

PRINTEMPS 2011

Ce numéro de Trilogie de la Micro-assurance est consacré aux Partenariats Public-Privé (PPP) en micro-assurance. L'article principal revient sur les sujets abordés dans le cadre d'une discussion de trois jours organisée sur LinkedIn et en présente les conclusions. Gaby Ramm, modératrice de la discussion, est l'auteur de l'article.

L'article suivant présente brièvement l'étude intitulée "Commercial Insurers in Microinsurance", produit à la demande du Microinsurance Network et qui examine le rôle des assureurs commerciaux dans la micro-assurance, leurs objectifs et leurs motivations.

**PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ:
RÔLE DES AUTORITÉS, FACTEURS DE
RÉUSSITE ET LACUNES** p.1

**MICRO-ASSURANCE
DANS LES ACTUALITÉS EN 2010** p.3

**ASSUREURS COMMERCIAUX
EN MICRO-ASSURANCE**..... p.4

ACTUALITÉS DU NETWORK p.4

PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ: RÔLE DES AUTORITÉS, FACTEURS DE RÉUSSITE ET LACUNES

Le premier Débat sur les Partenariats Public-Privé (PPP) en Micro-assurance s'est concentré sur plusieurs thématiques spécifiques, proposées sur une période de trois jours à la communauté. Le présent article a pour objectif de décrire certaines des problématiques abordées et de montrer quels défis posent la mise en place, le développement et la gestion d'un PPP. Une version plus complète et détaillée du texte, incluant davantage d'exemples de PPP, sera prochainement disponible sur le site du Microinsurance Network.

La discussion, qui a généré plus de soixante-dix commentaires, a permis de donner la parole à des participants représentant l'ensemble des acteurs de la micro-assurance, avec une forte proportion d'acteurs issus du secteur privé.

Il existe différents types de Partenariats Public-Privés en micro-assurance mais deux modèles dominent. Le premier est basé sur la coopération entre des bailleurs de fonds et un assureur commercial ou une société privée,

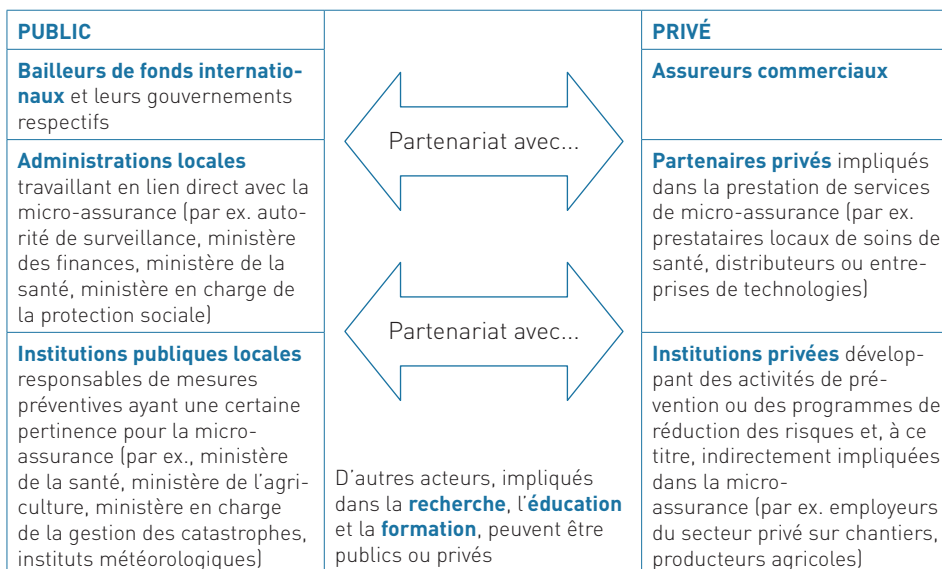
par exemple un prestataire local de soins de santé ou une entreprise de technologie. Le second est basé sur un partenariat entre une administration locale et un assureur commercial ou une société privée. L'un des éléments clés de tout PPP est son ancrage local. Ce rôle peut être confié indifféremment au partenaire public ou privé mais il est essentiel pour pérenniser les changements que le PPP entend mettre en œuvre.

RÔLE DES AUTORITÉS?

Les participants ont identifié quatre rôles que les autorités doivent jouer pour soutenir le développement des PPP. Elles doivent:

- Mettre en place un **cadre adapté** qui permettra au secteur privé (notamment les compagnies d'assurance) de développer des activités de micro-assurance en ciblant spécifiquement le marché des personnes à faibles revenus.
- Assumer la **responsabilité de la protection sociale**. Ceci prendra souvent la forme d'une assistance sociale fournie dans le cadre de programmes de transferts de fonds, de bons pour des soins de santé, etc. Logiquement, l'assistance sociale ne provoque pas de distorsion du marché puisqu'elle est destinée à aider les segments les plus pauvres de la population, qui ne peuvent pas se permettre d'acheter des produits d'assurance.
- **Investir dans l'infrastructure**, notamment en améliorant les services de soins de santé et en adoptant des mesures préventives pour réduire l'impact des crises. Cette amélioration des services permet également de réduire le montant des primes.

PPP: PARTIES PRENANTES?



Les informations présentées dans cet article sont basées sur une discussion en ligne organisée par le Microinsurance Network. L'article ne cite pas les participants individuels mais tous ceux qui ont participé à la discussion sont reconnus comme étant à l'origine de son contenu.

- Jouer un rôle plus actif dans le **développement des compétences**. Bien que généralement financé par des bailleurs de fonds, les autorités ont une responsabilité en la matière envers leur population. Il est important de tenir compte du caractère politiquement délicat de ce genre d'intervention des pouvoirs publics, qui peut interférer avec l'autonomie des prestataires de services d'assistance technique.

Quels que soient les efforts réalisés par les autorités, la discussion a montré que pour le secteur privé les grands problèmes sont le manque de transparence, l'asymétrie en matière d'information, la corruption et le manque de confiance. D'autre part, le secteur privé peut se positionner sur un marché pour poursuivre des objectifs personnels et essayer d'influencer les décisions politiques sans révéler ses véritables intentions.

En général, les participants considèrent que sans soutien adapté des autorités, infrastructures et investissements appropriés, la micro-assurance éprouvera de grandes difficultés à se développer. La manière dont les décisions sont prises par les autorités publiques a été mentionnée et même si le secteur privé estime ne pas devoir interférer directement avec les aspects réglementaires, un dialogue devrait exister entre les deux parties. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne des produits innovants nécessitant l'approbation des autorités.

LES SUBSIDES PUBLICS, BONS OU MAUVAIS?

Plusieurs participants se sont demandé si le secteur public doit ou peut fournir une compensation aux compagnies d'assurance privées qui prennent le risque de se lancer sur le marché de la micro-assurance. Si oui, quel type d'appui faut-il envisager? Les subsides sont-ils l'instrument approprié pour permettre de montrer l'engagement des autorités? Ce type de compensation ou de mesure incitative peut-il être un facteur qui encouragera des acteurs privés à se lancer dans des PPP?

La discussion a permis d'identifier deux situations où des subsides publics permettent de renforcer les activités de micro-assurance:

- Subsides uniques destinée à aider le secteur privé à créer ou développer un marché en **cofinançant les coûts de démarrage** et, ce faisant, en réduisant le risque que représentent les investissements initiaux pour les prestataires de services d'assurance.
- Dans certains cas exceptionnels, comme l'agriculture ou l'agro-industrie, il peut être utile de subventionner les primes. Ce type de subside doit alors être envisagé comme s'inscrivant dans le contexte plus large de la **gestion des crises**, plutôt que comme une manière de subsidier la prime.

Au terme de la discussion, un consensus est apparu quant à la nécessité de clairement distinguer les différents rôles des autorités. Elles doivent, d'une part, jouer le rôle qui leur incombe en tant que décideurs politiques et, d'autre part, s'engager en tant que partenaires dans des PPP.

LE CAS COLOMBIEN

Le gouvernement colombien accorde des subsides dans le cadre de l'assistance sociale aux plus pauvres mais subventionne également temporairement les primes, pour faciliter l'entrée des assureurs sur ce segment de marché. Les subsides doivent être en place jusqu'à ce que la population ait compris le produit et ses avantages, sans persister trop longtemps, ce qui provoquerait des effets négatifs sur le marché, mais suffisamment longtemps pour permettre de sensibiliser les populations à faibles revenus.

Bien que la pratique colombienne contribue à amplifier et élargir le champ d'intervention de la micro-assurance, les subsides ont pour inconvénient de dépendre des décisions politiques, qui peuvent évoluer rapidement. Il peut y avoir contradiction entre subventionnement des primes et pérennisation de l'assurance. De plus, un produit d'assurance subsidié génère des risques parfois considérables pour l'assurance commerciale, en particulier le risque de réputation lorsque des bénéfices excessifs sont enregistrés.

Le cas colombien est particulièrement important parce qu'il peut avoir une influence énorme sur les stratégies qu'adopteront d'autres gouvernements. Il faudra donc en analyser les résultats et procéder à une étude minutieuse de la manière dont les subsides auront été utilisés, pour tirer toutes les leçons utiles de cette approche.

PPP: FACTEURS DE REUSSITE?

De nombreux facteurs peuvent affecter les PPP en micro-assurance. Certains faciliteront le processus, d'autres seront des obstacles. On peut trouver les deux types de facteurs au sein du PPP ou en dehors de la sphère d'influence immédiate du partenariat.

Les participants ont identifié plusieurs facteurs qui peuvent minimiser les obstacles et aider les PPP à évoluer de manière positive. En voici quelques-uns, la liste ci-dessous n'étant bien sûr pas exhaustive:

- **Courage et transparence**: Bien que la transparence soit dans l'intérêt du public, elle peut donner lieu à une situation de "risque élevé/faible rentabilité" pour ceux qui développent des projets à risque. Du point de vue tant personnel que de l'entreprise, les projets de type PPP présentent des dangers significatifs parce qu'ils sont souvent confrontés à des échecs initiaux. Il faut donc que le personnel et la direction fassent preuve d'un grand courage pour rester fidèles au projet initial. La transparence est vitale et permet non seulement d'apprendre des autres mais aussi de partager les leçons tirées d'une expérience individuelle.
- **Implication de la direction supérieure et du conseil d'administration**: Le soutien des dirigeants au plus haut niveau est essentiel lorsque des innovations sont mises en œuvre, notamment si elles présentent des risques et exigent de s'éloigner des procédures habituelles. Un dialogue structuré entre la direction et les unités chargées de la mise en œuvre du projet est ici essentiel au succès,

parce qu'il permet de corriger rapidement le cap en cas de besoin et de recueillir des suggestions qui permettent d'assurer l'efficacité et l'efficacité de la prestation de services, comme le montre l'exemple suivant.

- **Appropriation du projet par l'ensemble des parties prenantes**: Pour promouvoir l'appropriation du projet, il est important d'encourager une approche du bas vers le haut, permettant à toutes les parties prenantes de se sentir impliquées. Cette implication de tous permet de limiter le risque de voir le projet dévier par rapport à ses objectifs et facilite le dialogue, deux aspects essentiels au succès de tout PPP.
- **Structures organisationnelles indépendantes pour la mise en œuvre du PPP**: Des agences indépendantes, comme les Sociétés Coopératives d'Intérêt Collectif (SCIC), en France, offrent aux partenaires privés et publics un cadre qui non seulement permet de gérer les PPP mais contribue également à davantage de transparence, de confiance et de contrôle. De telles agences peuvent plus facilement que d'autres identifier et corriger le risque d'asymétrie de l'information. La structure en place doit offrir aux parties prenantes suffisamment de souplesse institutionnelle pour qu'elles puissent à la fois travailler à la réalisation de leur mandat particulier et servir le bien commun.

En conclusion, il apparaît que le facteur essentiel soit la coopération harmonieuse entre les différents partenaires et une compréhension partagée des objectifs, rôles et responsabilités. La communication et l'appropriation sont des aspects clés.

ENTRER SUR LE MARCHÉ INDONÉSIE

Le gouvernement colombien accorde des subsides dans le cadre de l'assistance sociale aux plus pauvres. Lorsque Allianz-GIZ a pour la première fois proposé des services de micro-assurance en Indonésie, le PDG de la compagnie d'assurance a confié la responsabilité du projet à un employé très engagé, qui relevait directement du PDG et le maintenait constamment informé de l'évolution du projet. De cette manière, même des processus inhabituels tels que le monitoring séparé de tous les coûts administratifs liés à la micro-assurance ont été approuvés par le PDG. Un premier bilan des activités, réalisé après un an, a montré que les coûts administratifs réels étaient bien en-deçà de ce qui avait été prévu au départ et le produit a pu être révisé, à l'avantage des clients et des partenaires chargés de la distribution. Cet exemple montre l'impact qu'un dialogue entre direction et personnel de terrain peut avoir sur les clients.

QUELLES SONT LES LACUNES?

Même si le nombre de partenariats va en augmentant, il apparaît nécessaire de voir se développer des PPP impliquant de multiples partenaires et allant plus loin que le (simple) développement de produits et l'exploitation :

- Les **mécanismes de protection des consommateurs et de réclamation** introduits par le secteur de l'assurance sont d'une grande importance mais font souvent l'objet de critiques. Pour en améliorer la fiabilité et l'intégrité, on peut envisager de mettre en place des mécanismes de réclamation gérés par une tierce partie, elle-même composée de plusieurs parties prenantes. Les PPP peuvent jouer un rôle clé dans l'établissement de tels systèmes.
- Les PPP sont aujourd'hui couramment utilisés pour la prestation directe de services de micro-assurance mais leur utilisation dans l'**amélioration des compétences en micro-assurance** a été négligée. Il n'existe que quelques rares cas de partenariats entre des organisations privées et des institutions de recherche pour améliorer la connaissance et la compréhension du secteur. En guise d'exemple, on peut citer la collaboration entre Zurich Financial Services et le Département Gestion du Risque et Assurance de la Nan Kai University, qui travaillent ensemble sur des évaluations conjointes de produits et de plateformes de distribution.
- Il existe un besoin de produits innovants intégrant des **mesures préventives**, notamment contre les risques de catastrophe à tous les niveaux (macro, méso, micro). Divers exemples ont été cités dans la discussion mais bon nombre d'entre eux se situaient en dehors du champ de la micro-assurance. Malgré tout, ils pourraient permettre de développer des pratiques plus saines de gestion des risques.

- Il faut davantage développer, pour les populations les plus pauvres, les possibilités de **transfert de risque** du gouvernement au secteur privé dans le cadre de la **réduction des risques sanitaires et de la fourniture de soins de santé**. Il est nécessaire de tirer profit de l'expertise tant du secteur privé que public pour tenter d'améliorer les services et l'accès à la santé.

CONCLUSIONS

Le PPP au service d'un changement de vaste ampleur – l'approche systémique: Les PPP qui s'efforcent de provoquer des changements complexes tout au long de la chaîne de valeur ont besoin de partenariats locaux faisant intervenir de multiples parties prenantes, qui formeront les premières étapes vers un développement au-delà de l'intervention des bailleurs de fonds. Généralement, ces partenariats requièrent des interventions à long-terme et à des niveaux multiples, et exigent donc de recourir à une approche systémique. Idéalement, ces stratégies complexes doivent faire l'objet d'une réflexion lorsqu'un PPP est en cours de planification.

Développer des PPP à tous les niveaux pertinents de la chaîne de valeur: Beaucoup de PPP ont été développés pour innover dans le développement de produits et la prestation de services de santé. En revanche, d'autres domaines d'activité n'ont pas encore été abordés par le biais des PPP, malgré une demande élevée, comme par exemple la recherche, le renforcement des compétences et les programmes de dialogue.

Moyens efficaces et efficaces de gérer les PPP: Les partenaires publics et privés appartiennent à des mondes différents et poursuivent chacun leurs propres intérêts, buts et procédures. Pour garantir la nécessaire compréhension, transparence et confiance, il peut être utile

de mettre sur pied une unité indépendante et distincte à qui sera confiée la gestion du partenariat.

Documenter les bonnes pratiques: Peu d'analyses ont été consacrées à la complexité des PPP. Documenter les expériences existantes pour développer une base de connaissances et, ainsi, contribuer à identifier de bonnes pratiques pourrait stimuler la création de davantage de PPP et éviter de répéter les erreurs du passé.

Les **bailleurs de fonds** peuvent jouer un rôle majeur en lançant de nouvelles approches et expérimentations pour créer un marché. Cependant, un ancrage local est indispensable au succès d'une telle initiative, le partenaire local étant le seul à même d'apporter la connaissance essentielle de l'environnement et de faciliter l'adhésion de la population.

Utilisation appropriée des subsides: Ce sujet, qui touche d'autres aspects que les PPP, est souvent source de controverses et doit faire l'objet d'un débat plus poussé, ainsi que d'expérimentations. Nos connaissances doivent être approfondies, un monitoring précis et une analyse des effets des différents types de subsides apparaissent donc comme nécessaires.

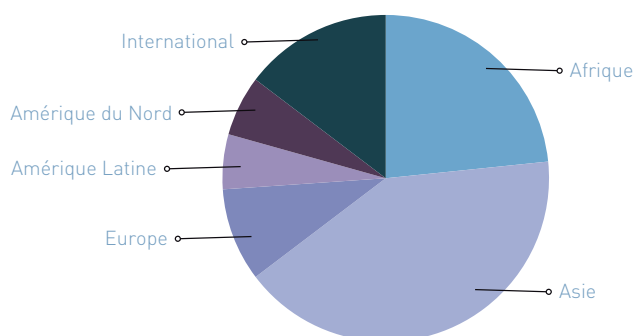
Source:

Gaby Ramm, consultante et modératrice du Groupe de Travail Renforcement des Compétences du Microassurance Network. Le Network remercie Gaby et tous ceux qui ont participé à la discussion et permis la rédaction de cet article.

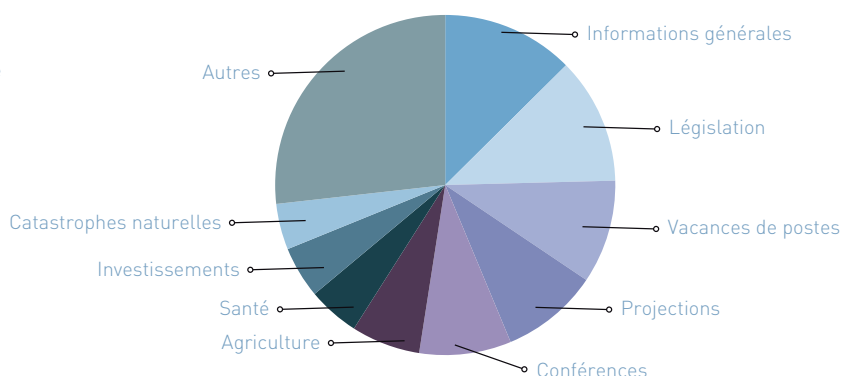
ACTUALITÉS DE LA MICRO-ASSURANCE EN 2010

La section du site consacrée aux actualités permet de découvrir les dernières information et évolutions qui animent le monde de la micro-assurance. Le nombre total d'articles mises en ligne en 2010 a été de 184 (remarque: la plupart des articles sont en anglais):

NOMBRE DE NOUVELLES PAR RÉGION



NOMBRE DE NOUVELLES PAR SUJET



ASSUREURS COMMERCIAUX EN MICRO-ASSURANCE

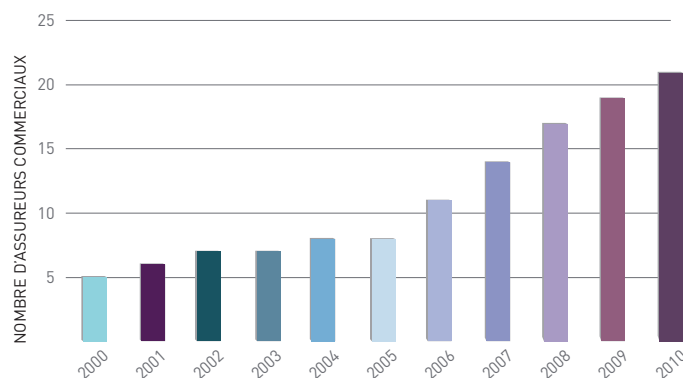
Le Microinsurance Network a réalisé une étude sur l'implication des assureurs commerciaux dans la micro-assurance, dans le cadre des efforts destinés à diffuser les leçons tirées du passé et à promouvoir les bonnes pratiques. Les assureurs commerciaux sont des acteurs importants de la micro-assurance et il est donc indispensable de comprendre leurs motivations et leurs objectifs.

Les auteurs, Marie-Amandine Coydon et Véronique Molitor, ont demandé aux 50 compagnies d'assurance les mieux classées dans la liste Forbes "The Global 2000 - Insurance" (Avril 2010) et à cinq compagnies locales qui sont des acteurs importants de la micro-assurance de leur parler de leur expérience de ce secteur.

Les 24 compagnies qui ont participé à l'enquête couvraient en 2010 plus de 27 millions de vies, par le biais de différents produits de micro-assurance. Les compagnies d'assurance privées se lancent dans la micro-assurance principalement pour accéder à de nouveaux marchés et améliorer leur image, malgré les défis auxquels elles doivent faire face: coûts élevés d'acquisition des clients, faible sensibilisation à l'assurance et faible demande, réseaux de distribution inadaptés et manque de données.

L'étude sera publiée pendant l'été 2011.

A QUAND REMONTE L'IMPLICATION DANS LA MICRO-ASSURANCE DES SOCIÉTÉS INTERROGÉES ?



Source:

Marie-Amandine Coydon et Véronique Molitor; Commercial Insurers in Microinsurance. Microinsurance Network, 2011 (publication à venir)

ACTUALITÉS DU NETWORK

7^{ÈME} CONFÉRENCE INTERNATIONALE SUR LA MICRO-ASSURANCE - APPEL À PROPOSITIONS

La Conférence 2011 aura lieu du 8 au 10 novembre 2011 à Rio de Janeiro (Brésil). Elle est organisée par la Fondation Munich Re et le Microinsurance Network et est soutenue par la CnSeg, le GIZ/BMZ et le Georgia State University's Center for the Economic Analysis of Risk (CEAR). Les organisateurs attendent vos propositions de présentations, sur les thèmes suivants:

1. Réflexion scientifique – Analyse économique des marchés de micro-assurance
2. Études de cas portant sur des solutions de micro-assurance innovantes et viables centrées sur les besoins des clients
3. Aspects thématiques: stratégies nationales et régionales pour développer la micro-assurance; Distribution et demande; Technologies permettant d'obtenir effets d'échelle et efficacité; Protection des populations pauvres contre les catastrophes naturelles.

Délai de soumission des propositions: 31 mai 2011

Plus de détails: www.microinsuranceconference.org/2011

RÉUNION DES MEMBRES DU MICROINSURANCE NETWORK EN JUIN 2011

La réunion des membres du Microinsurance Network aura lieu à Königstein (Allemagne) à la fin du mois de juin. La réunion, réservée aux membres du Microinsurance Network, porte sur les défis que doit relever la micro-assurance aujourd'hui. Les membres ont la possibilité de définir l'ordre du jour, en se concentrant sur les thèmes importants pour eux et, lorsque cela s'avère nécessaire, initier des projets avec le soutien de l'ensemble du Microinsurance Network.

Pour savoir comment devenir membre, visitez: www.microinsurancenetwerk.org/become-member.php

WWW.MICROINSURANCENETWORK.ORG

Le Microinsurance Network actualise le site en continu et a récemment mis l'accent sur trois domaines. La section **Ressources** a été mise à jour en anglais, français et espagnol. Elle propose des informations différenciées selon les langues et relatives à des sites internet, bulletins d'information, événements, vidéos, emplois et formations. La **Foire Aux Questions** (FAQ) est maintenant disponible en français et en espagnol. Enfin, le **Lexique** a lui aussi été mis à jour et contient des définitions plus récentes.

Le bulletin d'information du Microinsurance Network est publié trois fois par an. Le Microinsurance Network est un réseau dont les membres sont des prestataires de services d'assurance et de protection sociale, des décideurs politiques, des bailleurs de fonds, des ONG et des universitaires.

Pour vous abonner à cette publication en anglais, français ou espagnol, envoyez un e-mail à info@microinsurancenetwerk.org

Pour accéder aux anciens numéros et à d'autres publications du Microinsurance Network, rendez vous sur www.microinsurancenetwerk.org

Cette publication est protégée par la loi du 18 avril 2001 du Grand-Duché du Luxembourg sur les droits d'auteur, les droits voisins et les bases de données. Toute reproduction totale ou partielle d'articles de cette publication sans autorisation préalable et écrite est interdite. Les articles présentent les vues et opinions de leurs auteurs qui en sont les seuls responsables.

Cette publication est éditée par Microinsurance Network/ADA asbl avec le soutien de la Coopération Luxembourgeoise au Développement.
© Microinsurance Network/ADA asbl, 2011 tous droits réservés.