Micro-assurance communautaire : localisée et particulièrement adaptée

La micro-assurance proposée par les compagnies d'assurance ou par les programmes gouvernementaux est encore trop limitée et souvent peu adaptée aux besoins locaux. Les programmes d'assurance communautaire présentent l'avantage de combler ces lacunes et peuvent également servir de lien avec le secteur « formel ».

Les programmes d'assurance communautaire sont très répandus à travers le monde et existent sous différentes formes. Ils ont pour dénominateur commun leur proximité avec leurs membres, qui sont aussi leurs clients. Ces clients sont généralement impliqués dans l'administration et dans la gestion des programmes, même certains des programmes les plus importants font parfois appel à des services de gestion professionnels. C'est cette proximité qui rend ces programmes d'assurance particulièrement intéressants, puisqu'elle est synonyme de connaissance approfondie de la situation économique et sociale des membres et des risques auxquels ceux-ci sont confrontés. Cette connaissance intime permet à ces programmes de proposer des processus et des produits localisés et adaptés aux besoins locaux. Là où les produits offerts par les grandes compagnies d'assurance ou par les programmes gouvernementaux sont conçus pour pouvoir bénéficier à un grand nombre de personnes vivant dans des régions géographiques différentes et travaillant dans des secteurs variés, les programmes communautaires sont, par définition, de taille plus réduite et donc mieux adaptés à l'environnement local. La conception des produits, les conditions de paiement des primes et le règlement des sinistres sont ainsi plus flexibles.

Ralf Radermacher
Iddo Dror
Administrateurs
Micro Insurance Academy
New Delhi, Inde
ralf@mia.org.in; iddo@mia.org.in

Proximité = confiance

Les programmes communautaires jouissent également d'un niveau de confiance accru. Il est clair que l'assurance peut, au premier abord, être considérée comme un concept plutôt étrange puisqu'il s'agit, en réalité, d'échanger le paiement d'une prime contre une promesse de dédommagement si un risque se produit. Une telle transaction nécessite une bonne dose de confiance, confiance que les membres des communautés n'éprouvent généralement pas vis-à-vis des institutions extérieures. Comment ces clients potentiels peuvent-ils être certains qu'un assureur reviendra bien les indemniser en cas de besoin ? Il est beaucoup plus facile pour eux de contrôler une assurance communautaire, qu'ils considèrent comme nettement plus accessible.

Cette facilité d'accès peut également favoriser le développement d'un sentiment d'appropriation parmi les assurés, particulièrement quand l'assurance communautaire est gérée sous forme d'assurance mutualiste. En effet, dans les programmes d'assurance mutualiste, les clients sont propriétaires du programme, c'est-à-dire qu'ils sont leurs propres assureurs. Déposer des demandes d'indemnisation frauduleuses reviendrait alors à s'escroquer

Micro Insurance Academy

La *Micro Insurance Academy* (MIA) est un organisme à but non lucratif qui apporte de l'aide technique en matière de micro-assurance aux organisations qui se consacrent aux communautés à faibles revenus. Regroupant 40 professionnels (chercheurs, formateurs spécialisés et experts en développement), la MIA est le plus grand centre mondial de ressources sur la micro-assurance.

Désireuse d'intégrer la micro-assurance aux cadres de protection financière et sociale existants, la MIA travaille en liaison avec des partenaires de la société civile, des universités, des agences de développement bilatérales et multilatérales, le secteur de l'assurance et de la réassurance et les gouvernements nationaux dans plusieurs régions du monde.

Pour en savoir plus :
www.microinsuranceacademy.org

Photo: Micro Insurance Academy

Des assurés montrent leurs documents d'assurance à Niramaya, une assurance communautaire d'Orissa.

soi-même et à escroquer ses voisins, au risque de mettre en péril les relations sociales au sein de la communauté. La situation est différente dans la relation avec un assureur : en l'absence de sanctions tangibles, les assurés risquent davantage d'adopter des comportements frauduleux. L'assurance communautaire peut simplifier les relations entre assureur et assuré et donc limiter les comportements indésirables.

Les programmes communautaires ont également l'avantage de pouvoir être mis en place dans des régions isolées, difficiles à atteindre pour les assureurs conventionnels. La distance physique crée souvent des disparités substantielles en matière d'offre, car les coûts d'accès aux régions isolées sont généralement trop importants pour les assureurs conventionnels. En outre, il est plus facile pour les assureurs communautaires de servir les assurés : leur présence locale facilite la mise en pratique des services couverts par la police d'assurance.

Création de partenariats pour surmonter les points faibles

Les programmes d'assurance communautaire ont cependant aussi certains inconvénients. Basés sur un nombre restreint d'assurés, ils subissent des fluctuations plus importantes en termes de nombre de demandes d'indemnisation, ce qui les rend plus vulnérables les mauvaises années. Leur capacité à accumuler des réserves ou à mobiliser des capitaux propres est également limitée, tout comme leur capacité à gérer les événements qui touchent l'ensemble des membres de la communauté. Une pandémie, par exemple, représente une menace pour l'assurance santé, une maladie bovine contagieuse une menace pour l'assurance bétail communautaire et une sécheresse une menace pour une assurance cultures communautaire. En effet, en touchant une proportion importante de la communauté, ces événements entraînent un nombre important de demandes d'indemnisation et sont donc susceptibles de conduire à la faillite du programme d'assurance. Contrairement aux grands assureurs conventionnels, les assureurs communautaires font rarement appel à la réassurance. Pourtant, cette dernière (assurance de l'assurance) leur permettrait de surmonter ce problème, en leur offrant une certaine stabilité financière. Les assureurs conventionnels (ou les gouvernements) pourraient jouer le rôle de réassureur qui leur offrirait un modèle commercial intéressant pour se lancer sur le marché de la micro-assurance. Au lieu d'essayer de régler chaque petite demande d'indemnisation, l'assureur conventionnel ne couvrirait que les demandes supérieures à un certain seuil et laisserait l'assureur communautaire se charger des petites demandes d'indemnisation. Cela permettrait à l'assureur conventionnel d'exploiter les avantages comparatifs du traite-

ment des « grosses » demandes d'indemnisation (même si ces demandes sont relativement faibles par rapport aux demandes d'indemnisation des marchés développés), tandis que l'assureur communautaire tirerait parti de sa facilité d'accès aux groupes ciblés et de sa connaissance approfondie du contexte local. Il s'agirait donc d'un partenariat gagnant-gagnant.

Mais les assureurs communautaires ont un deuxième gros inconvénient, qui doit absolument être pris en main avant de pouvoir envisager la création d'un tel partenariat gagnant-gagnant ou même une installation autonome. Ce problème concerne l'absence de connaissances en matière d'assurance. Les petits programmes d'assurance communautaire, en particulier, n'ont pas accès à des personnels formés à la gestion des programmes d'assurance. Le risque de mauvaise gestion est donc important dès le départ (mauvaise conception du programme ou mauvaise tarification des avantages) et tout au long de la vie de l'assurance. Certaines institutions ont donc décidé de proposer des sessions de formation ou des services d'assistance technique structurelle aux programmes communautaires pour les aider à surmonter leurs faiblesses.

Une de ces institutions est la Micro Insurance Academy (MIA ; voir l'encadré à la page 37). La MIA propose aux programmes de micro-assurance communautaire des formations détaillées et des services de gestion. Elle les aide également à faire le lien avec le secteur formel si nécessaire.

Les programmes d'assurance communautaire sont susceptibles de jouer un rôle important comme outil de gestion des risques pour les populations pauvres et pour les populations des régions isolées. Toutefois, pour parvenir à exploiter pleinement leur potentiel, ils doivent bénéficier d'assistance technique et d'aide pour atteindre un certain niveau de stabilité financière.

Sensibilisation : le jeu du trésor

Expliquer le concept d'assurance n'est pas chose facile, même parmi les populations éduquées des pays développés. La tâche est encore plus difficile lorsqu'il s'agit de parler aux populations pauvres des pays en développement qui n'ont souvent jamais entendu parler d'assurance.

Pour y parvenir, la *Micro Insurance Academy* (MIA) a mis au point un outil appelé jeu du trésor, qui transforme cette tâche complexe en un jeu simple et efficace. Cet outil permet aux participants de comprendre combien il est important pour leur communauté de pouvoir bénéficier de certaines assurances (en particulier en matière de santé). Le jeu du trésor est amusant et facile à comprendre. Il permet aux membres présents de comprendre la notion d'assurance, c'est-à-dire de comprendre que le fait de mettre les risques en commun peut donner de meilleurs résultats que le principe de la dépense directe.

Le jeu consiste à simuler la vie quotidienne en utilisant des cartes santé (qui simulent des événements de la vie réelle) et des bonbons (qui symbolisent l'argent). L'attention des participants est attirée sur les bienfaits de l'assurance lorsque certains membres se retrouvent en faillite en raison de dépenses de santé élevées et que la seule solution pour eux est d'emprunter de l'argent ou de renoncer à leur traitement. Après une discussion (illustrée par une histoire) sur des concepts tels que la pauvreté, les dettes, ou l'incapacité à accéder aux soins sans assurance, il est demandé aux participants d'envisager l'assurance comme une solution intelligente à leur vulnérabilité aux risques.

L'objectif est ensuite de rejouer à ce même jeu en demandant à chaque membre d'apporter une contribution à un fonds d'assurance : le « trésor ». Le jeu se déroule ensuite de la même manière que la première fois, avec les mêmes cartes santé et le même nombre de bonbons, mais le résultat est cette fois beaucoup plus positif pour le groupe dans son ensemble. Chacun a maintenant les moyens de bénéficier des soins dont il a besoin, personne ne fait faillite ou n'a besoin d'emprunter d'argent et il reste encore un bonbon à chacun des membres à la fin du jeu.

La leçon est claire et facile à comprendre pour tous : en mettant une partie de ses ressources en commun et en s'engageant dans une assurance communautaire, le groupe s'en sort mieux.

Iddo Dror, Ralf Radermacher
Micro Insurance Academy, New Delhi, Inde

Photo : Micro Insurance Academy

Un jeu du trésor animé par le Dr Iddo Dror (MIA) et par des représentants du PNUD à Nadi, Fiji, juillet 2009.

Pour voir une petite vidéo sur le jeu du trésor, rendez-vous à l'adresse http://www.youtube.com/microinsurance. Si vous souhaitez utiliser le jeu du trésor pour introduire le concept d'assurance dans votre communauté, envoyez un email à l'adresse mia@mia.org.in pour demander un guide détaillé de l'animateur.