

L'engagement de La Mondiale dans la micro-assurance



André RENAUDIN
Directeur Général
du groupe La Mondiale

Résumé

Fidèle à ses valeurs de société d'assurance mutuelle, spécialiste de la protection sociale et patrimoniale, La Mondiale fait désormais partie des pionniers de la micro-assurance de personnes en France. A l'initiative de Bruno Rousset, Président du groupe Evolem, et aux côtés d'AG2R, d'April Group, de CNP Assurances, de CFDP assurances, de La Banque Postale et de la Caisse des Dépôts et Consignations, La Mondiale est membre fondateur d'Entrepreneurs de la Cité qui propose, depuis 2006, le tout premier produit de micro-assurance en France. Classiquement définie dans les pays en développement comme une assurance à destination des populations à faible revenu, dans notre pays la micro-assurance ne concerne pour le moment que des personnes sans emploi créant leur propre entreprise. Retour sur un phénomène de société et sur ces formes nouvelles de l'assurance qui encouragent l'ensemble des assureurs, et a fortiori ceux de l'économie sociale, à interroger leurs pratiques en matière de relations aux assurés, de nouveaux modes de distribution et d'innovation.

Préambule

Dans un livre particulièrement stimulant consacré à notre société post-industrielle, l'économiste Daniel Cohen évoque le formidable bouleversement des conditions sociales, économiques, culturelles, technologiques et organisationnelles de ces trente dernières années. D'une ampleur comparable à celui enregistré au 19^{ème} siècle⁽¹⁾, ce bouleversement annoncerait, selon l'auteur, de nouvelles mutations qui doivent être prises en compte par l'industrie de

l'assurance. Alors que la fin du 19^{ème} avait amorcé le mouvement de consolidation des mutuelles⁽²⁾, comment les assureurs anticipent-ils cette « ère de rupture » que nous annonce l'économiste ?

Si la micro-assurance est née dans les pays du Sud et cela pour répondre en partie aux conséquences de situations sociales, économiques, voire démographiques, elle fait désormais des émules dans nos propres pays. Le rapprochement peut surprendre ; pourtant, force est de constater que des

(1) D. Cohen, Trois leçons sur la société post-industrielle, Seuil, 2006.

(2) C'est depuis cette époque que le terme « mutuelle » s'impose comme un substantif.

points de convergence existent. Tout d'abord, qu'elle soit du Sud ou du Nord, la micro-assurance nous rappelle le lien étroit entre fluctuations de revenu et risque de pauvreté ; ensuite, elle met en exergue l'importance des micro-entreprises et des réseaux de la nouvelle économie sociale dans une société confrontée à la crise du salariat et au retrait de l'Etat-assureur. Toutes les formes de micro-assurance s'inscrivent par ailleurs dans le cadre général d'une politique de subsidiarité où « l'Etat fait faire » couplée avec le développement des logiques d'ancrage territorial. Enfin, l'optimisation sur toute la chaîne de valeur de l'assurance avec en filigrane le souci de l'accompagnement et de l'éducation citoyenne à l'assurance est désormais perçu comme un impératif qui oblige à innover. Au regard de ces dénominateurs communs, il convient, pour nos propres sociétés, de tirer les leçons des nombreux programmes de micro-assurance menés dans les pays du Sud ; leçons qui faciliteront le rapprochement entre micro-entrepreneurs à faible revenu et industriels de l'assurance. L'enjeu ne serait-il pas en effet de réussir une synthèse subtile entre un soutien à la libre entreprise et un impératif de solidarité ?

La micro-assurance : définitions, genèse et enjeux

A l'instar de la microfinance, le terme micro-assurance désigne l'adaptation de nos produits et de nos services à des clients qui ne peuvent souscrire des polices d'assurance classiques⁽³⁾, le plus souvent en raison de faibles revenus. L'observation de la répartition des cotisations d'assurance mondiale (88 % des cotisations mondiales collectées dans les

pays du Nord pour 15 % de la population mondiale) et des densités d'assurance (3287 \$ US dans les pays du Nord, 77 \$US dans les pays du Sud)⁽⁴⁾ montre qu'il existe un champ des possibles encore très important pour les promoteurs de la micro-assurance.

La première vague de micro-assureurs dans les pays du Sud était donc composée aussi bien d'assureurs commerciaux comme AIG (d'abord en Afrique, puis en Asie et Amérique Latine), que mutualistes comme Card MBA aux Philippines ou les nombreuses mutuelles de santé en Afrique. On constate actuellement une montée en puissance de l'engagement des assureurs commerciaux, locaux et internationaux, Allianz ou Zurich Financial Services en tête ; l'entrée de grands réassureurs comme Munich Re, Swiss Re qui ont rejoint le travail précurseur d'Eureko Re ; le regroupement tactique de fédérations de mutuelles de santé, tout particulièrement en Afrique de l'Ouest, et enfin le développement de nouvelles formes de distribution.

En matière de produits de micro-assurance, un précieux inventaire du MicroInsurance Centre souligne une nette préférence des assureurs commerciaux pour les produits d'assurance vie - avec ou sans garantie complémentaire -, tandis que les mutualistes développent des couvertures prévoyance et santé. Les micro-assureurs des pays du Sud peuvent couvrir aussi bien des paysans sans terre qui connaissent une précarité extrême que des micro-entrepreneurs, proches des classes moyennes mais susceptibles de tomber dans des trappes à pauvreté faute de protection sociale ou de couverture assurancielle.

(3) Dossier thématique Micro-assurance du site de référence : www.lamicrofinance.org.

(4) Chiffres 2005 par Sigma/Swiss Re.



Se focaliser sur les produits serait néanmoins une erreur, car la micro-assurance se distingue de l'assurance classique avant tout par son investissement humain et technique dans des systèmes de distribution innovants ; l'enjeu majeur étant de construire la confiance entre assureurs et assurés sur la base d'une proximité à la fois géographique et culturelle. Les micro-assureurs s'appuient donc généralement sur des agents au fait de la réalité vécue par ces populations : ancrer l'assurance dans un contexte local en tenant compte de l'histoire culturelle, sociale, économique et politique du territoire et des populations constitue certainement un enseignement majeur que nous procure la micro-assurance dans les pays du sud. *« (...) ce que la micro-assurance fait ressortir c'est l'incapacité des couvertures conçues pour les pays développés ou pour la frange fortunée des pays en développement à fournir une solution pour la frange pauvre de ces pays »* note avec justesse Philippe Trainar^[5].

L'assurance étant bien plus complexe qu'une simple redistribution sociale, les micro-assureurs se donnent pour premier objectif de développer une pédagogie adéquate, aussi bien en amont qu'en aval de la souscription. Travail pédagogique en amont grâce aux belles initiatives en matière de théâtre populaire (VimoSewa en Inde et Brac au Bangladesh), de vidéos (Tata-AIG en Inde) ou de dessins (Assef au Bénin) qui racontent l'histoire d'un assuré et par cette « mise en situation » facilitent la prise de conscience et la compréhension des concepts ; mais, également, en aval, quand l'indemnisation des bénéficiaires fait l'objet par exemple d'une « fête » populaire. Ce travail d'accompagnement

des assurés, sur fond de prévention des risques, suppose d'abord un effort de simplification des produits (transparence des clauses, facilité de souscription et de résiliation), ensuite la mise en place d'un système de recouvrement des primes adapté aux capacités de paiement et aux flux de revenus des différents ménages (appel de cotisation synchronisé avec les récoltes pour les agriculteurs et les ruraux, ou mensuel pour les micro-entrepreneurs urbains et péri-urbains), ainsi que la formation d'agents spécialisés dans la vente de produits de micro-assurance, enfin, l'explication des mécanismes assuranciers aux populations à faible revenu.

Une question se pose : le modèle de l'assurance que nous avons développé pour nos sociétés post-industrielles est-il réellement adapté aux populations de nos pays qui sont désormais plongées dans cette « *nouvelle ère de ruptures* » qu'annonce l'économiste D. Cohen ? Délaissant l'image d'une pauvreté statique et inéluctable, qui ferait fi des trajectoires humaines particulières, les micro-assureurs préfèrent retenir le phénomène de fluctuation de revenu comme facteur de paupérisation ; l'oscillation autour des lignes de pauvreté s'expliquant souvent par le coût financier et social d'un risque insuffisamment provisionné et/ou mutualisé (décès d'un membre de la famille, accident, problèmes de santé, vol ou destruction d'un bien, etc.). Cette reconnaissance de la relation entre pauvreté et vulnérabilité est évidemment récente, puisque que trop longtemps la pauvreté a été réduite à un simple phénomène structurel, permanent. De nombreuses études en Inde, au Pérou, en Afrique du Sud, en Ethiopie, au Viêt-Nam ont justement montré que la grande majorité des ménages connaissent en fait des périodes de pauvreté

[5] P. Trainar dans la préface de M. Nabeth, Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation, L'Argus de l'Assurance, 2006.

transitoire qui deviennent dramatiques si elles ne sont pas anticipées et accompagnées⁽⁶⁾.

C'est donc en partie cette corrélation assumée entre précarité et imprévisibilité des revenus qui a incité des assureurs à développer la micro-assurance dans certains pays en développement dès les années 1980-1990 ; il faut saluer leurs initiatives exemplaires qui participent à la promotion de l'assurance et nous invitent une fois de plus à formuler cette conviction : il n'y a pas d'économie développée sans assurance forte.

Quelles leçons pour nos propres sociétés ?

Ce court panorama de la micro-assurance dans le monde apporte en réalité un éclairage précieux sur nos propres modèles de fonctionnement de l'assurance. Il nous rappelle en premier lieu qu'assurance et faible revenu sont loin d'être incompatibles. Salutaire leçon qui nous renvoie à l'histoire du mutualisme et plus généralement à la structuration du secteur de l'assurance. Si les Lloyds et les prêts à la grosse aventure sont souvent cités pour souligner le dynamisme et l'inventivité du capitalisme marchand, l'omniprésence des sociétés de secours mutuel dans la société britannique des 18^{ème} et 19^{ème} siècles est souvent reléguée au registre des événements sympathiques. Cet oubli est d'autant plus surprenant qu'on comptait à l'époque environ 4 millions de sociétés de secours, généralement créées dans des public house (pubs) comme le relate un

contemporain autrichien : *« La protection-contre la maladie ou le décès tient désormais en Angleterre une solide place dans les budgets pourtant modestes des ouvriers ; l'intérêt que toutes les catégories de travailleurs portent aux sociétés de secours mutuel est universel [...] L'ouvrier anglais a de la fierté pour ces sociétés de secours mutuel qu'il considère comme le fruit de son propre travail »*. Nous ne reviendrons pas sur l'idéalisation de cet observateur enthousiaste qui laisse dans l'ombre la fragilité de ces mutuelles en raison du nombre réduit d'adhérents (en moyenne 200 membres), de l'absence des techniques actuarielles et de la forte concurrence qui incitaient déjà certaines d'entre-elles à se professionnaliser et à se fédérer⁽⁷⁾.

Le souvenir de cette effervescence assuranciel-le propre au 19^{ème} siècle ne nous renvoie-t-elle pas à nos origines ; ne sommes-nous pas tenus, nous les assureurs mutualistes, de considérer qu'à l'instar de la micro-assurance dans les pays du Sud, l'assurance ne serait donc pas un luxe ? Pourtant, un examen attentif de notre secteur montre qu'il existe une déconnexion croissante entre assurance et vulnérabilité, entre producteurs d'assurances et populations à faible revenu. Et le réassureur Swiss Re d'établir ce constat qui devrait nous encourager à améliorer nos pratiques : *« ...les [assurés] potentiels sont déroutés par l'éventail et la complexité des produits qui leur sont proposés. La confiance placée dans l'industrie de l'assurance peut-être sapée par l'impression que les assureurs ne portent pas d'intérêt commercial aux catégories des faibles*

(6) Voir les travaux d'Angus Deaton, Joachim De Weerdt, Stefan Dercon et Pramila Krishnan, Jyotsna Jalan, Martin Ravallion, Jonathan Morduch, Mark Rosenzweig, Elena Rose, Jean-Michel Servet, etc. Dans les pays en Développement, ces événements dramatiques conduisent souvent les ménages à

l'endettement massif, à la Vente d'actifs durement accumulés, au retrait des enfants de l'école, à la Migration, ou l'exacerbation de liens de dépendance ne relevant plus de la solidarité, etc. (7) G. S. Jones, La fin de la pauvreté ? Un débat historique, Ere, 2007.



revenus, ce qui fait naître un sentiment d'aliénation »⁽⁸⁾.

Soutenir la micro-entreprise par l'assurance et l'accompagnement

En France, plus de 30 % des créations d'entreprise, soit 75 000 entreprises environ, sont actuellement le fait de chômeurs ou de titulaires des minima sociaux. Francis Mayer⁽⁹⁾ rappelait dans un article majeur combien la création d'entreprise « *est un facteur évident d'intégration, de cohésion sociale et territoriale, dans un pays où 2,3 millions de personnes sont au chômage [et] 700 000 en chômage de longue durée* ». Alors que l'assurance est au cœur du développement économique, nous constatons cependant le faible taux d'équipement de ces micro-entrepreneurs. Et pour cause, entre les charges sociales et professionnelles, et les dépenses ou investissements jugés prioritaires, nombre d'entre eux renoncent à toute idée de couverture professionnelle. Une récente étude de l'Essec et de l'association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) confirme ce constat alarmant : 20 % de ces entrepreneurs, anciens chômeurs ou RMIstes, ne peuvent accéder financièrement à une couverture d'assurance ; 40 % n'ont pas pensé à s'assurer ou n'ont pas jugé cela utile ; et enfin 40 % n'ont pu évaluer la qualité de leur couverture⁽¹⁰⁾. Au-delà du facteur prix, qui ne concerne que 20 % de ces entrepreneurs, ce constat révèle une déconnexion inquiétante entre des assureurs qui ont le légitime souci d'équilibrer leurs comptes, de gérer leurs propres priorités de développement ou tout simplement de répondre

aux contraintes de leur distribution, et des micro-entrepreneurs qui ne cherchent pas à s'assurer.

Forts de ce constat, un collectif d'assureurs⁽¹¹⁾ – La Mondiale en tête – a choisi de participer à la création d'Entrepreneurs de la Cité, une fondation reconnue d'utilité publique avec pour objectifs de créer des produits de micro-assurance innovants et de sensibiliser les entrepreneurs à l'anticipation des risques.

En décembre 2006, Entrepreneurs de la Cité a donc mis sur le marché la « Trousse première assurance », qui est le premier produit de micro-assurance, en France, distribué par les grands réseaux du micro-crédit et de l'accompagnement à la création d'entreprise que sont l'ADIE, France Active, France Initiatives Réseau (FIR) et les Boutiques de gestion. Conscients que l'accompagnement des créateurs au risque supposait un investissement humain et financier qu'ils ne souhaitaient pas reporter intégralement sur l'assuré, les membres fondateurs d'Entrepreneurs de la Cité ont en effet considéré que le devoir de sensibilisation et d'accompagnement des souscripteurs de cette micro-assurance constituait un objectif fondamental de la démarche poursuivie par Entrepreneurs de la Cité ; objectif entièrement assumé au titre du mécénat.

Ainsi, favoriser l'éclosion de micro-entreprises en améliorant l'assurabilité de leurs projets ; accroître la pérennité de l'entreprise en protégeant le créateur contre les aléas qui peuvent mettre en péril le démarrage de son activité (maladie, vol...) grâce à la souscription

(8) Swiss Re, « Swiss Re examines ways for UK life insurers to embrace low-to-middle income earners », 2002.

(9) F. Mayer, in. Rapport Moral sur l'argent dans le monde (Collectif), Association d'économie financière, 2005.

(10) Cité dans le Journal Les Echos du 10 mai 2007.

(11) La Mondiale, AG2R Prévoyance, CNP assurances, Axeria et CFDP assurances.

d'une micro-assurance solidaire ; faire progresser le créateur dans ses fonctions de chef d'entreprise en le responsabilisant par rapport aux risques inhérents à son activité ; engager et soutenir toute action visant à favoriser l'inclusion des personnes vulnérables par la création d'entreprise en recherchant notamment une meilleure cohérence entre la couverture sociale et professionnelle et l'initiative entrepreneuriale. Tels sont les objectifs opérationnels complémentaires auxquels la couverture d'assurance qu'Entrepreneurs de la Cité souhaite répondre.

La micro-assurance en France : le développement d'un nouveau marché ?

Société d'assurance mutuelle, La Mondiale a donc logiquement poursuivi un siècle d'histoire au service des entrepreneurs en participant à la création de ce produit de micro-assurance dédié à tous ceux qui créent leur emploi en créant leur entreprise. Son engagement au sein d'Entrepreneurs de la Cité n'est donc pas une surprise puisqu'il correspond bien aux valeurs et à la mission qui animent notre mutuelle d'assurance vie depuis plus de 100 ans : être le partenaire privilégié des entreprises, grandes ou petites, en matière de protection sociale et patrimoniale.

En développant le premier produit de micro-assurance en France, les partenaires d'Entrepreneurs de la Cité refusent définitivement les caricatures et les schémas préconçus et redessinent quelques fondamentaux de l'assurance où l'économie et le social, l'individu et le collectif viennent s'enrichir mutuellement. Ainsi, parce qu'il réunit des mutualistes, des institutions de prévoyance, des assureurs, des courtiers, des banquiers et des collectivités locales, ce concept de micro-assurance tels que nous le promovons transcende les catégorisations et se situe à la frontière de logiques concurrentielle, commerciale et humanitaire.

Pour toutes ces raisons, mesurant que l'enjeu sociétal mérite plus le rassemblement de bonnes volontés que leur mise en compétition, nous sommes convaincus que des partenariats entre assureurs et réseaux d'aide à la création d'entreprise ou associations de micro-crédit continueront à se nouer et que les produits de micro-assurance finiront un jour par avoir, en France, une place à part entière dans l'offre produits. La « Trousse Première Assurance » et son modèle de distribution ont ouvert la voie, ce qui conforte notre diagnostic et notre engagement pour une micro-assurance qui relève de l'assurance de protection sociale. ●