

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

CRAIG CHURCHILL¹, EXPERT DU BIT (BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL) <CHURCHILL@ILO.ORG>

Introduction

Aujourd'hui, le monde de la microfinance cherche à en savoir toujours davantage dans le domaine des assurances. La microassurance est un thème de plus en plus à l'ordre du jour des conférences, et de nombreuses publications récentes ont relaté les premières expériences dans ce domaine tout neuf². Cet intérêt croissant renvoie aux objectifs à la fois sociaux et commerciaux sur lesquels repose la microfinance.

D'un point de vue social, de nombreuses institutions de microfinance (IMF) ont reconnu que l'accès des microentreprises aux services de prêt ne suffisait pas à éliminer la vulnérabilité des ménages à faible revenu. Les microentrepreneurs restent vulnérables à nombre de périls qu'une assurance pourrait prendre en charge en aidant les foyers à faible revenu à gérer la situation. En outre, toutes les personnes à faible revenu ne travaillant pas à leur compte, certains services de microassurance, telle l'épargne, peuvent permettre aux IMF d'augmenter leur impact sur des communautés défavorisées plutôt que de se cantonner à aider les microentrepreneurs.

D'un point de vue commercial, l'assurance peut améliorer la qualité du portefeuille de prêts étant donné que les lourdes dettes sont souvent dues à un décès ou à une maladie dans la famille du client. Les institutions de microfinance

¹ Craig Churchill est expert en microfinance au sein de l'Unité Finances Solidaires du Bureau International du Travail.S

² Voir la bibliographie pour une liste des lectures de référence.



sont également intéressées par l'élaboration de nouveaux produits tels que l'assurance pour toucher de nouveaux marchés, fidéliser les clients et augmenter la compétitivité. La vente croisée – l'offre de plusieurs services au même client – accroît l'efficacité en réduisant le coût d'achat de chaque produit. Une relation diversifiée avec le client peut également renforcer la fidélité du client (ou réduire les défections en rendant le départ d'un client coûteux ou difficile). Les IMF s'attendent, en outre, à ce que les primes ou les commissions des courtiers de microassurance soient une nouvelle source de capital ou de revenu.

Au-delà d'un intérêt évident, aussi bien en termes de développement que de commerce, des questions de fond subsistent. La population à faible revenu veut-elle d'une assurance, et si oui, quels types de produits sont les plus importants pour elle ? Est-il raisonnable d'essayer de persuader les sceptiques que les primes d'assurance sont nécessaires quand on dispose de ressources très limitées ? Quel est le segment de marché pour lequel l'assurance sera un véritable moyen de gérer les risques, et quels risques ?

Afin de mieux comprendre la demande potentielle pour la microassurance, il faut l'envisager dans le contexte des alternatives proposées, épargnes disponibles et prêts d'urgence. Cet article traite d'abord des circonstances dans lesquelles l'assurance est préférable à tout autre service financier qui permet aux personnes à faible revenu de gérer des risques et conclut sur des suggestions pratiques pour améliorer les trois types de services financiers de gestion des risques.

Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

Il existe trois catégories de produits financiers de gestion des risques : les comptes épargne en liquide desquels le client peut retirer une somme pour parer à des problèmes économiques ; les prêts d'urgence ; et les microassurances, qui peuvent comprendre une couverture en cas de décès, d'incapacité, de vol et, éventuellement, être étendues à la sécheresse et les calamités naturelles. Afin de déterminer les circonstances qui vont faire qu'un ménage à faible revenu choisira une solution plutôt qu'une autre, il est nécessaire de tenir compte d'un large éventail de données sociales et économiques comprenant :

1) Les stratégies d'adaptation

La demande de services financiers de gestion de risques dépend de l'offre. En général, les pauvres n'ont pas accès à l'épargne, aux prêts d'urgence

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

ou aux assurances des institutions formelles ou semi-formelles. Ce qui fait que lorsqu'ils pourraient avoir besoin de soutien de la part de ces services, ils sont dans l'incapacité d'exprimer une demande significative, puisqu'ils ne présentent aucune des garanties requises par un assureur, ou par une banque, capables et désireux de répondre à leurs besoins. C'est pourquoi la demande de services financiers de gestion des risques doit être implicitement basée sur le coût et l'efficacité des stratégies d'adaptation aux risques courants des pauvres, y compris leur confiance dans les services financiers informels.

L'« assurance » informelle fait référence à des stratégies de soutien mutuel qui peuvent être bilatérales ou multilatérales (Platteau, 1997). Les stratégies de soutien multilatérales semblent donner de bons résultats. À l'occasion d'une épreuve difficile, comme un décès dans la famille ou un incendie de l'entreprise, les membres de la communauté vont aider le ménage touché, habituellement par un soutien en nature, par exemple de la nourriture, une offre de main-d'œuvre ou de matériaux pour reconstruire l'entreprise. Dans ce type de situations, la participation à une action de soutien mutuel à une famille dans le besoin peut être comparée à un règlement de primes anticipé : offrir son aide aujourd'hui (qui sera rendue ultérieurement) reviendrait au même, en quelque sorte, que de payer par avance une prime pour de futurs dédommagements.

Les cadeaux réciproques sont des exemples de stratégies de soutien bilatérales dans lesquelles ces cadeaux, à la famille ou aux amis, peuvent être considérés comme un « investissement » futur ou comme le règlement d'une prime pour un soutien passé. En cas de sinistre, on devrait pouvoir compter sur une telle « police d'assurance » si l'on sollicite (ou on devrait être en droit d'attendre) l'assistance des bénéficiaires des cadeaux. Les stratégies de soutien bilatérales sont utiles pour traiter de petits problèmes économiques, tel un ralentissement passager de l'activité ou un manque de liquidités dans une affaire qui a du mal à tourner. Toutefois, lorsque cette relation bilatérale concerne des personnes de différents niveaux socio-économiques, elle peut ressembler à une relation patron-client susceptible d'exacerber une dépendance ou d'entraîner des coûts considérables.

Aucun de ces mécanismes d'assurance informelle ne ressemble au mécanisme de gestion des risques d'une assurance formelle. Les approches informelles peuvent être bien plus efficaces que les assurances formelles dans les communautés soudées avec une forte tradition d'entraide, mais le seront moins dans des communautés récentes ou plus éphémères. Dans les approches informelles, il y a toujours un risque que les « assureurs »



– c'est-à-dire les membres de la communauté – ne respectent pas leur part du contrat. Une autre limitation réside dans le fait que les approches mutuelles ou bilatérales ne sont pas efficaces lors de sinistres qui affectent toute la communauté.

En l'absence de système d'épargne formel, les personnes à faible revenu s'en remettent, en général, à deux moyens d'épargne primaires : les groupes d'épargne et l'épargne de type « bas de laine ». Alors que les groupes d'épargne créent un niveau de discipline qui encourage les pauvres à accumuler des biens, ils ne sont pas souvent efficaces en cas d'événement grave ou de catastrophe parce que le besoin et la disponibilité d'argent ne sont pas synchronisés. La participation aux groupes d'épargne peut cependant simplifier les mécanismes de réponse mutuelle ou bilatérale décrits précédemment. L'épargne conservée à domicile ne requiert aucun frais de fonctionnement et est disponible à tout moment, mais est risquée du point de vue de la sécurité.

2) Le type de risque

Si l'on considère les services financiers formels ou semi-formels – quand de tels services sont disponibles pour les pauvres – l'épargne ou les prêts d'urgence sont considérablement plus souples que l'assurance, car ils peuvent soulager les effets de nombreux problèmes économiques quelle qu'en soit la nature. Une police d'assurance-vie ne serait d'aucun secours en cas d'incendie d'une maison ou de cambriolage d'une entreprise. En effet, seul un petit nombre de risques peut être assuré – ceux qui sont facilement identifiables et idiosyncratiques, c'est-à-dire indépendants les uns des autres – et c'est pourquoi l'assurance doit être renforcée par d'autres moyens de gestion des risques. L'épargne peut être une réponse plus adaptée que le crédit puisqu'on peut utiliser ses économies pour ce que l'on veut et non pas seulement pour la gestion des risques. Cet avantage de l'épargne sur le crédit dépend pourtant de la forme du produit de prêt ; certains prêts « tous usages » ou à la consommation sont aussi très souples.

En cas de sinistre, les effets de l'assurance se font le mieux sentir pour le prestataire et le consommateur : a) quand la perte est relativement importante ; b) s'il y a une faible probabilité de risque (Brown, Churchill, 1999). Par conséquent, l'assurance est utile pour couvrir les frais funéraires, des traitements médicaux chers ou la reconstruction d'une maison incendiée. Si la perte est de moindre importance, l'épargne ou le crédit sont probablement plus adaptés.

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

En ce qui concerne les personnes défavorisées qui pensent que l'assurance est une réponse adaptée à des risques ciblés (tous ne le pensent pas), il faudra qu'elles déterminent si ces risques, probables pour elles, sont des risques improbables que les assureurs acceptent néanmoins de couvrir et qu'elles mesurent l'importance des difficultés financières que provoquerait le sinistre. Ce type d'analyse devrait précéder une demande d'assurance-vie, le décès étant un événement évidemment particulier³ qui entraîne des difficultés réelles, y compris les frais funéraires et une perte au moins momentanée de revenu si le décédé était un soutien financier du foyer.

Ces mêmes critères peuvent difficilement être appliqués à la demande d'assurance maladie. Y compris dans les pays en voie de développement, il arrive que les personnes à faible revenu aient accès à un système de santé raisonnablement bon marché, même s'il est de mauvaise qualité. Dans ces circonstances, la demande potentielle pour une assurance maladie émanera plus probablement des classes moins défavorisées, qui cherchent à bénéficier des avantages des équipements plus performants de cliniques privées par exemple, et non des plus pauvres. Lorsque cet accès aux soins de santé n'existe pas, particulièrement en zone rurale, il semble plus pertinent que les infrastructures sanitaires soient mises en place avant le système d'assurance.

Ce qui complique singulièrement la demande d'assurance maladie et, dans une moindre mesure, celle de l'assurance-vie, est la perception extrêmement variable qu'ont les gens de leur vulnérabilité compte tenu de leur âge, de leur état de santé actuel, de leur statut marital et familial, etc. En conséquence, la demande d'assurance – qui repose sur l'autoévaluation des risques fait par chaque individu – n'est pas uniforme : elle fluctue considérablement selon l'âge, la progéniture ou l'état de santé, par exemple.

3) La propension à planifier

Un autre facteur qui influence la demande de services de gestion des risques est la planification. Pour que l'épargne ou l'assurance soient des moyens de gestion des risques, il faut que la décision de protéger son ménage de certains événements fâcheux soit anticipée de façon à disposer d'une réserve ou d'avoir commencé à payer des primes avant le sinistre.

³ L'incertitude se décline, généralement, en trois interrogations : si, quand et avec quelle fréquence ? Ici, il est certain que nous allons tous mourir un jour et l'incertitude réside dans le fait de ne pas en connaître la date par avance.



L'épargne, en particulier, demande une vision à long terme qui entraîne des privations sur la consommation courante (ou un investissement dans des activités rémunératrices) dans le but de constituer une réserve suffisante.

Pour les personnes qui ne planifient pas, comme la cigale dans la fable de La Fontaine, les prêts d'urgence représentent souvent la seule possibilité – même si cette option peut également nécessiter un certain sens de la programmation pour se mettre dans la position d'obtenir un prêt. Si une IMF offrait des prêts d'urgence, le crédit serait limité à des clients actuels (éventuellement passés) disposant d'un dossier de crédit sain. Les personnes ayant besoin d'un prêt d'urgence et ne remplissant pas les conditions d'admissibilité vont devoir chercher assistance auprès de sources informelles telles que la famille, les amis et les prêteurs.

On considère souvent les pauvres comme des personnes prodigues qui dépensent sans compter dès qu'ils ont un peu plus d'argent ou, pire, profitent de crédits à la consommation pour vivre au-dessus de leurs moyens. En fait, le surendettement florissant au sein de la classe moyenne, qui se développe dans de nombreux pays, démontre que la gestion du budget du ménage et la prévision des risques n'est pas nécessairement intuitive. Pour une gestion efficace des risques, il pourrait être nécessaire d'associer des services financiers à des interventions non financières pertinentes.

4) Le niveau de pauvreté

Il y a deux dimensions dans la planification : d'une part, la volonté et, d'autre part, la capacité à se préparer à des risques futurs. En plus des compétences requises, la faculté de planifier dépend largement du niveau de pauvreté. Pour les pauvres, l'accumulation de biens, sous forme d'épargne et/ou d'assurance, pour assurer une plus grande sécurité du lendemain, nécessite une réduction de la consommation courante. C'est pourquoi, si l'on veut que l'épargne et l'assurance soient des choix pertinents, il faut que le ménage dispose de revenus réguliers, de façon à mettre de l'argent de côté (à la banque ou chez soi) pour acheter des biens ou payer une prime.

Plus on est pauvre, plus fort est le sentiment d'immédiateté et d'urgence, plus grande est la difficulté de planifier ou d'avoir une vision à long terme. Par exemple, aux cours de périodes difficiles, le crédit peut pousser des parents à retirer leurs enfants de l'école et à les mettre sur le marché

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

du travail, en substituant en fait la consommation immédiate à une consommation future (Jacoby, in Zeller, 1999). La même situation peut s'appliquer à une demande d'assurance au sein d'une population très défavorisée, où l'urgence de la consommation immédiate prend le pas sur la protection de risques futurs. Au lieu de payer des primes pour des polices couvrant des sinistres dont on ne sait même pas s'ils vont arriver, mieux vaut dépenser cet argent aujourd'hui pour couvrir des besoins réels et immédiats, tel est le sentiment. Plus le ménage est pauvre, moins il est capable de mettre de l'argent de côté, même s'il le désire, et doit consacrer ses revenus à la consommation immédiate.

Une étude récente⁴, effectuée dans le cadre du Bureau International du Travail (BIT), auprès des microentrepreneurs à faible revenu de la région de Lusaka, en Zambie, a montré que seuls 23 % de la population étudiée jugeait favorablement les assurances. L'opinion générale exprimait l'idée que l'assurance ne concernait pas les pauvres et qu'elle n'était pas dans leurs moyens. Des réflexions significatives tirées cette étude, et mises en évidence dans l'encadré suivant, montrent le genre de réserves liées au niveau de pauvreté.

ENCADRÉ 1. ZAMBIE, 2002 : LES RÉSERVES FORMULÉES À PROPOS DE L'ASSURANCE

« L'assurance devrait être pour tous ceux qui peuvent se permettre de payer des primes pour se protéger ainsi que leurs biens contre le feu, le vol, les accidents, la maladie et la mort. »

« L'assurance est quelque chose qui coûte cher. »

« L'assurance est une bonne chose si on fait de bonnes affaires mais si on a un petit commerce, c'est une lourde charge. »

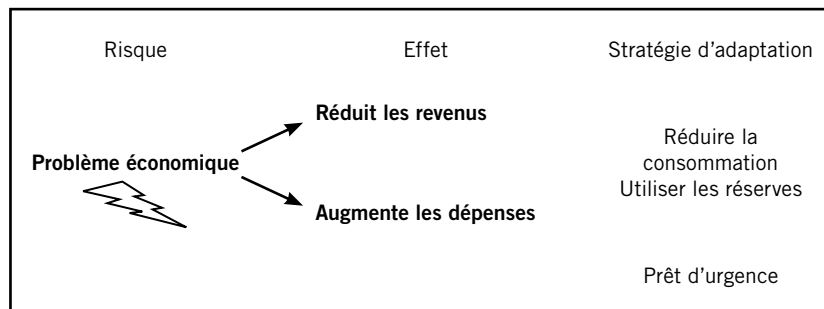
« Si on n'a pas de biens de valeur ou d'argent, ce n'est pas important de s'assurer. »

⁴ Voir L. Manje, C. Churchill, 2002 ; voir aussi encadré 1. Cette recherche s'est appuyée sur trois modes de recueils des données : 45 entretiens non structurés de type récits de vie, 12 focus groups (90 participants au total) et 200 entretiens structurés. Les échantillons ont été constitués à partir de la clientèle de Pulse, une organisation de microfinance implantée principalement en milieu péri-urbain aux alentours de Lusaka.



En Europe et en Amérique du Nord, au début au milieu du XXe siècle, l'assurance était vue avec une certaine condescendance comme un service financier pour les classes les plus pauvres. Les personnes fortunées préféraient les investissements plus rentables, et parce qu'elles disposaient de revenus importants, elles étaient moins vulnérables et avaient moins besoin de se protéger. Le nombre des détenteurs de polices d'assurance a augmenté lorsque nombre de travailleurs à faible revenu ont cherché à se prémunir contre les risques en faisant des investissements à faible rendement mais sûrs.

Il y a deux explications à l'apparente contradiction entre l'histoire de l'assurance et la demande actuelle émanant des pauvres. On peut d'abord s'interroger sur ce qui fonde la pauvreté. Le travailleur pauvre avait des salaires bas mais réguliers qui lui permettaient de payer ses primes hebdomadaires ; il en serait probablement de même aujourd'hui pour des travailleurs salariés aux revenus faibles si les assureurs tenaient compte de ce type de situation. Mais pour les travailleurs indépendants ou aux revenus imprévisibles et irrégulier l'assurance ne sera pas une priorité.



La seconde différence se situe dans le fait que l'assurance vendue aux ouvriers d'usine d'antan prenait de la valeur, elle était une combinaison d'assurance et d'épargne, même si elle était à faible rendement. Si ces polices à prime viagère ou à taux fixe étaient disponibles aujourd'hui dans les pays en voie de développement, il y aurait probablement une demande pour ces produits.

5) Le budget

La demande potentielle de services de gestion des risques n'est pas seulement attachée à une pauvreté absolue, mais aussi à un niveau de

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

revenu et à la variabilité des dépenses. L'épargne et l'emprunt permettent une consommation qui est d'une certaine façon indépendante des revenus (Murdoch, 1995). La consommation « normale » de celui qui n'est pas pauvre lui permet souvent d'accéder à des biens matériels, tels qu'une voiture ou une maison. Chez un pauvre, il sera moins question d'acheter des objets – même si c'est certainement un objectif – que de gérer les risques et les liquidités, en étalant les pics de dépenses.

Il est difficile d'épargner ou de payer des primes d'assurances quand on dispose de revenus irréguliers, mais cela rend également aléatoire le fait de se constituer une réserve pour les semaines ou les mois sans revenu. Les prêts d'urgence permettent d'éviter cet écueil, réduisant l'obligation de vendre certains biens et autorisant un emprunt dans l'attente de nouveaux revenus. Cependant, le crédit n'est possible que si les emprunteurs éventuels parviennent à convaincre des prêteurs qu'ils vont disposer : a) de futures rentrées d'argent pour rembourser le prêt ; b) de garanties suffisantes pour couvrir le prêt.

Le choix entre compter sur l'épargne ou emprunter dépend en partie du caractère du problème économique qui se pose. Entraîne-t-il une perte de revenu ou une augmentation des dépenses (voir l'encadré ci-dessous) ? La sécheresse, par exemple, peut occasionner une diminution des revenus chez un ménage de paysans pauvres de la même façon que des conditions défavorables rencontrées sur le marché par un microentrepreneur. Dans les deux cas, la meilleure réponse serait sans doute dans la réduction de la consommation et/ou dans l'utilisation des réserves épargnées. Le crédit est une stratégie d'adaptation moins efficace dans cette situation parce que la réduction des revenus signifie qu'il sera difficile d'honorer le prêt. Dans ces circonstances, un prêt pourrait faire empirer la situation plutôt que l'améliorer, puisqu'une lourde dette ou même des retards de paiements porteraient préjudice au ménage lors d'emprunts ultérieurs.

Sinon, au cas où le choc entraîne une augmentation des dépenses sans affecter les revenus bruts, un prêt d'urgence peut être considéré comme une solution raisonnable. Le décès d'un enfant peut, par exemple, entraîner un certain nombre de dépenses inattendues (funéraires, sans affecter les revenus (sauf si l'enfant travaillait). Donc, plutôt que de puiser dans les économies, qui sont réservées pour les périodes où le ménage est menacé, la personne trouvera dans le prêt d'urgence une solution plus adaptée à cette dépense supplémentaire (sauf, bien sûr, si l'enfant avait une assurance-vie).



Cette logique subit une légère correction lorsque utiliser des économies signifie amoindrir les bien productifs. Si la principale stratégie d'épargne consiste en un investissement dans une microentreprise, le fait de puiser dans les économies contribuerait à diminuer la génération du revenu. Dans ce cas, un prêt pourrait être de plus grande aide au ménage qu'une décapitalisation du commerce.

Bien sûr, il existe aussi des risques qui réduisent les revenus et augmentent les dépenses, ce qui complique encore plus le choix entre l'épargne et le crédit.

6) Les conditions sociales

Alors qu'une analyse approfondie du coût d'opportunité des trois services financiers de gestion des risques permettrait de déterminer la meilleure option d'un point de vue économique, le choix entre le crédit, l'épargne et l'assurance peut d'abord dépendre des conditions sociales et culturelles avant même que n'interviennent les critères du coût et des bénéfices.

Dans certains contextes, il y a une forte pression sociale qui pousse les gens à faire un usage peu adapté de leurs ressources limitées. Ainsi, par exemple, beaucoup se sentent obligés de dépenser sans compter pour les mariages ou les funérailles, de payer des dots hors de prix pour leurs moyens et de faire des dépenses d'apparat lors de cérémonies religieuses. Cette pression sociale peut à certains moments être si forte que certains sont réduits à engager leur propre personne ou leurs enfants en tant que garantie, devenant des travailleurs serviles jusqu'à ce que le prêt soit remboursé, ce qui peut prendre des années ou même des générations.

Les pressions sociales s'exerçant sur les choix des pauvres en matière de services de gestion des risques ne datent pas d'hier. En Grande-Bretagne à la fin du XIXe siècle, la dette était synonyme de honte dans la classe ouvrière. Si quelqu'un devait emprunter de l'argent, il faisait tout son possible pour le cacher aux autres. D'un autre côté, il y avait plus d'implications sociales positives associées à l'épargne et à l'assurance. Les primes d'assurance étaient collectées par un courtier au foyer du souscripteur, et ces visites donnaient un certain statut au ménage en montrant au voisinage qu'on pouvait se permettre de payer des primes. Dans le même esprit, l'épargne servait principalement à faire des achats symboliques, signes extérieurs d'un statut social, comme un piano ou des habits du dimanche. Même si la classe ouvrière ne faisait pas usage des services financiers d'une façon optimale en termes de retour sur investissement, elle faisait l'acquisition

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

de produits qui renforçaient sa sécurité et son statut (Johnson, 1985).

La pression sociale n'aboutit pas forcément à un gaspillage des ressources. Certains analystes rendent la culture de l'épargne grandement responsable du boom économique du « Tigre » asiatique dans les années 1980-1990.

7) L'éducation, les préjugés et la tolérance aux risques

À un niveau personnel, la demande d'épargne, de crédit et d'assurances particulières dépend également de l'éducation, des préjugés et de la tolérance aux risques.

Même si l'épargne et le crédit sont bien connus de la majorité, de nombreuses personnes à faible revenu ne connaissent pas le concept de mise en commun des risques ou ont mal compris ce qu'est une assurance. Des études parmi des microentrepreneurs de Lusaka, en Zambie, révèlent, par exemple, que 38% de l'échantillon ne comprenait pas ce qu'était une assurance et que 30% n'en n'avait qu'une compréhension très rudimentaire. Le niveau de compréhension était fortement lié au niveau d'alphabétisation et d'éducation formelle, et les hommes avaient généralement en ce domaine des connaissances supérieures à celles des femmes (Manje, Churchill, 2002).

L'épargne et l'assurance sont toutes deux sujettes à des actions frauduleuses qui font une mauvaise publicité à ces produits légitimes. C'est particulièrement le système des pyramides financières et les méthodes de Ponzi⁵ qui ont donné à l'épargne et aux investissements une mauvaise réputation dans de nombreux pays. En ce qui concerne l'assurance, même en l'absence d'escroqueries locales, les consommateurs ont une opinion défavorable des vendeurs qui incitent à la surconsommation d'assurances et semblent profiter des misères d'autrui. Si la profession de l'assurance locale traîne la réputation de pousser à l'achat de produits inadaptés, de chercher à rejeter les demandes de dédommagement par des manœuvres procédurales ou de dédommager très tardivement, alors la demande d'assurance demeurera inexistante.

L'épargne dépend aussi de l'intérêt des autres possibilités d'utiliser son argent. De nombreux microentrepreneurs, particulièrement les hommes,

⁵ Systèmes d'investissement en chaîne dans lequel chaque nouvel investisseur ne peut participer que s'il parvient à en convaincre d'autres. Le système peut croître de manière exponentielle mais peut aussi s'écrouler très rapidement.



préfèrent investir l'excédent dans leur commerce plutôt que d'avoir de l'argent improductif « sous le matelas » ou à la banque dans l'éventualité d'un sinistre. Chez ceux pour lesquels c'est « le commerce d'abord » qui l'emporte, il y aura probablement une demande notable de prêts d'urgence.

L'unique source de prêt d'urgence est souvent le prêteur local qui a ses « têtes » et ses préjugés. Les recherches en Zambie ont montré qu'il y avait une réelle appréhension envers les prêteurs, à la fois en termes de coût et de méthodes de recouvrement, même si ces inquiétudes venaient plus du « on dit » que d'expériences vécues. Dans ce contexte, les hommes empruntent plus facilement au prêteur que les femmes.

Au cours de discussions sur le microfinancement, on aborde régulièrement cet aspect critique : emprunter de l'argent est risqué. Le risque de contracter un prêt ne doit pas être sous-estimé. Même si la tolérance aux risques n'est pas la même pour tous, on ne veut en général pas emprunter lorsqu'on sait qu'on sera incapable de rembourser, sauf si la situation est tellement désespérée qu'il n'y a pas d'autre choix et, dans ce cas seulement, on prendra de gros risques sur un crédit. La demande d'épargne et de crédit est généralement inversement proportionnelle à la tolérance personnelle aux risques.

Conclusion : Améliorer les services financiers de gestion des risques

Cette petite enquête montre la complexité des facteurs influençant la demande d'assurance et des autres services financiers de gestion des risques. Peut-être que la meilleure façon de comprendre réellement comment les membres de communautés à faible revenu utiliseraient ces services, serait de les mettre à leur disposition et d'observer la manière dont différents segments de marché jonglent avec les crédits, l'épargne et les assurances ? Jusqu'à ce jour, la microfinance n'a pas permis d'aider à affronter les sinistres une fois qu'ils étaient survenus⁶. Cette conclusion entraîne des suggestions élémentaires en matière de prestation de services financiers de gestion des risques⁷.

⁶ Voir l'article du CGAP « Microfinance et gestion des risques » dans le présent ouvrage. Certaines organisations de microfinance sont quand même parvenues à offrir des produits d'assurance qui fonctionnent, l'exemple du GRET au Cambodge décrit dans cet ouvrage en est une illustration.

⁷ Cette partie est adaptée de l'étude publiée par L. Manje, C. Churchill, 2002

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

Épargne

En général, l'analyse de la demande laisse penser que l'épargne est la meilleure méthode pour faire face aux problèmes économiques. Les deux méthodes d'épargne principales en usage chez les pauvres – « bas de laine » et au sein de groupes d'épargne – ont leurs limites. Pour améliorer la capacité à gérer les risques des ménages à faible revenu, les IMF devraient offrir des services d'épargne indépendamment de leurs activités de prêt. Les clients ne sont pas très disposés à accepter l'idée de faire des dépôts supplémentaires dans les IMF qui les ont obligés à épargner, car ils ont peur que l'épargne volontaire soit traitée de la même façon que leur épargne obligatoire, celle qui garantit non seulement leur emprunt mais également l'emprunt des autres membres du groupe. Un autre avantage de l'épargne et du prêt indépendant est qu'ils permettent à des personnes qui ne veulent pas d'un prêt de bénéficier de services d'épargne en respectant le système légal.

On peut déduire des comportements actuels qu'il existerait probablement une demande pour deux types de produits d'épargne. Le premier permettrait un accès immédiat à des liquidités ou aurait la forme d'un livret d'épargne qui permettrait aux clients de déposer et de retirer de l'argent selon leurs besoins. En fait, ce produit devrait remplacer les économies « sous le matelas » en offrant une meilleure sécurité et réduisant la tentation d'utiliser ce fonds en le rendant un peu plus difficile d'accès. Si l'IMF voulait utiliser ce produit pour répondre aux besoins de gestion des liquidités d'un client, ce produit ne devrait avoir aucune obligation de solde et devrait être disponible au jour le jour. Malheureusement, un livret d'épargne est le produit d'épargne le plus cher et le plus compliqué. Pour offrir ce service, il faudrait faire des recherches sur les technologies actuelles, comme les cartes à puce qui sont rentables pour des petites transactions⁸ et réduisent les possibilités de fraude (Campion, Halpern, 2001).

Le second produit serait un système d'épargne contractuel qui fonctionnerait sur les caractéristiques séduisantes des clubs d'épargne, y compris la discipline et l'impossibilité temporaire d'accéder à ses propres fonds. Cette épargne « ciblée » serait particulièrement efficace pour les économies en vue de l'éducation, mais pourrait également servir à la

⁸ Par exemple pour les zones rurales, l'implantation de guichets automatiques pourrait éviter de payer du personnel.



santé et à d'autres urgences si une définition acceptable de ce qu'est une urgence était donnée.

Signalons également que les femmes sont généralement de meilleures épargnantes que les hommes. L'étude menée en Zambie montre que les femmes ouvrent plus facilement un compte en banque et qu'elles participent plus volontiers à des groupes d'épargne, alors que les hommes réinvestissent les excédents dans leur commerce et comptent sur des prêteurs en cas d'urgence. La promotion des produits d'épargne devrait donc tenir compte de la meilleure réceptivité des femmes.

Prêts d'urgence

Alors qu'un prêt d'urgence d'une microentreprise peut aider un ménage à faible revenu à réduire sa vulnérabilité en augmentant les revenus et les biens, il n'est pas un moyen efficace de gérer les risques. Les prêts des microentreprises ne sont habituellement pas disponibles au moment où on en a le plus besoin, ils demandent des garanties du groupe, plusieurs semaines de réunions et des obligations d'épargne avant que l'on puisse en être le bénéficiaire. Et pendant le remboursement du prêt de la microentreprise, de nombreuses IMF n'autorisent pas leurs clients à faire un emprunt supplémentaire jusqu'à la fin du remboursement du premier.

Pour faire face aux urgences, dans éventualité d'une réserve d'épargne insuffisante (ou du choix de ne pas l'épuiser), les IMF devraient songer à offrir une alternative ou un produit de prêt d'urgence qui permette aux emprunteurs existants (ou à la communauté à faible revenu) d'accéder rapidement à une réserve d'argent supplémentaire. Les prêts parallèles ne seraient pas nécessairement limités à des cas d'urgence ; ils pourraient également être utilisés à des fins de consommation courante ou permettre de profiter des opportunités commerciales. En tant que prêt polyvalent, il serait soumis à une forte demande, particulièrement s'il était immédiatement disponible, à un prix raisonnable et sans menace de saisie de biens.

Un produit de prêt d'urgence doit permettre de gérer des crises sans surendetter les clients et sans grever la qualité du portefeuille de l'IMF en remplaçant de l'argent propre par de l'argent sale. Une IMF dispose de trois façons simples de maîtriser le risque du crédit avec un produit de prêt parallèle.

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

- **L'historique des crédits se substituant à la garantie.** Les emprunteurs ayant remboursé trois ou quatre prêts sans retard de paiement pourraient bénéficier de prêts parallèles sans restriction (tant que le prêt ne dépasse pas un certain plafond). Cet arrangement crée un fort climat de confiance avec le client, cependant l'IMF aura un impact très limité en ce qui concerne l'aide aux ménages à faible revenu puisque seuls de rares clients pourraient en être les bénéficiaires.
- **Le garant ou cosignataire.** Étant donné que les personnes vulnérables demandent déjà un soutien économique de la part de leurs amis et de leur famille, un arrangement avec un garant peut être une façon d'institutionnaliser des obligations sociales ou familiales sans grever le budget de celui qui fournit l'aide. La réussite du défi qui consiste à maîtriser les risques du crédit grâce à des garanties sociales dépend du système légal qui peut facilement et efficacement renforcer le contrat. Si c'est le cas, l'IMF sera en mesure d'étendre sa politique de prêts d'urgence ou à la consommation et de fournir un meilleur service de gestion des risques au sein de la communauté, et pas uniquement pour les emprunteurs.
- **Le prêt sur gages.** Une autre façon de garantir les prêts d'urgence est l'usage de garanties non traditionnelles comme les bijoux ou d'autres petits objets de valeur. Pour que ce genre de garantie fonctionne, il faut que l'IMF fasse une expertise des biens et dispose d'un endroit où les entreposer en attendant le remboursement du prêt ; les clients doivent également pouvoir disposer des biens laissés en gage. Si ces conditions existent, l'IMF ne demandera pas d'autre garantie de risque de crédit, comme un remboursement sous une courte durée ou des remboursements fréquents, permettant une grande souplesse à ce prêt sur gages.

Dans le cas où une IMF offrirait un crédit autorisé plutôt qu'un terme de prêt, les clients auraient la possibilité de puiser dans ce fonds en cas d'urgence.

Assurance

L'analyse de la demande laisse penser que les produits d'assurance ne représentent pas une priorité pour nombre de clients intéressés par un microfinancement. Étant donné le manque de connaissances des assurances dans le marché ciblé et les préjugés négatifs, le développement



et la prestation de produits d'assurance à la demande représenteraient un défi énorme. Le marché serait peut-être plus réceptif à des produits d'épargne ciblés pour la gestion des risques qu'à une assurance.

Si une IFM décide de développer un produit de microassurance, la première étape importante sera d'étudier de près les fonds funéraires informels mis en place par les personnes à faible revenu elles-mêmes. Même s'ils ne sont pas répandus, il y a quelques véritables systèmes d'assurance informels basés sur la mise en commun des risques et présentant des produits tels le traitement des indemnités de dédommagement et l'usage des groupes pour contrôler l'antisélection et la prévention de la déchéance des primes. Une mise en commun des risques sur une plus grande échelle ainsi qu'un faible encombrement permet à un assureur d'offrir un meilleur service à un coût moindre, comparativement à la plupart des systèmes informels, particulièrement s'il peut offrir les mêmes avantages et compter sur des chaînes de distribution existantes comme des associations de marché, des groupes religieux et des IMF, pour réduire les frais de transactions.

Étant donné les perspectives d'épargne favorables et le côté attrayant de l'épargne contractuelle, il peut y avoir une demande potentielle de polices à valeur accumulative, telles les polices à taux fixe ou à prime viagère. En prenant de la valeur, ce type de police balaierait les critiques qui soutiennent que l'assurance serait juste une dépense de plus qui pourrait être évitée, puisque chaque jour où le risque assuré ne se produit pas permet un retour sur les primes que paie le souscripteur de la police. Si un tel produit permet à l'assuré d'emprunter contre une valeur accumulative, cela surmonterait également les inquiétudes en ce qui concerne la rigidité de l'assurance. Même dans le cas d'une police d'assurance-vie qui effectuerait un dédommagement en cas de décès, un assuré faisant face à une urgence de santé pourrait utiliser la police en garantie pour régler ses factures.

Une campagne d'éducation et de promotion sociale est certainement nécessaire pour aider les personnes à faible revenu à comprendre le fonctionnement de l'assurance et à démontrer sa valeur potentielle. L'éducation est un point départ, mais elle est insuffisante lorsque les clients n'ont pas une expérience pratique positive des assurances. Même si les IMF peuvent avoir la tentation de avancer sur le terrain de la microassurance en lançant un produit de créance en cas de décès – qui ne couvrirait que le solde impayé du prêt – il se pourrait fort que cela ne constitue pas la meilleure entrée en matière. Dans le cas d'une créance en cas de décès, l'IMF tire plus de bénéfices que ses clients ; si c'est

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

le premier contact qu'ont les clients avec une assurance, leur opinion, d'indécise à négative qu'elle était, sera confirmée.

De plus, l'assurance-vie destinée aux seuls emprunteurs – même si les bénéficiaires reçoivent un dédommagement en plus de la couverture du prêt – n'est probablement pas non plus suffisante pour créer une opinion publique largement favorable aux assurances. Le client étant prié de mourir avant de bénéficier d'un dédommagement, l'IMF ne tirera un avantage, d'un point de vue des relations publiques, que si l'épouse est ou devient une cliente, et indirectement au travers les échos qui seront rapportés dans la communauté. Pour que les clients du microfinancement puissent comprendre l'utilité d'une police d'assurance sans avoir à mourir, la police doit couvrir de nombreuses personnes.

Étant donné le flou de la définition de la famille étendue – et le fait que les gens contribuent aux frais funéraires de parents éloignés, d'amis et de voisins – il sera très difficile de décider qui sera couvert par la police. En faisant bénéficier de nombreuses personnes d'une seule et même police, on complique la tarification et on ouvre la porte à de gros problèmes de sélection préalable, d'antisélection et de fraude. Pourtant, si une police couvre de nombreuses personnes, les assurés ont plus de chance d'avoir une expérience profitable des assurances (ou de connaître des gens qui en ont) et de développer une attitude positive envers ce service financier, particulièrement si la procédure de dédommagement est rapide et simple. L'une des possibilités est de développer une police d'assurance pour « amis et famille » qui permette au souscripteur de déterminer les dix personnes dont les funérailles devraient être prises en charge, et de spécifier la somme qui serait allouée à chacune d'entre elles⁹. Le tarif de la prime serait alors calculé sur la base de la somme totale de couverture de la police, autant que les âges et sexes des personnes figurant sur la liste, par exemple.

Si l'IMF veut faire son entrée dans le champ des assurances pour offrir un service à ses clients, plus qu'un exercice rentable, il existe une alternative à l'approche préventive de la mise en commun des risques. Plutôt que de commencer à encaisser des primes puis de payer des indemnités sur une réserve de l'assurance, l'organisme pourrait déduire une certaine somme

⁹ Une des caractéristiques clés de l'assurance est que le souscripteur de la police doit souffrir de « conditions financières défavorables » quand survient l'événement pour lequel l'assurance a été prise. C'est pourquoi la police « amis et famille » n'a de sens que si on attend des gens une contribution financière au ménage du décédé.



de chaque compte épargne de ses clients pour payer les indemnités selon les besoins. Cette approche institutionnalise les méthodes existantes de réciprocité et de soutien mutuel, mais comme elle est pratiquée sur une mise en commun des risques à grande échelle, la charge serait réduite pour chaque ménage.

Bibliographie et suggestions de lecture

ALIBER M. (2002), « South African Microinsurance Case Study », ILO Social Finance, Working Paper n° 32, Genève : ILO. www.ilo.org/socialfinance

ALIBER M., IDO A. (2002), « Microinsurance Case Study for Burkina Faso », ILO Social Finance Working Paper n° 29, Genève : ILO. www.ilo.org/socialfinance

BROWN W., CHURCHILL C. (1999), « Insurance Provision to Low-Income Households, part. 1 : A Primer on Insurance Principles and Products », Projet pour les meilleures pratiques des microentreprises, Bethesda, MD : DAI/USAID. www.mip.org

BROWN W., CHURCHILL C. (2000), « Insurance Provision to Low-Income Households, part. 2 : Initial Lessons from Micro-Insurance Experiments for the Poor », Projet pour les meilleures pratiques des microentreprises, Bethesda, MD : DAI/USAID. www.mip.org

BROWN, W., GREEN C., LINDQUIST G. (2000), « A Cautionary Note for Microfinancement Institutions and Donors Considering Developing Microinsurance Products » Projet pour les meilleures pratiques des microentreprises, Bethesda, MD : DAI/USAID. www.mip.org.

CAMPION A., HALPERN S. (2001), « Automating Microfinancement : Experience in Latin America, Asia and Africa », Article occasionnel n° 5, Washington DC : The MicroFinance Network. www.accion.org

CHURCHILL C. (2002), « Trying to Understand the Demand for Microinsurance » *Journal of International Development*, vol. 14, p. 381-387.

CHURCHILL C., HIRSCHLAND M., PAINTER J. (2002), « New Directions in Poverty Finance: Village Banking Revisited » Washington DC : The SEEP Network. www.pactpub.com.

DROR D., PREKER A. (ed.) (2002), *Social Re-Insurance : A New Approach to Sustaining Community Health Financing*, Washington DC : ILO/World Bank. www.ilo.org/socialre

HAUCK K. (1998), « The Social Security Programme of the Self Employed Women's Association (SEWA) », Genève : ILO/WHO. www.ilo.org/step.

ILO-STEP (2001), « Women Organizing for Social Protection: The Self Employed Women's Association's Integrated Insurance Scheme, India », Genève : ILO. www.ilo.org/step

La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques

JACOBY H.G. (1994), « Borrowing constraints and progress through school: Evidence from Peru » *Review of Economics and Statistics* vol. 76, p. 151-160.

JOHNSON P. (1985), *Savings and Spending : The Working-Class Economy in Britain 1870-1939*, Oxford : Clarendon Press.

MANJE L., CHURCHILL C. (2002), « The Demand for Risk-Managing Financial Services in Low-Income Communities : Evidence from Zambia », ILO Social Finance, Working Paper n° 31, Genève : ILO. www.ilo.org/socialfinance

MATIN I., HULME D., RUTHERFORD S. (1999), « Financial Services for the Poor and Poorest : Deepening Understanding to Improve Provision », *Recherche en finances et développement*, Working Paper n° 9, IDPM, Université de Manchester. <http://idpm.man.ac.uk/wp/fd/index.htm>

McCORD M.J. (2000a), *Microinsurance : « A Case Study of an Example of the Mutual Model of Microinsurance Provision - Umasida »*, Nairobi : MicroSave-Africa. www.microsave-africa.com

McCORD M.J. (2000b), « Microinsurance in Uganda: A Case Study of an Example of the Partner-Agent Model of Microinsurance Provision - AIG/Finca Uganda - Group Personal Accident Insurance », Nairobi : MicroSave-Africa. www.microsave-africa.com

McCORD M.J., ISERN J., HASHEMI S. (2001), « Microinsurance : A Case Study of an Example of the Full Service Model of Microinsurance Provision - Self Employed Women's Association », Nairobi : MicroSave-Africa. www.microsave-africa.com

MURDOCH J. (1995), « Income smoothing and consumption smoothing », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, p. 103-114.

MUTESASIRA L. (1999), « Savings and Needs: An Infinite Variety », Nairobi : MicroSave-Africa. www.microsave-africa.com

PATEL S. (2002), « Insurance and Poverty Alleviation : The Cooperative Advantage », Cheshire, UK : ICMIF.

PLATTEAU J.-P. (1997), « Mutual Insurance as an Elusive Concept in Traditional Rural Communities », *Journal of Development Studies*, vol. 33, n° 6.

REDJA G. E. (1998), *Principles of Risk Management and Insurance*, New York : Addison-Wesley.

ROTH J. (1999), « Informal microinsurance schemes - the case of funeral insurance in South Africa », ILO Social Finance. Working Paper n° 22, Genève : ILO. www.ilo.org/socialfinance

RUTHERFORD S. (1999), *The Poor and Their Money*, New Delhi : Oxford University Press.



SEBSTAD J., COHEN M. (2000), « Microfinance, Risk Management and Poverty », Washington DC : USAID's AIMS Project. www.mip.org

SORIANO E.S., LOMBOY C., BARBIN E.A. (2002), « A Field Study of Microinsurance in the Philippines », ILO Social Finance, Working Paper n° 30, Genève : ILO. www.ilo.org/socialfinance

WRIGHT G.A.N. (2000), « Necessity as the mother of invention: how poor people protect themselves against risk », Projet pour les meilleures pratiques des microentreprises, Bethesda, MD : DAI/USAID. www.mip.org

ZELLER M. (1999), « On the Safety Net Role of Microfinancement for Income and Consumption Smoothing », présenté à l'IDB, conférence sur la Protection sociale et la Pauvreté, 4-5 février 1999.