souscription individuelle ou communautaire, degré de développement de partenariats

Produits appropriés à la clientèle ; étude qualitative de la demande, degré d'adéquation des coûts et de la couverture, flexibilité et responsabilité par rapport au marché des populations à bas revenu

Systèmes opérationnels appropriés ; précision, pertinence et diligence, investissements prudents et diversifiés des primes de manière séparée des opérations de l'IMF, contrôles relatifs à la fraude, rapports financiers et audits, système mensuel de paiement de l'ensemble des primes venant de l'IMF, accès à la réassurance

Qualité des services ; évaluations annuelles ou périodiques de la satisfaction de la clientèle et du partenariat entre l'IMF et l'assureur

Services d'indemnisation ; bas pourcentage de rejet d'indemnisation, rapidité du traitement de l'indemnisation à caractère médical, vérification des demandes d'indemnisation

Performance financière ; primes, intérêts et risques établis et évalués périodiquement, réserves en adéquation avec les normes réglementaires, stratégies d'établissement des coûts

4) Un fournisseur de protection sociale

Dans la majorité des pays, le secteur de l'assurance formelle n'atteint pas les populations les plus pauvres. Les programmes de protection sociale peuvent tenter de répondre aux besoins de ce marché.



Facteurs environnementaux ; stabilités économique et politique

Possession et gouvernance ; vision de l'équipe dirigeante, support et soutien parlementaire, culture d'innovation et d'honnêteté, efforts et initiatives pour recueillir l'opinion des populations à bas revenu

Capacité ; équipe expérimentée et efficace, volonté et responsabilité pour répondre aux besoins du marché à un niveau micro, capacité de gestion de la croissance, système de gestion avec capacité d'extension, équipe technique

Etendue des services ; capacité à gérer des produits de micro-assurance dans une large zone géographique (coopération avec d'autres partenaires), capacité de gestion de la croissance de la couverture et contrôle

Structures ; suivi informatisé des clients 'bénéficiaires', structure d'appui au secteur des micro-indépendants, potentiel de partenariat, réseau de fournisseurs de services de qualité, gestion efficace et accessible des demandes d'indemnisation

Produits appropriés à la clientèle ; étude qualitative de la demande, degré d'adéquation des coûts et de la couverture, flexibilité et responsabilité par rapport au marché des populations à bas revenu

Systèmes opérationnels appropriés ; précision, pertinence et diligence, investissements prudents et diversifiés, contrôles relatifs à la fraude, rapports financiers et audits

Qualité des services ; évaluations annuelles ou périodiques de la satisfaction de la clientèle et du partenariat avec les intermédiaires

Services d'indemnisation ; pourcentage de rejet d'indemnisation inférieur à 5 ou 2 %, rapidité du traitement de la demande d'indemnisation, vérification des demandes

Performance financière ; primes, intérêts et risques établis et évalués périodiquement, adéquation avec les critères de durabilité, stratégies d'établissement des coûts

Les bailleurs devraient privilégier l'appui à des structures qui présentent des conditions optimales ou qui répondent aux standards spécifiques avec peu de déficiences. Une construction avec des institutions qui ne satisfont pas aux composants essentiels peut s'envisager dans les cas où

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

les bailleurs sont prêts à s'investir plus amplement dans le monitoring et en prévoyant des paiements 'fragmentés' et dégressifs.

Quant à la question de savoir si les bailleurs doivent promouvoir ou encourager leurs partenaires vers le développement de programme de micro-assurance ou de protection sociale, une observation de cette activité 'relativement limitée' laisse clairement apparaître qu'il est préférable d'attendre qu'une réelle demande émerge, pour ultérieurement encourager une dynamique d'assistance et, alors seulement, sélectionner les partenaires qui correspondent le mieux aux conditions optimales.

Quel suivi ?

Puisque la micro-assurance représente un service relativement nouveau pour les populations pauvres, un rigoureux suivi et monitoring s'imposent. La méthodologie s'exercera au travers de rapports trimestriels, d'évaluations internes, de rapports annuels et d'évaluations périodiques.

Pour les rapports trimestriels, les bailleurs devraient penser à compenser les organisations partenaires en échange de l'importante documentation requise. Une série d'indicateurs, placés comparativement selon différentes projections temporelles, doit figurer dans ces rapports ; tels que, pour les IMF : volume des détenteurs d'une police, valeurs des primes et indemnités, taux de pertes, taux de renouvellement, durée moyenne de règlement de l'indemnisation, taux de la prime pris en charge par les clients, taux des coûts administratifs, et pour les assureurs : évaluations écrites annuelles des primes, taux de pertes et de charges, taux de réserves d'indemnisation, autres réserves, rendements de placements, taux de la prime pris en charge par l'IMF, résultat net, capitaux et réserves. Une méthode d'évaluation qualitative devrait aussi être développée dans ces documents.

Un examen minutieux et une évaluation des performances, idéalement annuellement, devraient mesurer l'adéquation entre les taux de primes et les réserves d'indemnisation.

'L'Outil d'Evaluation de la Micro-assurance du CGAP', une fois disponible, pourra servir de structure d'élaboration des rapports annuels. Cette information quantitative devra toutefois s'accompagner d'une étude de la situation de l'institution et son évolution en ce qui concerne différents facteurs clés ; à savoir :



- **les facteurs institutionnels** ; les institutions bénéficiaires devront rapporter et communiquer tout changement significatif survenu depuis l'évaluation initiale (structure juridique, alliance stratégique et partenariat, ...). Des facteurs institutionnels doivent occasionnellement être réévalués afin de s'assurer que les changements n'affectent pas de façon déterminante les programmes de micro-assurance.
- **les services, la clientèle et les marchés** ; tous les éléments relatifs aux produits et services, volumes et procédures d'indemnisation, à un accord de réassurance, aux composants fournis par le réassureur ainsi que tout ajustement de l'étendue ou des plans de couverture des services devront être discutés puisqu'il est indispensable de vérifier que les organisations partenaires proposent des services en adéquation avec la demande émise par la clientèle.
- **les objectifs stratégiques** ; toute modification dans la mission de l'organisation et dans la définition de ses objectifs devra, par conséquent, être notifiée.
- **la performance financière** ; l'analyse s'opérera grâce à des indicateurs clés pour l'IMF (efficacité, surtout comparée à la période de 'pré-micro-assurance', rentabilité du produit...) ainsi qu'à des indicateurs liés aux risques encourus par l'institution (comptes de résultat ou de résultat-et-perte et bilans, avant ajustement pour inflation et subventions, tendances de rentabilité et projections, indicateurs d'efficacité, résultats d'analyse d'établissement de taux pour des produits de micro-assurance).

Enfin, des évaluations périodiques, menées sur le terrain peuvent apparaître précieuses surtout si elles sont effectuées par de petites équipes, sous la direction d'un expert en assurance.

Synthèse

Afin de pouvoir libérer le potentiel que renferme la micro-assurance, pour améliorer les conditions de vie des populations pauvres, il faut mener tout un travail qui vise à rendre plus performantes la conception et la délivrance des produits. Les bailleurs doivent pouvoir appuyer le développement et l'extension de la micro-assurance au travers de structures publiques, privées et mixtes. Puisque beaucoup de réponses doivent encore être trouvées, ils devraient privilégier les partenariats entre assureurs et

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

IMF, après avoir identifié des programmes de micro-assurance et/ou de protection sociale solides. Il est essentiel que les rôles respectifs et légitimes des initiatives de protection sociale au niveau gouvernemental ainsi que les initiatives du secteur privé soient compris afin d'éviter toute interférence. Un suivi combiné d'évaluations, sur le terrain et à distance, doit ensuite permettre d'identifier rapidement les problèmes, de s'assurer de la correcte utilisation des fonds et de centraliser les leçons apprises. Le partage d'informations s'avère alors important pour former un ensemble de données essentielles à l'établissement d'indicateurs d'évaluation de performance en micro-assurance.

Douze recommandations concrètes :

- 1) Les interventions des bailleurs de fonds en micro-assurance :
 - devraient avoir une claire stratégie de sortie, basée sur un résultat fixé en fonction du temps écoulé,
 - devraient être soutenues par une compétence technique de la part des bailleurs,
 - ne devraient pas avoir pour résultat d'ajouter des risques d'assurance à l'IMF.
- 2) Les bailleurs de fonds ne devraient pas pousser ou encourager les institutions à proposer des services de micro-assurance – la demande pour une protection des risques devrait venir des clients et non des bailleurs de fonds.
- 3) Avant d'appuyer une initiative de micro-assurance, les bailleurs de fonds devraient s'assurer qu'il existe une demande suffisante pour de tels services. L'étude relative à cette demande doit considérer les différents besoins et préférences tant des hommes que des femmes – des différences de genre pourraient en effet influencer significativement la conception d'un produit d'assurance.
- 4) Les bailleurs de fonds ne devraient généralement pas fournir des fonds à de nouvelles institutions de micro-assurance, mais plutôt encourager des assureurs réglementés à proposer des services aux populations pauvres, idéalement en partenariat avec des organisations qui possèdent déjà un mécanisme efficace de distribution vers le marché des populations à bas revenu, telles les institutions de microfinance (IMF). Les bailleurs de fonds doivent réaliser que les partenariats constituent une solution



très réaliste; les assureurs sont davantage intéressés par la possibilité de trouver un moyen d'atteindre le marché des populations à bas revenu que les banques.

5) L'assurance est un commerce distinct de la microfinance. Les structures de risques et les compétences de gestion requises sont différentes. Les institutions de microfinance, en envisageant une implication de leur part dans la micro-assurance devraient réaliser que :

- l'assurance n'est pas un marché dans lequel on peut 'entrer puis sortir', mais qu'il faut penser à long terme; bien plus que trois ou cinq ans,
- même en travaillant avec un assureur, les IMF conservent une considérable responsabilité envers leurs clients ; elles doivent s'assurer que les clients perçoivent leur dû,
- toutes les activités de micro-assurance doivent se conformer aux principes d'assurance,
- l'investissement de fonds d'assurance dans le portefeuille de prêts d'une IMF est vivement déconseillé.

6) Parfois, certaines IMF ne sont pas suffisamment 'mûres' pour proposer des services de micro-assurance, même en partenariat avec des assureurs, et certaines structures réglementaires peuvent empêcher un tel arrangement. Tant que davantage d'informations relatives aux facteurs de succès des micro-assureurs ne seront pas disponibles, les bailleurs de fonds devraient essentiellement appuyer des organisations solides qui opèrent dans des environnements à faibles risques. A ce stade du développement des services d'assurance pour les populations pauvres, il serait dommage que des programmes de micro-assurance échouent parce que les institutions sont 'faibles' ou qu'elles évoluent dans un environnement 'hostile'.

7) Les bailleurs de fonds doivent coordonner leurs efforts avec les activités de micro-assurance d'autres bailleurs de fonds, avec les systèmes de protection sociale proposés par les gouvernements, et avec les initiatives des assureurs du secteur privé. L'aptitude des bailleurs de fonds à faciliter des mises en relation et à partager des connaissances peut s'avérer plus importante que leur capacité à fournir des fonds.

Lignes Directrices Préliminaires en Micro-assurance, destinées aux bailleurs de fonds

8) Les bailleurs de fonds devraient faire attention à ne pas restreindre l'initiative du secteur privé. Ils ne devraient pas subventionner des activités que le secteur privé essaie de réaliser de son côté, ni subventionner injustement la concurrence d'une initiative du secteur privé.

9) Les subventions ne devraient pas couvrir les coûts des indemnités. Des subsides pour des indemnités encouragent les micro-assureurs à subventionner la prime, ce qui n'est pas durable (excepté peut-être dans le cadre de programmes de protection sociale). Augmenter les primes une fois que la subvention est supprimée peut devenir très difficile.

10) La réassurance joue un rôle important dans la réduction de la fragilité des petits programmes d'assurance, et les réassureurs peuvent jouer un meilleur rôle de 'surveillance technique' que les bailleurs de fonds. Les bailleurs de fonds devraient faire preuve de prudence si ils appuient des programmes dans lesquels la réassurance fait défaut.

11) Les bailleurs de fonds ne devraient pas essayer d'influencer les règles d'assurance, telles que les exigences d'un capital minimal, tant qu'il n'y aura pas davantage d'expérience technique dans le domaine de la micro-assurance et qu'elle ne sera plus largement reconnue parmi les autorités de surveillance du secteur.

12) Les bailleurs de fonds devraient étroitement contrôler la performance des partenaires de micro-assurance, aussi bien les IMF que les assureurs, par l'intermédiaire de rapports trimestriels et annuels ainsi que par des visites occasionnelles sur le terrain. Un suivi étroit est recommandé parce que la micro-assurance se trouve davantage dans une phase naissante de développement. En échange, les bailleurs de fonds devraient compenser les organisations partenaires pour les exigences d'une importante documentation.

Suggestion de ressources additionnelles

Brown, Warren and Craig Churchill. 'Providing Insurance to Low-Income Households Part I: Primer on Insurance Principles and Products.' Calmeadow/USAID MBP, Novembre 1999, www.mip.org.

Brown, Warren, Colleen Green, et Gordon Lindquist. 'A Cautionary Note for Microfinance Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products.' USAID MBP, Décembre 2000, www.mip.org.



Churchill, C., D. Liber, M.J. McCord, and J. Roth. 'Making Microinsurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance.' Genève : Organisation Internationale du Travail, 2003, www.ilo.org/socialfinance.

OIT-STEP. 2001. Women Organizing for Social Protection: 'The Self-employed Women's Association's Integrated Insurance Scheme, India.' Genève : OIT, www.ilo.org/step.

McCord, Michael J.. 'Health Care Microinsurance – case studies from Uganda, Tanzania, India, and Cambodia.' Small Enterprise Development, Volume 12, Numéro 1, Mars 2001, pp. 25 – 38.

Patel, Sabbir. 'Insurance and Poverty Alleviation.' Janvier 2001

Sebstad, J. et M. Cohen. 2000. 'Microfinance, Risk Management and Poverty.' Washington, DC : USAID's AIMS Project, www.mip.org.

Qureshi, Zahid. 'Insurance: Making it Work for Mutual Advantage' and 'Capitalizing on the Mutual Advantage.' Published for leaders of popularly based institutions in Eastern and Central Europe, ICMIF, UK. 1991.

VOIR AUSSI www.microinsurancecentre.org et www.cgap.org

Pour plus d'informations, ou pour souscrire à la lettre trimestrielle du Groupe de Travail : 'MICRO-ASSURANCE, Améliorer la gestion des risques pour les populations pauvres', contactez assurance@microfinance.lu.