

Assurer les conditions de vie des plus pauvres - La microassurance comme outil contre la pauvreté extrême

Par Jean-Francois Tardif, Coordonnateur National, Solutions à la Pauvreté Mondiale

Introduction: Pourquoi la microassurance?

Beaucoup de personnes vivant dans la pauvreté extrême sont des personnes qui n'avaient jamais été dans la pauvreté extrême auparavant, mais qui y sont tombées en raison d'une situation de vie catastrophique, ou des personnes qui avaient quitté la pauvreté extrême et mais étaient restées extrêmement vulnérables, et après un ou plusieurs événements malchanceux, y sont retombés. En effet, les données du Centre de recherche sur la pauvreté chronique soulignent qu'entre 20% et 60% des personnes qui ont échappé à la pauvreté extrême dans six pays y sont retombées en 10 ans.¹

La micro-assurance ne crée pas de richesse, mais, quelque soit le niveau de pauvreté ou de prospérité, elle évite la destruction d'un patrimoine qui est en train de commencer à se bâtir.

Comment la microassurance fonctionne-t-elle?

La micro-assurance est particulièrement appropriée pour les chocs qui affectent des individus ou des ménages et qui sont liés à des événements imprévisibles, tels que la mort d'un membre du ménage, des dommages affectant la maison ou les biens (professionnels ou personnels), des maladies ou des accidents. D'autres outils financiers, tels que l'épargne ou le crédit, peuvent également être utilisés pour couvrir les coûts ou les pertes liés à ces chocs, mais sont souvent insuffisants, surtout si les incidents risquent de se répéter ou génèrent des pertes importantes. La micro-assurance a donc un rôle unique à jouer.

Dans les bonnes circonstances, la micro-assurance peut également faire face aux chocs qui peuvent frapper des groupes de ménages, une communauté ou tout un village. Ces chocs sont appelés covariants, c'est-à-dire qu'ils sont communs à tous les ménages d'une zone géographique donnée. Ils comprennent par exemple les catastrophes naturelles ou les problèmes de santé dus à des maladies contagieuses. Là encore, la micro-assurance peut jouer un rôle particulier.

La micro-assurance est comme un régime d'assurance normal dans les pays développés ou pour les marchés plus riches, SAUF qu'elle implique de petites primes et de petits paiements. Le fait que les primes doivent être maintenues à un bas niveau exclut tout produit pouvant impliquer des processus

¹ Chronic Poverty Advisory Network, 2014. *The Chronic Poverty Report 2014–2015: The road to zero extreme poverty*. ODI, page 2, Figure 1.

administratifs complexes ou une vérification en personne au cas par cas. En pratique, la micro-assurance peut couvrir les gammes de produits suivantes:

-Assurance vie: cela peut prendre plusieurs formes

- L'assurance-vie simple: versement en espèces au bénéficiaire
- Services funéraires en nature: couverture des frais funéraires
- Annulation du solde restant dû de l'assuré en cas de décès (crédit vie)

-Assurance santé:

L'assurance maladie est généralement un produit plus complexe, couvrant typiquement une grande variété de risques pouvant survenir à plusieurs reprises. La manière de simplifier son administration pour la rendre éligible à la micro-assurance est de:

- Limiter la couverture (par exemple, aux soins ambulatoires uniquement ou à une liste spécifiée de services)
- Inclure des co-paiements (pour limiter la consommation de santé aux cas les plus urgents)

-Micro-assurance agricole

Les dommages agricoles sont généralement complexes à évaluer, ce qui entraîne de longs processus de réclamation d'assurance. Une innovation clé, l'assurance indicielle, permet de surmonter ces obstacles: elle permet des paiements fixes rapides aux agriculteurs si l'indice tombe en dessous ou dépasse un seuil prédéterminé (disons X mm de pluie sur une période donnée, observée à une station météorologique convenue), plutôt que de les indemniser pour les pertes de récolte réellement subies, évitant ainsi la nécessité d'une vérification coûteuse (et souvent impossible) des dommages.

Ces prêts climat peuvent être autonomes ou liés au crédit (par exemple, le crédit aux petits agriculteurs en Ouganda est assorti d'une assurance obligatoire, avec des primes aussi basses que 1% du prêt); dans ce dernier cas, les prêts deviennent beaucoup moins risqués pour l'agriculteur, créant une incitation à améliorer la production.

Les impacts de la microassurance

De manière générale, la micro-assurance réduit les effets négatifs des chocs grâce à:

- une protection de l'épargne: avec la micro-assurance, il n'est pas nécessaire de toucher aux épargnes en cas d'événements indésirables
- Pas de transmission intergénérationnelle de la vulnérabilité en raison des frais funéraires ou des prêts en cours
- Des investissements plus audacieux: les propriétaires de micro-entreprises ou les petits agriculteurs assurés sont plus susceptibles d'emprunter pour leurs entreprises, sachant qu'en cas d'événements défavorables, ils sont protégés; les prêteurs sont plus susceptibles de trouver des emprunteurs à risque acceptable avec la micro-assurance

- Plus généralement, l'assurance agricole accroît la sécurité alimentaire.

Des études quantitatives permettent des conclusions plus spécifiques:

-- «Des résultats solides prouvant que la micro-assurance santé réduit les dépenses personnelles et augmente l'utilisation des services de santé»²

--Mathieu Dubreuil et Arianna Tabegna du Programme alimentaire mondial (PAM) soulignent que si la plupart des personnes souffrant de la faim dans le monde vivent dans des pays exposés aux risques liés aux conditions météorologiques, qui affectent leur vie de manière disproportionnée, la micro-assurance peut les aider à lutter contre l'insécurité alimentaire lorsqu'elle est combinée avec d'autres interventions pour la gestion des risques climatiques.³ Par exemple, les résultats d'essais au Malawi montrent que les agriculteurs en situation d'insécurité alimentaire qui avaient accès à une assurance climatique (avec un soutien pour des services financiers comme le microcrédit) ont vu la proportion de ceux dont le niveau de consommation alimentaire n'était pas acceptable réduite de 75% en 2 ans et pendant au cours de la même période, leur consommation d'articles non alimentaires a augmenté, tout comme leurs économies. Les faits prouvent également que les assurés voient leur consommation augmenter plus rapidement que les non assurés.

Le Microinsurance Compendium publié par la Fondation Munich-Re⁴ comprend également des études qui nous invitent à être prudents avec une généralisation excessive des effets positifs de la micro-assurance: par exemple, sur la réduction des dépenses personnelles, sur 12 études, 6 ont trouvé un impact positif, 3 une combinaison d'impacts positif et insignifiant, et 3 un impact insignifiant. Cela montre que, pour être vraiment efficaces, les produits de micro-assurance doivent être bien adaptés aux besoins du marché qu'ils entendent desservir.

Going to Scale: Coverage Matters

Selon ImpactInsurance, une initiative de l'Organisation internationale du travail, environ 4 milliards de personnes à faible revenu restent exclues des produits d'assurance appropriés.⁵ Le potentiel de la micro-assurance est donc énorme.

De l'avis de MicroEnsure, un des principaux fournisseurs de micro-assurance, ce sont «les consommateurs émergents (qui) sont confrontés au niveau de risque le plus élevé mais ont le moins accès à la micro-assurance»⁶. En fait, cette institution leader ne dessert que 56 millions de clients, ce qui montre l'ampleur de la tâche à venir.

² http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012_MICompendium_VolIII_English/MicroinsuranceCompendium_VolIII.pdf

³ <https://www.gbgfund.org/category/world-food-programme/>

⁴ http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2012_MICompendium_VolIII_English/MicroinsuranceCompendium_VolIII.pdf

⁵ <http://www.impactinsurance.org/about/what-is-facility>

⁶ <https://microensure.com/>

Ce qui est encourageant, cependant, c'est la vitesse à laquelle les couvertures commencent à augmenter: parmi les clients de MicroEnsure, 18 millions ont se sont joints au cours de la dernière année.

Le réseau de micro-assurance (Micro Insurance Network - MiN) suit l'évolution de la micro-assurance depuis 2007, en commençant par la publication de *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries* (Le paysage de la micro-assurance dans les 100 pays les plus pauvres du monde). À l'époque, l'équipe du projet MiN avait identifié 7,8 millions de personnes couvertes par la micro-assurance en Amérique latine et dans les Caraïbes (ALC). Selon leur dernier rapport, la couverture dans le même ensemble de pays s'élevait à 17,6 millions de personnes à la fin de 2016, soit une augmentation de 126%. Si l'on ajoute l'Argentine, le Brésil, le Chili et le Mexique, qui ne faisaient pas partie de l'étude initiale de 2007, le total atteint près de 52 millions de personnes.

Le Microinsurance Network conclut que la technologie devrait être prête à maintenir cette accélération de la couverture: «Dans de nombreuses régions du monde, et en particulier en Afrique subsaharienne, l'assurance mobile a déjà fourni un accès à l'assurance pour une grande partie de la population jusqu'alors non couverte. Le mobile et les autres technologies numériques introduisent désormais de nouveaux modèles commerciaux, mais les régulateurs ont parfois du mal à concilier protection des clients et innovation.»⁷

Principaux Défis

A) L'assurance-climat est dépendante des données:

Les investissements gouvernementaux dans la fourniture de données météorologiques fiables stimuleront considérablement les activités des assureurs dans le développement d'une assurance contre les risques climatiques. Les assureurs ont besoin d'une solution à guichet unique pour obtenir des données météorologiques. La création d'institutions indépendantes fournissant des données météorologiques fiables est essentielle.

B) Des efforts particuliers sont nécessaires pour rejoindre les plus pauvres

Selon les spécialistes du secteur, il existe un moyen d'identifier le client potentiel typique pour la micro-assurance. «Au fil des ans, les équipes de projet travaillant sur les Landscape Studies et les acteurs commerciaux cherchant à trouver une mesure pour la taille du marché cible, ont conclu que les consommateurs dépensant entre 2 et 10 USD par jour, en termes de parité de pouvoir d'achat, sont clients potentiels de micro-assurance⁸. «Une autre façon de voir les choses est qu'il semble y avoir deux types de clientèles: celles qui survivent à peine au-dessus du seuil de pauvreté extrême (2 \$ US par jour) et celles qui ont largement dépassé le seuil de pauvreté extrême mais doivent développer la résilience face au risque, de sorte que lorsque des événements fâcheux se produisent, ils ne retombent pas simplement dans une grande pauvreté ».

⁷ <https://microinsurancenetwork.org/community/blog/insights-and-perspectives/2018-exciting-year-challenges-and-microinsurance>

⁸ <https://www.gbgfund.org/mapping-landscape-microinsurance/>

Cela pourrait suggérer deux types de stratégies:

- Une stratégie de communication pour les personnes un peu plus aisées pour les convaincre d'utiliser une partie de leurs maigres revenus pour protéger leur famille d'une catastrophe économique.

- Une stratégie plus élaborée pour aider les très pauvres à obtenir une couverture de micro-assurance. L'expérience du microcrédit nous apprend que le segment de marché le plus susceptible d'être contourné ou négligé, en particulier lorsque des milliards de clients potentiels sont mal desservis, est celui des familles très pauvres. Tendre la main aux clients les plus pauvres nécessite de s'adapter à un marché bas de gamme: développer un design de produit simple, compréhensible et pertinent, proposer un marketing adapté à leur situation et rendre la collecte des primes aussi simple que possible. Et de manière encore plus importante, pour atteindre les personnes extrêmement pauvres, il faut introduire un élément de subvention substantiel: vivre dans la pauvreté extrême signifie déjà une vie de catastrophes, en particulier du point de vue de la sécurité alimentaire; couper sur un budget alimentaire déjà insuffisant pour payer les primes d'assurance est essentiellement impensable. Cela implique qu'il faille faire appel à des agences d'aide (donateurs privés et bilatéraux) qui peuvent inclure ce type d'interventions dans leurs stratégies de programmation.