

Le développement de la microassurance : un projet de recherche appliquée en Afrique de l'Ouest

*Luc Vandeweerd**

Mise en contexte : historique de l'action

Le projet est la suite logique d'une action CIF/ADA initiée en 2003 et ayant pour objectif le renforcement des capacités institutionnelles des réseaux partenaires du CIF par la mise en place d'une gamme pérenne et diversifiée de services financiers pour les pauvres. L'action, conçue sous forme de recherche-développement, a permis la configuration d'un premier produit de micro-assurance : le Régime de Prévoyance Crédit-RPC. Le RPC consiste à offrir un produit de prévoyance sur le risque décès des emprunteurs des institutions de microfinance en offrant une double protection : extinction de la dette en cas de décès de l'emprunteur et forfait de 100 000 CFA (152 €) remis à la famille au titre de soutien pour faciliter les funérailles et franchir ce cap difficile..

Carte de visite du CIF

Le CIF est une société anonyme à propriété coopérative avec conseil d'administration au capital de 120 millions de F CFA (182 939 €). Il a été constitué grâce à l'initiative collective de six réseaux partenaires qui sont des institutions financières mutualistes. L'enjeu de ce regroupement est de mettre à la disposition des populations démunies et à grande échelle, la surface financière créée par une diversification des produits et services financiers adaptés et accessibles. La mission du CIF est de fournir à ses réseaux partenaires des leviers techniques et financiers et ce par l'innovation (financière et organisationnelle). Ce qui permettra à ces réseaux de développer leur marché respectif par une offre de produits et services financiers diversifiés et rentables, toute chose qu'ils ne pouvaient faire de façon isolée. Cette mission est exécutée à travers la recherche et le développement de produits et services financiers adaptés, leurs expérimentations et leurs implantations aux conditions locales.

Source : CIF 2002

* Économiste, Appui au Développement Autonome – ADA, 21-25 Allée Scheffer, L-2520 Luxembourg – luc.ada@microfinance.lu.

Fin des années 90, il est relevé deux constats au niveau des réseaux : d'une part une croissance des impayés liés aux décès des membres emprunteurs, d'autre part une croissance de fonds de réserve spécifique dans les bilans des réseaux liés à diverses mesures de protection prises pour se prémunir contre ce risque¹.

En 2000, face à ce double constat, une étude de marché sur les pratiques d'assurance est réalisée dans trois réseaux que sont RCPB (Burkina Faso), NYESIGISO (Mali) et PAMECAS (Sénégal) afin de dégager les besoins et le marché. Cette étude entre autres confirmait l'existence de produits simples de protection sur la vie liés au crédit et à l'épargne, renforçait la préoccupation financière des clients face à un décès, confirmait que les coûts reliés à un décès sont assumés par la famille et démontrait l'existence d'un potentiel pour rentabiliser cette pratique dans les réseaux.

Cette étude est partagée avec ADA², une ONG luxembourgeoise spécialisée en microfinance, qui s'intéresse au développement de produits de micro-assurance comme produits financiers complémentaires à ceux généralement développés par les institutions de microfinance (IMF) et avec laquelle le CIF entretient une collaboration et des échanges mutuels.

En 2002, le CIF et ADA conviennent d'identifier et d'exécuter³ à partir de 2003 un projet conjoint d'expérimentation ou de recherche appliquée ayant pour objet d'une part l'acquisition par le CIF et par ses réseaux membres d'une expertise en matière de produits d'assurance-vie durables et professionnels afin de mieux gérer les risques d'impayés et les pertes dues à des décès et d'autre part de faciliter l'accès des populations démunies à ces nouveaux produits. Dès le départ, et en raison de la spécificité technique du champ d'action, une expertise internationale en assurance a été mobilisée pour de l'appui/conseil – notamment pour la définition des scénarios de produits, des outils techniques de suivi et des réserves actuarielles à constituer. Cette expertise est fournie pour le compte de ADA par KBC, groupe financier de banqueassurance de Belgique et pour le compte du CIF par DSF (Desjardins Sécurité Financière), la compagnie d'assurance du Mouvement Desjardins (Québec) via DID⁴. Un Comité de Pilotage du projet composé du CIF, des six directeurs généraux des réseaux, du groupe ADA/KBC et du groupe DID/DSF a été constitué pour orienter les actions et valider les choix techniques et stratégiques.

En 2003, des études complémentaires sont menées⁵ et un premier produit intitulé « Régime Prévoyance Crédit – RPC » est configuré et validé par le pool d'experts.

1. Mesures consistant le plus souvent par une ponction en général de 1 % du montant du crédit prise à la source lors de l'émission du prêt au titre d'assurance vie de l'emprunteur.

2. Appui au Développement Autonome – www.microfinance.lu.

3. Sur ressources du MAE du Grand-duché de Luxembourg avec lequel ADA a une convention de coopération pour une enveloppe de 240 000 € sur 2 années.

4. Développement International Desjardins – www.did.qc.ca.

5. Dont un inventaire détaillé des pratiques « informelles » d'assurance dans les 6 réseaux.

En février 2004, le Comité de Pilotage adoptait sept recommandations stratégiques pour la poursuite de la recherche appliquée à savoir :

1. Professionnaliser les pratiques existantes pour les régimes de prévoyance dans les réseaux du CIF.
2. Poursuivre uniquement l'offre de service au régime de prévoyance crédit.
3. Maintenir la distribution et la gestion du produit via les entités des réseaux.
4. Standardiser la configuration du produit dans tous les réseaux et innover dans sa conception.
5. Harmoniser les processus et les pratiques administratives et mettre en place un système d'information et de gestion (SIG) spécifique à l'activité au sein des réseaux.
6. Développer un pool de compétences au sein des unions/fédérations et au sein des entités de base afin de pouvoir remplir de manière professionnelle les fonctions de gestion en matière de prévoyance.
7. Nouer un partenariat d'affaires avec des compagnies privées pour :
 - les besoins de réassurance,
 - compléter à moyen terme la gamme des produits,
 - bénéficier de retombées en termes de formation et d'appuis technique et institutionnel,
 - développer des habiletés de négociation avec ces partenaires.

Deux expérimentations du nouveau produit au niveau de deux réseaux sont ensuite réalisées à la FUCEC (Togo) et au RCPB (Burkina Faso) pour une durée de six mois chacune. L'expérimentation consiste essentiellement à tester le RPC et son mode d'implantation dans une caisse pilote : mise en place des processus et des outils de gestion, examiner les réactions du personnel et des clients et bien entendu interpréter les résultats quantitatifs (collecte des primes, indemnisations des sinistres, constitution des provisions). Parallèlement à ces expérimentations, des études sont réalisées sur la perception des membres, l'analyse de la concurrence et l'institutionnalisation du RPC. Sur ce dernier point, la législation réglementant l'activité assurance dans la zone en référence au code CIMA⁶ est particulièrement décortiquée et analysée.

En avril 2005, le Comité de Pilotage, en référence aux évaluations des deux expérimentations, décidait de procéder à certains ajustements du produit. Par exemple, l'extension de l'âge de la protection de 65 à 70 ans est adoptée, la tarification du produit est revue et un partage de la marge bénéficiaire entre les caisses et le réseau est également adopté afin de mieux intéresser et rémunérer les prestations des caisses dans la vente et la gestion du produit. Le Comité décide également de confier au CIF la planification globale des activités sur au moins trois années avec pour objectif le déploiement à grande échelle du produit RPC reconfiguré dans les six réseaux et de mener une expérimentation complémentaire sur la possibilité

6. Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances – CIMA.

d'introduire le produit RPC au niveau des crédits de groupe (groupements féminins, caisses villageoises et crédits conjoints en particulier).

À fin septembre 2006, ce déploiement est quasi terminé à la FUCEC Togo et au RCPB Burkina Faso et il vient de démarrer au PAMECAS Sénégal et à la FECECAM Bénin avec en perspective un démarrage début 2007 au niveau des 2 réseaux maliens (NYESIGISO et KAFO JIGINEW).

Aide-mémoire : les modalités du produit RPC

1. Conditions d'admission

- Obligatoire
- 18 à 70 ans
- Être en mesure de travailler depuis au moins trois (3) mois.
- Ne pas avoir été avisé de suivre à l'avenir des traitements ou de subir une opération chirurgicale ou une hospitalisation pour des problèmes de santé qui pourraient vous empêcher de travailler de façon régulière et normale pendant plus d'un (01) mois.
- Ne pas avoir déjà reçu un montant par suite d'une invalidité totale et permanente et ne pas avoir été déjà refusé par une compagnie d'assurance pour des raisons de santé ou des activités dangereuses.
- Ne pas recevoir actuellement une pension d'Invalidité Totale.
- Durée du crédit \leq à 5 ans.

2. Couvertures accordées sur le crédit

- Protection de base : 100 000 FCFA ou 152 € en cas de décès ou d'Invalidité Totale et Permanente pendant la durée du crédit pour soutien à la famille.
- Protection du crédit : Solde du crédit, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie
- Montant minimum et maximum :
~ aucun minimum
~ maximum 10 millions FCFA ou 15 245 €
- Montants >10 millions FCFA ou 15 245 € : la couverture est égale au pourcentage du maximum (15 245 €) sur le total initial du crédit.

3. Exclusions et limitations

- Avances sur salaire
- Tout crédit conjoint ou de groupe
- Tous les crédits de plus de 5 ans ainsi que les crédits aux groupes, associations et entreprises à responsabilité collective
- Décès attribuables à : guerre, émeute, insurrection, cataclysme, participation à un crime ou attentat, suicide s'il survient pendant les deux (02) premières années du crédit

4. Type de crédits couverts

- Tous les crédits individuels aux particuliers à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans
- Tous les crédits aux entrepreneurs qui sont des propriétaires uniques inscrits au registre du commerce à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans.

5. Cotisation

- Cotisation unique chargée au membre :
 - ~ Taux de 0,075 % par mois
 - ~ Frais fixes de 1 500 FCFA ou 2,3 € pour la protection de base et l'ouverture de dossier
 - ~ Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075 % par 1,5.

6. Remboursement anticipé du crédit, refinancement ou défaut du crédit pendant plus de 90 jours

- Remboursement de cotisation pour l'emprunteur égal au solde \times 0,075 % \times nombre de mois restant
- Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075 % par 1,5.
- Dans tous les cas, il faut que le montant à rembourser soit d'au moins **2,3 €**.

7. Fin de couverture

- 70^e anniversaire de naissance
- Date prévue de remboursement
- À la date effective de remboursement du crédit
- Lors du défaut de remboursement du crédit pendant plus de 90 jours

8. Remise en vigueur

- Dans les 90 jours de la fin de la couverture, si remboursement complet des sommes dues.

Source : Kit d'expérimentation RPC, projet ADA/CIF/DID, avril 2005.

Le **RPC** accorde donc deux protections : une **protection de base** de 152 € (100 000 FCFA) en cas de décès ou d'invalidité totale et permanente pendant la durée du crédit et une **protection du crédit** soit le solde du crédit⁷, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie. La protection de base constitue l'originalité du produit. Elle a pour but de venir en aide au membre ou à ses ayants droit en cas de sinistre – décès de l'emprunteur qui constitue dans bien des cas la source principale de revenus de la famille. Cet additif en terme de protection résulte de l'étude des besoins de la clientèle et de l'inventaire des pratiques réalisé dans le cadre du projet de recherche appliquée. Les premières enquêtes de satisfaction auprès des familles concernées – familles ayant donc connu un décès, démontrent du bien fondé de cette protection additionnelle.

7. Le solde restant dû.

Perception des clients sur le nouveau produit – RPC

Dans les établissements de crédit, l'assurance est généralement considérée comme quelque chose d'annexe ou de secondaire au contrat de crédit.

Au niveau du RPC en particulier et en microfinance/micro-assurance en général, cette perception est encore plus accentuée car ce qui compte avant tout pour le demandeur du prêt c'est le dénouement rapide du prêt sollicité et donc l'accès direct aux liquidités que le contrat de prêt va lui procurer, quitte à ne pas trop s'appesantir sur les conditionnalités du prêt dont dans le cas d'espèce, la signature du contrat d'assurance RPC.

Selon les agents de crédit questionnés à ce sujet, il n'est pas rare que les clients emprunteurs reviennent chez eux quelques jours après la conclusion du prêt et les interrogent par exemple sur le montant de la prime adossée au montant du prêt et le pourquoi du paiement obligatoire de la protection de base. Mais une fois les explications fournies, le produit est généralement accepté et ses mesures de protection appréciées. La prime est alors considérée comme un investissement : « je paie un peu de sous pour que ma famille ne soit pas embêtée en cas de problèmes ».

Source : Sémirath Fagbemi, stagiaire DID/DSF, rapport de mission Bénin, Togo, novembre 2006.

Le produit est donc aujourd'hui configuré, tarifé et a été testé avec succès au Togo et au Burkina Faso. Dans la typologie des produits d'assurance, le RPC peut-être considéré comme un produit de type assurance de groupe obligatoire pour tous les emprunteurs individuels avec un prélèvement automatique de la prime lors de l'octroi du prêt. Le déploiement à grande échelle de ce produit dans les six réseaux du CIF est en cours et devrait se terminer fin 2007 avec l'appui de la coopération Luxembourgeoise. En termes de recherche appliquée, le produit sera aussi adapté et testé à certains types de crédit : crédit de groupe, crédit à remboursement unique, crédit supérieur à dix millions FCFA (15 244 €) avec toute la problématique de la réassurance. Enfin, le projet travaille également sur l'identification et la configuration de nouveaux produits de micro-assurance – assurance épargne/retraite complémentaire par exemple. L'objectif ultime du projet est de faire émerger un pool d'expertise en micro-assurance dans la sous région et permettre ainsi une normalisation et une harmonisation des pratiques de micro-assurance dans les six réseaux du CIF⁸ et une sécurisation de l'industrie de l'assurance couplée à la microfinance. Enfin sur le plan de la rentabilité financière des opérations, le projet permet d'escompter sur trois ans un bénéfice net cumulé d'environ 3,5 millions d'euros, ce qui permet aussi d'envisager par le CIF la création de sa propre compagnie d'assurance sous-régionale, gage d'une certaine pérennité institutionnelle pour ce nouveau type de service financier.

8. Ce qui à fin 2005 représente 509 points de vente, 1 643 292 clients et 40 % du marché de la micro finance dans la zone UEMOA (Union Économique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest) qui regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Premiers enseignements

Une bonne articulation entre différents acteurs...

L'action est consécutive à un projet de recherche appliquée mis en œuvre par le CIF et ADA, financé par la coopération luxembourgeoise avec le concours technique et financier d'autres partenaires (KBC/DID/DSF). Le projet de recherche appliquée a permis de mener les études préalables, rechercher des partenaires techniques, configurer un produit prototype et effectuer les premières expérimentations. C'est ainsi qu'assez rapidement d'un projet CIF/ADA on est passé à un projet CIF/ADA/DID, le CIF demandant d'ailleurs à ces deux partenaires d'apporter aussi une expertise technique fournie par le secteur de l'assurance compte tenu de la spécificité du nouveau métier à acquérir. Un pool d'experts provenant de compagnies d'assurance d'envergure (DSF-Canada et KBC-Belgique) fut ainsi constitué permettant au CIF de croiser les avis techniques et les recommandations. Cette double expertise a été particulièrement efficace non seulement au niveau de la tarification et des méthodes retenues pour la constitution des réserves actuarielles mais aussi au niveau de la confection des outils de réplification, également validés par des experts nationaux en assurance (kit d'expérimentation et de réplification, convention et protocole de recherche et d'expérimentation, tableaux de bord, modules de formation, indicateurs de performance, calcul des provisions mathématiques etc.). La démarche méthodologique retenue consistant donc à utiliser et croiser une double expertise venant du Nord a permis non seulement de configurer et tarifier le produit selon les normes du secteur mais aussi d'apporter un appui-conseil au niveau du mode opératoire retenu par les réseaux pour la vente du produit.

Sur base des premiers résultats du projet d'expérimentation et à la demande du CIF, un projet de plus grande envergure visant à répliquer dans un délai raisonnable le produit dans l'ensemble des 500 points de vente de services financiers des six réseaux a été conçu et est aujourd'hui en phase d'exécution. Le public cible s'élève dorénavant à 1 640 000 personnes soit l'ensemble des clients ou membres adhérents des réseaux du CIF disséminés dans cinq pays d'Afrique de l'Ouest. Si, en matière d'assurance, la loi des grands nombres est un pré requis indispensable pour toute intervention, le choix du CIF comme maître d'œuvre de l'action s'est avéré particulièrement pertinent dès le démarrage des opérations. Le CIF possède en effet un réel savoir faire dans l'implantation de nouveaux produits financiers et de par sa configuration, cette implantation se réalise à grande échelle.

**Aide-mémoire : méthodologie du CIF
pour l'introduction de nouveaux produits financiers**

1. Élaboration de la fiche d'idée de projet

Elle constitue le premier produit ou intrant du processus de recherche et de développement ou de réplication d'un produit ou service existant. Elle dressera le portrait du projet d'expérimentation du Régime de Prévoyance Crédit de façon succincte et à travers une analyse contextuelle ; une description sommaire du projet ; une proposition de configuration préliminaire ; une situation des ressources humaines et financières nécessaires et une situation des résultats prévisionnels en terme de marché et de rentabilité.

2. Analyse de marché

Il s'agit dans cette phase à travers des outils MARP et Focus Group et de l'application du guide d'étude de marché développé par le CIF, de recueillir et d'analyser les habitudes de protection des crédits ; d'analyser les produits ou services similaires offerts par la concurrence ainsi que les conditions proposées (couple marché - produit) ; de segmenter le marché et rechercher les adéquations avec les segments définis. En d'autres termes, il s'agira d'analyser les besoins des clients ainsi que les opportunités offertes par le marché.

3. Configuration du Régime de Prévoyance Crédit - RPC

Il s'agit dans cette phase de définir les caractéristiques du produit (mode de prestation, services associés, durée, tarification, etc.), d'identifier le mode de distribution, de préciser les rôles et responsabilités des différents intervenants, d'asseoir les méthodes de promotion et de commercialisation, d'élaborer des outils de gestion du RPC, de définir les implications en ressources financières et humaines et de planifier et préparer l'expérimentation.

4. Expérimentation en phase pilote

Il s'agit dans cette phase de signer une convention et un protocole de recherche et d'expérimentation entre le CIF et le réseau. Ces deux documents permettront de sélectionner et définir l'unité, le site et l'échantillon de l'expérimentation, de fixer les objectifs et les données à collecter, de définir la période de l'expérimentation ainsi que la composition de l'équipe d'expérimentation. De plus, il s'agit aussi de suivre et évaluer l'expérimentation en ses aspects suivants (aspects organisationnels et financiers, perception des clients, maîtrise des procédures et outils par les agents, impacts sur les produits ou services déjà en place), d'ajuster la configuration au regard des résultats de l'évaluation et de produire un projet de guide d'implantation. Cette phase permet d'ajuster le produit aux conditions du milieu, voire l'adapter aux besoins de la clientèle.

5. Implantation à grande échelle

À partir des résultats de l'expérimentation, il s'agit dans cette phase d'élaborer un plan d'implantation précisant le choix des sites, de constituer l'équipe produit, de réviser la configuration, les procédures et les outils de gestion, d'élaborer la documentation définitive, d'élaborer une stratégie de communication, de recruter et former les ressources humaines nécessaires et de suivre et évaluer périodiquement les résultats obtenus.

Source : CIF, 2002.

...permettant aussi à une ONG d'obtenir des effets multiplicateurs importants

Les fonds fournis par la coopération luxembourgeoise via ADA pour le projet de recherche appliquée se sont élevés à 240 000 €. Ces fonds ont servi principalement à accompagner le CIF dans la mise en œuvre des quatre premières étapes de sa méthodologie : fiche de projet, analyse de marché, première configuration du produit et tests dans deux pays et dans un périmètre limité au niveau de chacun des deux réseaux impliqués dans un premier temps. Les fonds ont permis également de réaliser les études complémentaires et utiles pour préparer le programme de réplication à grande échelle du produit dans la sous région et mener les investigations inhérentes au processus d'institutionnalisation de cette nouvelle activité.

Ce programme de réplication, aujourd'hui en cours, est financé par Lux-Development, l'Agence de Coopération du Luxembourg pour un montant de 260 000 €. Dans ce sens, l'apport financier d'une ONG pour le démarrage d'une action à titre expérimental et le relais pris ensuite par une agence de coopération pour des fins de démultiplication dans un périmètre de plus grande envergure a pleinement joué. Le budget nécessaire pour la démultiplication est pourtant dans le cas d'espèce relativement réduit car le produit, en lui-même, est assez rentable⁹ et la tarification retenue permet de générer des marges de profit assez intéressantes permettant ainsi aux réseaux de supporter directement après la phase d'expérimentation l'essentiel des coûts de démarrage de la réplication. En effet, la cotisation versée par l'assuré sert à couvrir le coût de la garantie prévue au contrat ainsi que les charges d'acquisition et les charges de gestion que l'Unité Administrative Spécialisée aura à supporter durant la vie du contrat. Le taux d'imposition configuré avec le pool des experts se décompose comme suit :

Tab. 1 – Décomposition du taux commercial du RPC

Élément	Objet	Taux	Proportion
Taux pur	Représente le coût de la garantie prévue au contrat	0,0531 %	70 %
+ Chargement de gestion	Couverture des frais de gestion pendant la durée de vie du contrat	0,0073 %	10 %
+ Chargement d'acquisition	Couverture des frais d'acquisition (rémunération de la caisse et frais de création du contrat)	0,0146 %	20 %
= Taux commercial	Cotisation payée par l'assuré	0,075 %	100 %

Source : Rapport mission ADA/KBC, 2005.

9. Ce qui pousse d'ailleurs les réseaux à investir dans ce nouveau produit.

À ce niveau de cotisation, l'Unité Administrative Spécialisée peut remplir la totalité de ses engagements vis-à-vis des assurés et capitaliser les caisses soit le double objectif recherché.

Les appuis financiers fournis par Lux-Development sont concentrés au niveau du renforcement des capacités (50 % du programme de formation de 1 500 gestionnaires du produit), de l'installation d'une Unité Administrative Spécialisée en assurance au sein de chaque réseau (50 % des coûts d'installation et de rémunération¹⁰ du responsable sur six mois) et des frais de suivi du CIF.

Selon les projections et les études prospectives réalisées à partir des volumes d'affaires actuels des réseaux, *pour un investissement commun de 500 000 € dont 240 000 de recherche appliquée et 260 000 pour le programme de réplication, l'action permet d'escompter un résultat net cumulé sur trois années de 3 478 000 € soit 7 fois le montant de l'investissement externe* ce qui pour des activités de développement constitue un excellent ratio. Il s'agit ici de projections hautes mais qui sont corroborées par les premiers résultats enregistrés en 2006 au niveau du déploiement du produit dans deux réseaux à fin septembre 2006.

Tab. 2 – Principaux indicateurs statistiques du RPC
à fin septembre 2006 à la FUCEC et au RCPB

INDICATEURS	RCPB	FUCEC	CIF
Indicateurs de croissance			
Nbre d'assurés en cours	29 096	19 694	48 790
En cours assuré (€)	21 008 974	20 750 646	41 759 620
Primes acquises (€)	106 353	153 960	260 313
Indicateurs d'efficacité			
Délai de déclaration (cible < 30 jours)	6	53	29,5
Délai de transmission (cible < 15 jours)	39	3	21
Délai de paiement (cible < 15 jours)	13	16	14,5
Provisions actuarielles (€)			
Provisions mathématiques totales	288 924	296 639	585 563
– Provisions pour sinistres	153 402	158 462	311 864
– Provisions pour remb. anticipés	18 901	20 910	39 811

10. L'idée étant d'inciter les réseaux à recruter dès le départ, et au besoin en externe, un cadre de haut niveau amené à prendre en mains assez rapidement toutes les activités d'assurance et pour lequel dans un premier temps le niveau de rémunération ne devait pas constituer un handicap.

Tab. 2 – Principaux indicateurs statistiques du RPC
à fin septembre 2006 à la FUCEC et au RCPB

– Provision pour frais de gestion	116 621	117 267	233 888
Marge de solvabilité ¹	14 446	14 832	29 278
Indicateurs de sinistralité			
Nbre de sinistres décès	12	32	44
Montant des sinistres décès (€)	15 392	31 928	47 320

Marge réglementaire exigée pour les branches vie des sociétés d'assurance.

Source : CIF, octobre 2006.

En termes de taux de pénétration ou de couverture de la clientèle cible, le RPC permettra d'assurer 472 500 clients sur un nombre estimé de 1 916 000 membres à fin 2008 soit un taux de pénétration de 25 % et la formation de 1 500 agents sur la même période. Ce taux de pénétration devrait aussi croître et plus spécialement au niveau de la clientèle féminine si l'expérimentation prévue au niveau des crédits de groupe débouche sur un produit de prévoyance crédit également applicable pour les crédits collectifs intéressant plus particulièrement les femmes du milieu rural. Notons que 38 % des membres des réseaux¹¹ sont des femmes et la non couverture entraîne des problèmes à ce public cible ainsi que des désagréments aux institutions lorsque survient un sinistre.

Un effet d'entraînement escompté à un niveau sous-régional permettant aussi de développer et sécuriser les activités de microfinance

On l'a déjà souligné, le CIF et ses réseaux partenaires représentent 40 % du marché de la microfinance dans la sous-région. En terme de portée ou de marché, l'approfondissement de la gamme des services financiers offerts par l'inclusion de produits de micro-assurance permettra de contribuer à l'autopromotion économique et sociale d'une part significative des populations à faibles revenus de la sous région. Dans ce sens, l'impact de l'action envisagée aura des répercussions intéressantes non seulement pour la clientèle des réseaux partenaires du CIF mais aussi pour le secteur en général compte tenu des effets d'entraînement escomptés. En effet, on peut raisonnablement espérer que le RPC dans un premier temps, et les autres produits de micro-assurance ensuite, soient aussi répliqués dans d'autres institutions de microfinance de la sous région. Cet effet d'entraînement sera certes accéléré si le CIF crée sa propre compagnie d'assurance. Celle-ci permettrait de faire évoluer à un niveau sous-régional le secteur de la micro-assurance dans son

11. Au RCPB par exemple, 67 000 femmes sont aujourd'hui membres de caisses villageoises.

ensemble vers des pratiques normalisées et d'habiliter ainsi les principales institutions de microfinance à élargir leur gamme de produits en complément de leurs produits usuels d'épargne et de crédit et ceci en toute légalité.

L'action va également créer une passerelle entre les IMF et l'industrie de l'assurance par les produits de banque/assurance et par conséquent un arrimage du secteur de la microfinance à l'industrie de l'assurance. Si à court terme, on entend élargir et compléter le marché de la microfinance par l'introduction des produits de micro-assurance, à moyen terme on entend consolider ce marché grâce à une plus grande diversification des activités et des volumes d'affaires plus importants. Enfin, on peut aussi s'attendre de part le développement de l'activité assurance à un effet non négligeable sur la structure des ressources des institutions de microfinance. En effet, tout comme les banques de la sous région, les institutions de microfinance ont généralement des ressources à court terme ce qui les empêche bien entendu de financer les investissements à moyen terme de leurs clients faute de ressources adaptées. Avec l'introduction de produits diversifiés d'assurance, ce vide pourrait partiellement être comblé, ce qui élargirait considérablement le champ d'intervention de la microfinance en Afrique de l'Ouest.

BIBLIOGRAPHIE

Documentation grise du projet

- CIF [octobre 2003], « Enquête sur le produit assurance vie-prêt, synthèse des rapports d'enquête », 25 p.
- CIF, Procès-verbaux des Comités de pilotage du projet ADA/CIF/DID Micro-assurance [2004, 2005, 2006].
- FORTIER C., MATHIJS P. [Février 2005], « Appui à la professionnalisation des régimes de prévoyance crédit dans les réseaux membres du CIF : recommandations des experts », 5 p.
- LUX DEVELOPMENT – PROJET AFR 105, [avril 2006], « Contribution au projet de développement du Régime de Prévoyance Crédit – RPC dans les 6 réseaux du CIF », 22 p.
- VANDEWEERD L. [décembre 2002], « Fiche d'idée de projet d'expérimentation en micro-assurance ADA/CIF », 5 p.

Les autres ouvrages

- BAUMANN E. [2007], « La solidarité autrement ? Micro-assurance et vulnérabilités en Afrique de l'Ouest », in C. Mayoukou et C. Ratsimbafazy (éd.), *Entrepreneuriat et innovation*, Paris, L'Harmattan/AUF, p. 371-391.
- BROWN W., CHURCHILL C. [2004], « Quelles leçons tirer des premières expériences de micro-assurance ? », *ADA – Dialogue*, n° 33.
- CHURCHILL C. [2006], « Protecting the poor : a microinsurance compendium », published by Munich Re Foundation, CGAP working group on Microinsurance and ILO.
- CHURCHILL C.F., LIBER D., MCCORD M.J., ROTH J. [2004], « L'assurance et les institutions de microfinance, Guide technique pour le développement et la prestation de services de microfinance », OIT – ADA.

LHÉRIAU L. [2003], « La micro-assurance dans la Conférence Interafricaine des marchés d'assurances (CIMA), un secteur à régler ? », *Technique Financière du Développement*, n° 73.

« Micro-assurance : l'assurance au service des pauvres », compte rendu de la Conférence sur la micro-assurance, Munich 18-20 octobre 2005, Munich Re Foundation, CGAP Working Group on MicroInsurance, ILO.

NABETH M. [2006], « Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation », *L'Argus de l'assurance*.

SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.

VANDEWEERD L. [2004], *Revue Dialogue*, n° 33 : La Micro-assurance, ADA, juin 2004, 106 p.

Principaux sites conseillés

www.lamicrofinance.org qui présente un dossier thématique très complet sur la micro-assurance.

www.microinsurancefocus.org le site du groupe de travail sur la micro-assurance du CGAP.

www.microinsurancecenter.org l'un des premiers sites internet dédié à la micro-assurance.