

Coup de projecteur

Articulation Microfinance - Microassurance, outil d'aide la décision et étude de cas

BIM n° - 18 mars 2008

Ce BIM vous est présenté en partenariat avec le Portail www.lamicrofinance.org. Il vous propose le coup de projecteur du mois de mars 2008, disponible en intégralité à l'adresse suivante : <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/21440>

Deux raisons peuvent pousser les IMF à vouloir diversifier leur activité vers un produit de microassurance : améliorer la qualité de leur portefeuille de crédit en réduisant les risques de non-paiement causés par le décès ou la maladie ou augmenter leur attractivité dans un contexte concurrentiel.

Mais en développant une telle activité, les IMF font face à un certain nombre de difficultés inhérentes à l'activité d'assurance elle-même ou spécifiques au lien microfinance-microassurance. D'où l'intérêt pour une IMF qui souhaite se lancer dans la microassurance d'examiner préalablement au lancement de l'activité et en profondeur, les coûts et avantages de ce type d'activités.

« Les articulations entre la microfinance et la microassurance » : une nouvelle publication du réseau français de la microfinance

Le réseau français de la microfinance, a publié en février 2008, un document intitulé « **les articulations entre la microfinance et la microassurance** » qui propose aux IMF intéressées une grille d'analyse leur permettant de les accompagner dans leur prise de décision selon leur position sur le terrain et leur savoir-faire.

Ce document présente plusieurs intérêts.

Il reprend de manière pédagogique et synthétique un certain nombre de concepts de base en microassurance et revient notamment sur les trois postures possibles pour une IMF qui souhaite développer une telle activité :

- Développer un produit et le gérer en interne (être assureur)
- Proposer un produit développé par un assureur privé (être distributeur, c'est le modèle Partenaire-Agent)
- Mutualiser avec d'autres acteurs de terrain (structure en réseau)

Le texte est régulièrement illustré d'exemples pratiques permettant de concrétiser le propos. Une trentaine d'expériences d'articulations entre microfinance et microassurance sont par ailleurs recensées en tant que telles, sous forme de fiches standardisées.

Les difficultés liées à la microassurance santé sont abordées spécifiquement.

Enfin le document propose trois notes techniques (en annexe) qui abordent de manière précise les implications opérationnelles, financières et réglementaires pour une IMF qui souhaite développer ce type de produits.

Le document est téléchargeable gratuitement sous format PDF à l'adresse suivante : http://esf.asso.fr/portail/IMG/Rapport_RFM_SC2_fr.pdf

Prévoyance décès adossée au crédit : l'expérience du Centre d'Innovation Financière, Afrique de l'Ouest

Dans le dernier numéro de la revue Autre Part, (<http://www.autrepart.ird.fr/editos/edito44.htm>) publiée par l'IRD (Institut de Recherche pour le Développement) et intitulé « risque et microfinance », se trouve un article, écrit par Luc Vandeweerd de ADA, qui présente en détail les étapes du développement d'un produit de prévoyance décès au sein des IMF membres du CIF (Centre d'Innovation Financière) en Afrique de l'Ouest. Cet article est intitulé : **Développement de la micro assurance en Afrique de l'Ouest : un projet de recherche appliquée mené par le CIF avec une pluralité d'acteurs, ADA/KBC et DID/DSF.**

La revue n'est pas téléchargeable mais vous trouverez ci-joint la version PDF de l'article en question.

http://www.lamicrofinance.org/files/21426_file_D_veloppement_de_la_microassurance.pdf.

En voici quelques extraits.

Mise en place d'une assurance décès au sein des IMF membres du CIF

L'origine

Fin des années 90, les 6 réseaux membres du CIF font deux constats : croissance des impayés liés aux décès des membres emprunteurs, croissance de fonds de réserve spécifique dans les bilans des réseaux liés à diverses mesures de protection prises pour se prémunir contre ce risque.

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 liés à un décès sont assumés par la famille et démontrait l'existence d'un potentiel pour rentabiliser cette pratique dans les réseaux.

Le modèle

De là, le CIF développe conjointement avec l'ONG Luxembourgeoise ADA, un projet d'expérimentation d'un produit de microassurance décès sur le modèle « structure en réseau » et en faisant appel à des compagnies d'assurance privée pour les besoins de réassurance et d'exper-

tise technique (DSF-Canada et KBC-Belgique). Le produit « Régime Prévoyance Crédit » (RPC) est d'abord expérimenté, à partir de 2004, dans deux réseaux (FUCEC Togo et RCPB Burkina Faso) et après maintes ajustements, répliqué sur l'ensemble des 6 réseaux membres du CIF à partir de 2007.

Le produit

Le RPC est une assurance de groupe obligatoire pour tous les emprunteurs individuels avec un prélèvement automatique de la prime lors de l'octroi de crédits.

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, correspondant au solde du crédit, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie. La protection de base constitue l'originalité du produit. Elle résulte de l'étude des besoins de la clientèle et de l'inventaire détaillé des pratiques informelle d'assurance réalisé dans le cadre du projet de recherche appliquée au sein des 6 réseaux. Les premières enquêtes de satisfaction auprès des familles concernées - familles ayant donc connu un décès, démontraient du bien fondé de cette protection additionnelle.

La cotisation est de 0,075 % par mois auquel s'ajoutent des frais fixes de 1 500 CFA (2,3 €) pour la protection de base et l'ouverture du dossier.

La perception des clients

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 ».