

# ETATS DES LIEUX DE LA MICRO-ASSURANCE EN AFRIQUE

Michal Matul, Michael J. McCord, Caroline Phily,  
and Job Harms, October 2009

## 1. Dénombrer les bénéficiaires de la micro-assurance sur le continent africain

En Afrique, la micro-assurance est accessible à certains pans de la population à faibles revenus depuis de nombreuses années sous différentes formes. Les structures coopératives d'assurance servent un marché couvrant tous les niveaux de revenus depuis les années 1970. Au cours de la décennie suivante, des systèmes d'assurance santé communautaires sont nés dans le sillage de l'Initiative de Bamako, particulièrement en Afrique de l'Ouest. Au milieu des années 1990, les assureurs commerciaux ont commencé à investir le marché en offrant des produits de micro-assurance spécialisés. Quant à la micro-assurance informelle, elle existe depuis des décennies sous diverses formes, depuis les « tontines » d'Afrique de l'Ouest jusqu'aux sociétés funéraires d'Afrique du Sud, en passant par les groupes d'entraide (« friends in need ») ougandais. Au cours des dix dernières années, l'assurance a été reconnue comme un instrument financier capable d'aider les populations à faibles revenus à gérer leurs risques financiers.

Pour promouvoir l'expansion de services d'assurance de qualité, il est utile de développer une connaissance quantitative du paysage de la micro-assurance en Afrique. Cette note présente les principales conclusions d'une étude réalisée en 2009 par le Fonds pour l'innovation en micro-assurance de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) et le Microinsurance Centre, en collaboration avec l'Organisation des Assurances Africaines, la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (FANAF), le Programme STEP de l'OIT et la Concertation – une association d'acteurs des mutuelles de santé en Afrique.

Sur la base des données de l'année 2008, cette étude actualise et élargit les travaux antérieurs afin de fournir une image détaillée de la micro-assurance en Afrique<sup>1</sup>. Elle définit la micro-assurance comme « un produit d'assurance accessible, soit par son prix soit par son mode de distribution, aux personnes vivant avec moins de 2 dollars des Etats-Unis d'Amérique (USD) environ par jour ». Cette étude n'englobe pas les systèmes nationaux de sécurité

sociale historiques ou émergents, qui peuvent constituer un support important de gestion des risques financiers pour les personnes à faibles revenus, en particulier dans le domaine de la santé. Les liens avec les nombreux autres aspects de la prestation de micro-assurance sont développés dans le rapport intégral, disponible sur le site du Fonds, dans lequel on trouvera également les remerciements et toutes les citations utiles.

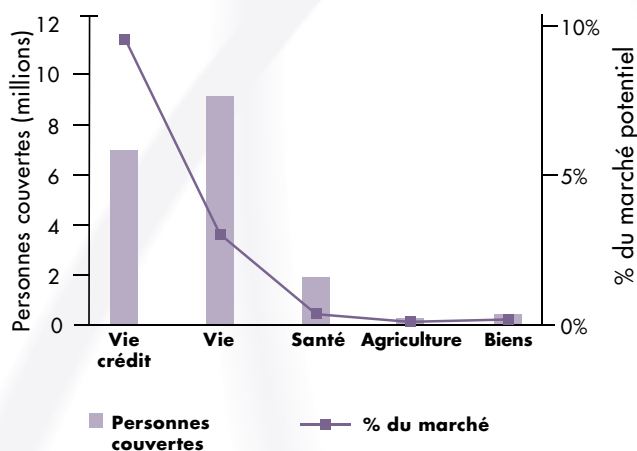
Le Fonds et ses partenaires ont envoyé des demandes d'information sur tout le continent africain lors d'un processus en deux étapes qui a duré trois mois, à la mi-2009. La première phase a consisté à collecter des données de base par le biais d'un outil de sondage en ligne, auquel ont répondu 262 porteurs de risques, distributeurs et organismes d'appui. Ceux qui couvraient plus de 5000 personnes ont été invités à fournir des informations plus complètes lors d'un entretien téléphonique. Après nettoyage des données, la base exploitable comprenait 176 répondants à l'enquête courte couvrant 544 systèmes et 51 organisations donnant des informations détaillées sur 74 produits de micro-assurance. Bien qu'un certain nombre de programmes de micro-assurance n'aient probablement pas répondu, les données obtenues ont été comparées à d'autres études partielles pour vérifier qu'elles ne comportaient pas de lacunes majeures – les seules concernent le Mali (qui devrait compter plus de mutuelles de santé) et le Nigeria (dont les activités d'assurance vie ne reflètent pas le niveau réel plus élevé).

## 2. Combien de personnes sont donc couvertes par la micro-assurance ?

L'étude a recensé 14,7 millions de personnes couvertes par des produits de micro-assurance, soit environ 2,6 % de la population vivant avec moins de 2 dollars USD par jour, dans 32 pays d'Afrique. Sur ce nombre, l'Afrique du Sud, où l'assurance obsèques est omniprésente, y compris dans les zones les plus pauvres, couvre à elle seule 8,2 millions de personnes, soit près de 56 % du total. Par ailleurs, sur le total de 14,7 millions, 10,3 millions sont couvertes par des produits autres que l'assurance décès de l'emprunteur. Le total des primes de micro-assurance versées en 2008 s'élevait à environ 257 millions USD, desquels 88 % ont été collectées par des assureurs réglementés.

<sup>1</sup> Plusieurs efforts ont été faits pour quantifier la micro-assurance et ses composantes dans certaines parties de l'Afrique. L'étude « Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries » réalisée par le Microinsurance Centre en 2007 est jusqu'ici la plus large. A partir de données de l'année 2005, cette étude a identifié qu'à peine plus de 0,3 % de la population pauvre en Afrique – soit 3,5 millions de personnes à faibles revenus – avait accès à la micro-assurance dans dix-huit des quarante et un pays considérés par l'étude (l'Afrique du Sud n'était pas incluse).

**Figure 1 : Nombre de bénéficiaires et taux de pénétration par produit**



Il apparaît clairement que l'Afrique reste dominée par les produits d'assurance vie, comme le montre la figure 1. L'assurance décès de l'emprunteur couvre près de 9,5 % de son marché potentiel, et les autres produits d'assurance vie environ 3,2 %<sup>2</sup>. Les produits de santé, qui sont souvent cités comme les plus demandés, ne couvrent qu'environ 0,3 % de la population à faibles revenus ; l'assurance des biens et l'assurance agricole couvrent une population sensiblement moins nombreuse, mais représentant respectivement 0,2 % et 0,1 % de leurs marchés potentiels<sup>3</sup>. Il est évident qu'il y a encore en Afrique un gros potentiel d'expansion et de croissance de la micro-assurance<sup>4</sup>. On trouve dans certains pays une gamme large de produits, par exemple au Kenya, en Namibie, au Sénégal et au Cameroun, tandis que d'autres environnements sont dominés par une ligne de produits spécifique.

La carte pages 4 et 5 montre que l'Afrique australe et l'Afrique orientale dominent le paysage de la micro-assurance avec respectivement 8,8 millions et 4 millions de personnes couvertes. Cela ne laisse que 1,9 million couverts en Afrique centrale, Afrique du Nord et Afrique de l'Ouest. Cela peut s'expliquer en partie par la dominance de la micro-assurance vie en Afrique du Sud, ainsi que par l'implication des assureurs commerciaux dans la micro-assurance dans l'est et dans le sud du continent.

<sup>2</sup> Taux de pénétration = Nombre de bénéficiaires divisée par la taille du marché total calculée comme suit pour les domaines de risque spécifiques : Décès = part des ménages pauvres (moins de 2 USD) ayant des besoins de crédit (hypothèse 50 %) ; Vie = part de la population pauvre (moins de 2 USD) âgée de 15 à 64 ans ; Santé = population pauvre (moins de 2 USD) ; Agriculture = part des ménages pauvres (moins de 2 USD) vivant dans les zones rurales ; Biens = ménages pauvres (moins de 2 USD).

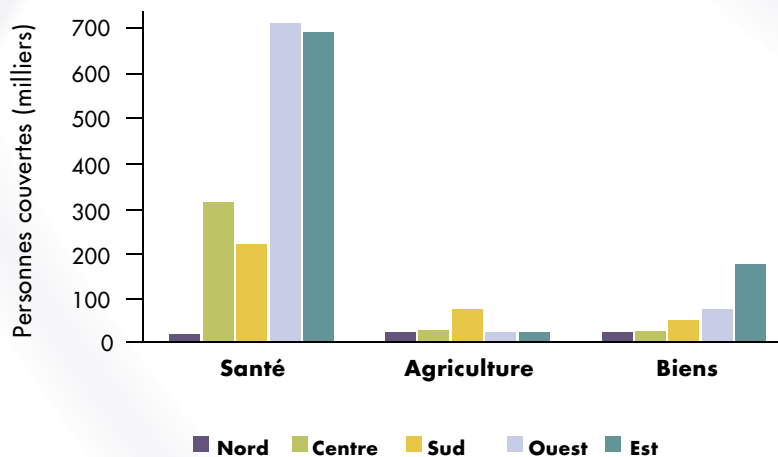
<sup>3</sup> Les systèmes communautaires de santé du secteur formel ne sont pas considérés comme de la micro-assurance si l'adhésion est obligatoire (pas de possibilité de sortir du système). Cette analyse n'inclut pas les quelques nouveaux dispositifs nationaux d'assurance maladie qui s'appuient sur des systèmes communautaires d'assurance maladie et couvrent aussi le secteur informel. Au Ghana, le système des mutuelles de santé à l'échelle des districts affirme couvrir 3,2 millions de bénéficiaires du secteur informel, tandis qu'un accord similaire couvre 2,1 millions de personnes au Rwanda. En outre, les régimes de sécurité sociale en Afrique du Sud, Tunisie, Libye, Egypte, et en Algérie dans une certaine mesure, fournissent également une certaine protection contre les risques de santé et d'invalidité aux populations les plus pauvres.

<sup>4</sup> Noter que la somme des personnes couvertes par produit ne correspond pas au nombre total des personnes couvertes du fait des programmes de micro-assurance offrant plusieurs produits aux mêmes clients.

Cependant, il est également clair que, excepté en Afrique du Nord, les régions sont plus similaires dans leur offre de micro-assurance santé, comme l'illustre la figure 2, qui s'intéresse spécifiquement aux produits hors assurance vie. L'ampleur de l'assurance santé au Sénégal, Bénin, Mali, Cameroun et en Guinée est directement liée aux mutuelles de santé tandis qu'au Kenya et en Ouganda, elle s'explique par l'offre combinée des dispositifs communautaires et des prestataires commerciaux. Les précédentes études ont montré une faiblesse significative de l'offre de micro-assurance dans le nord du continent. Cette forte particularité se retrouve également dans cette étude, ce qui peut s'expliquer par de meilleurs systèmes de sécurité sociale réduisant le besoin de micro-assurance et limitant ainsi ses opportunités de développement.

La micro-assurance est en croissance. Une comparaison avec l'étude de 2005 montre que le nombre de personnes couvertes a quasiment doublé en trois ans. La croissance semble être plus importante ces dernières années. Les données de l'enquête permettant de comparer la portée des services en 2008 et en 2007, on constate que la moitié des régimes concernés ont connu une croissance supérieure à 30 % par an.

**Figure 2 : Nombre de bénéficiaires des produits hors assurance vie par sous-région**



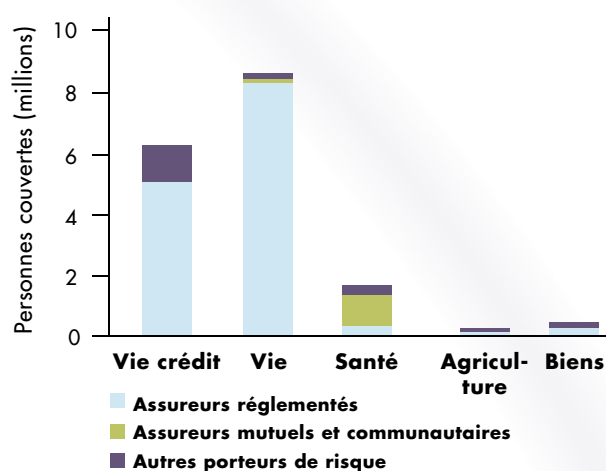
### 3. Qui sont les assureurs ?

Les « assureurs » désignent les institutions qui gèrent le risque d'assurance. Ils comprennent :

- les assureurs réglementés : assureurs commerciaux et sociétés coopératives ou mutuelles d'assurance réglementés par les instances de régulation de l'assurance ;
- les mutuelles de santé et les programmes communautaires de micro-assurance ;
- les institutions de microfinance (IMF), les organisations non gouvernementales (ONG), les hôpitaux et autres structures qui gèrent leurs propres programmes d'assurance non réglementés.

La figure 3 illustre le nombre de personnes couvertes par produit et par type d'assureur. Il est clair que les assureurs réglementés dominent le paysage de l'assurance vie, en dehors des 1,5 million de personnes couvertes par une assurance décès de l'emprunteur fournie principalement par leur institution de microfinance (IMF). Les mutuelles de santé ont joué un rôle important en se concentrant presque exclusivement sur le financement des soins de santé, même si le volume total de l'assurance santé reste limité avec 1,2 million de personnes couvertes par des mutuelles de santé, et 0,8 million par les assureurs réglementés et les autres porteurs de risque.

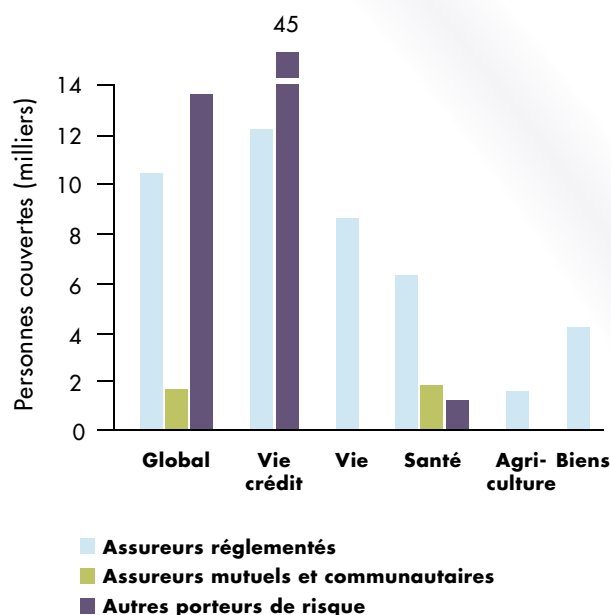
**Figure 3 : Nombre de bénéficiaires par type de produit et type d'assureur**



Les différences significatives de volume selon le produit et le type d'assureur ne sont pas fortement liées à la maturité des systèmes. La moitié d'entre eux ont moins de cinq ans d'existence et il n'y a pas de différences fortes de maturité d'un type d'assureur à un autre, ni d'une région à l'autre. La différence est plus probablement liée à la facilité relative de la prestation de la micro-assurance vie et surtout de la micro-assurance décès de l'emprunteur, et aux produits privilégiés par les différents types d'assureur. Il semble également y avoir un fort 'turn over' des systèmes, caractéristique d'un secteur jeune. La micro-assurance ne connaît pas que la croissance, l'expansion et l'entrée de nouveaux acteurs à travers le continent. En dépit des efforts pour retrouver certains porteurs de risque identifiés lors d'études précédentes, beaucoup n'ont pas pu être localisés et sont supposés inactifs.

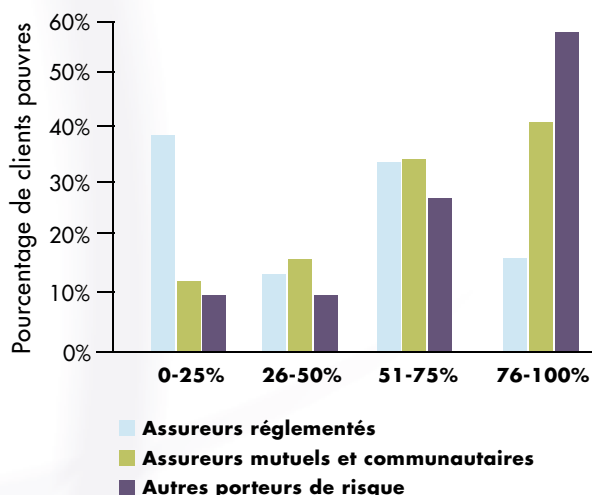
En règle générale, comme l'illustre la figure 4 qui présente les valeurs médianes du nombre d'assurés par système, les assureurs réglementés gèrent de gros volumes d'assurés dans les secteurs vie et santé, et plutôt moins dans les secteurs agriculture et biens. Cela pourrait suggérer que, dans une activité où de gros volumes sont essentiels, les assureurs réglementés ont un avantage du fait de leur capacité à générer plus d'assurés par institution. Cela semble être le cas de l'assurance santé, pour laquelle la taille des groupes assurés est nettement plus importante chez les assureurs réglementés que chez les mutuelles. Fait intéressant, certaines grandes IMF tirent parti de leur taille et portent le risque elles-mêmes, réduisant ainsi les coûts administratifs.

**Figure 4 : Valeurs médianes du nombre d'assurés par système et par type d'assureur**

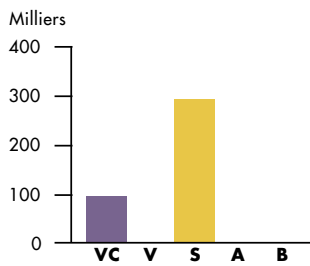


La micro-assurance étant conçue pour répondre aux besoins des pauvres « solvables » et des personnes non pauvres mais vulnérables à la pauvreté, il est intéressant d'utiliser le pourcentage de clients pauvres (vivant avec moins de 2 USD par jour) comme indicateur indirect pour caractériser les segments de marché servis par les différents types d'institution. Comme le montre la figure 5, les mutuelles de santé et les autres porteurs de risque (tels que les IMF et les ONG) se concentrent sur des marchés qui tendent à être majoritairement pauvres. En effet 70 % des porteurs de risque identifiés ont une clientèle ou une base de membres essentiellement composée de pauvres. Cette constatation suggère qu'il est important de soutenir le développement de modèles diversifiés, si l'intention est d'élargir la micro-assurance à l'ensemble des segments à faibles revenus. Certains types institutionnels pourraient efficacement se concentrer sur les groupes cibles les plus pauvres, tandis que d'autres pourraient être plus efficaces sur les marchés un peu moins pauvres.

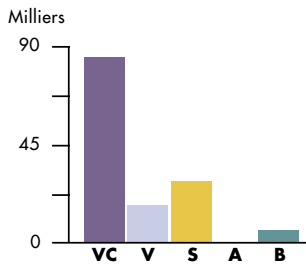
**Figure 5 : Niveau de pauvreté des clients par type d'assureur**



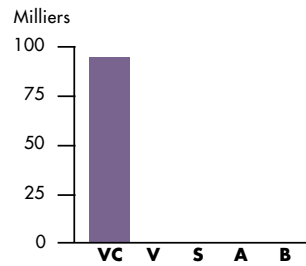
**Sénégal**



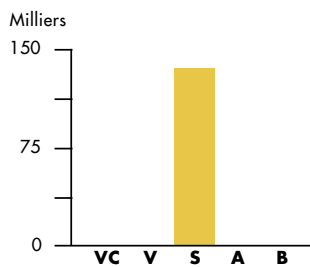
**Burkina Faso**



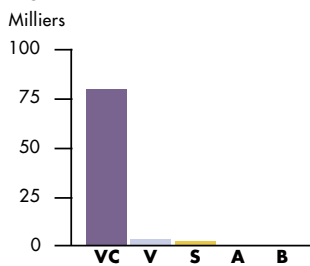
**Tunisie**



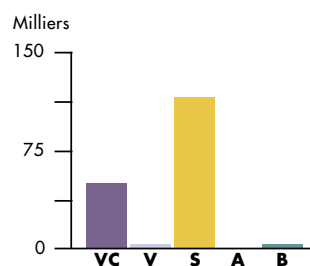
**Guinée**



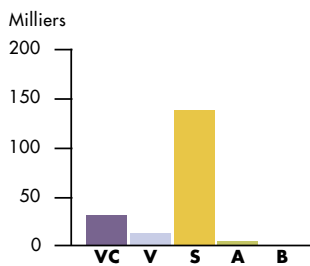
**Togo**



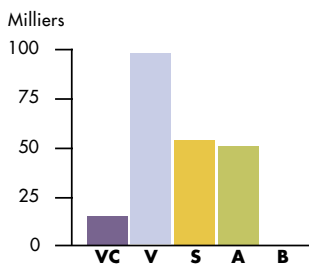
**Bénin**



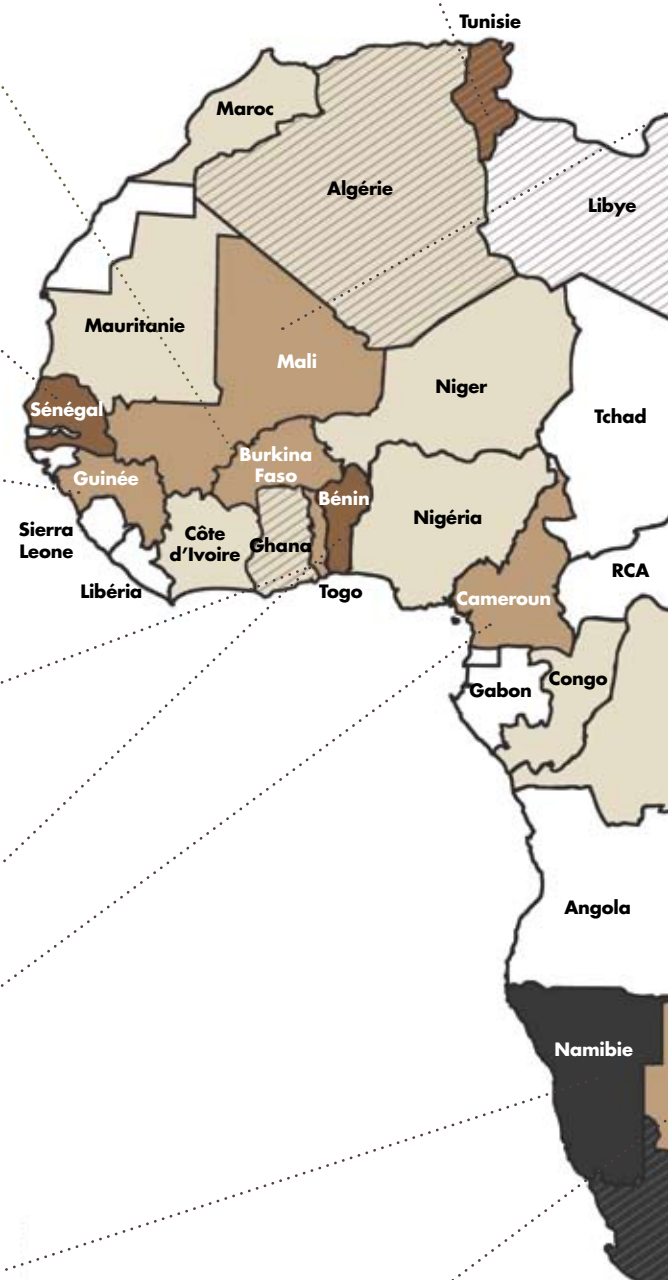
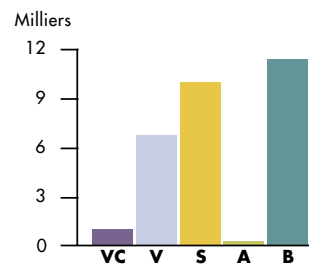
**Cameroun**



**Namibie**



**Botswana**



**% des populations pauvres avec micro-assurance**

> 8%

2 - 8%

1 - 2%

0 - 1%

0%

Pays dotés de systèmes de sécurité sociale accessibles aux populations les plus pauvres.



#### 4. Les bénéficiaires sont-ils couverts au-delà de l'assurance décès de l'emprunteur ?

En Afrique, les micro-assureurs offrent une grande variété de produits. Bien que l'assurance vie soit nettement prédominante, les efforts pour fournir d'autres produits constituent une réponse importante à la demande du marché et créent un effet de démonstration favorisant l'implication d'autres assureurs. Cela peut à terme se traduire par des ventes massives de produits diversifiés.

Au total, le nombre de personnes possédant une assurance vie a été estimé à 9,1 millions. Les produits d'assurance obsèques et d'assurance contre les accidents corporels, couvrant environ 6,2 millions de personnes, sont les polices d'assurance vie prédominantes. L'assurance contre les accidents corporels, peu onéreuse, est couramment fournie en sus par les assureurs, et le nombre relativement élevé de bénéficiaires d'assurance obsèques est lié aux questions culturelles en Afrique du Sud. Swiss Re rapporte que le taux de pénétration de l'assurance vie en Afrique du Sud se place au troisième rang mondial (Sigma n°3/2009). Même si les données concernant l'Afrique du Sud incluent les pensions et l'épargne, ce qui n'est pas le cas de la plupart des autres pays, l'exemple sud-africain montre que les facteurs culturels jouent un rôle important dans le développement de la micro-assurance.

Les polices d'assurance vie à terme (4,8 millions) sont relativement faciles à gérer et peu coûteuses et sont par conséquent couramment offertes dans de nombreux pays africains. Les polices d'assurance mixtes (0,8 million) sont moins disponibles, car leur échéance à plus long terme en rend la gestion plus complexe et le risque plus élevé pour l'assuré. Toutefois, les personnes à faibles revenus ont tendance à avoir une préférence pour les produits d'épargne bloquée ainsi que des objectifs financiers à long terme qui devraient susciter l'intérêt pour ces produits. Dans la pratique, les assureurs se heurtent couramment à un taux d'abandon élevé pour ces produits car les assurés à faibles revenus ont des difficultés à honorer le paiement régulier des primes sur de longues périodes.

Le produit de micro-assurance qui touche le plus grand nombre de personnes en Afrique – 7 millions – est une assurance décès de l'emprunteur, dont la souscription est généralement requise lors de l'octroi d'un microcrédit ou d'un autre emprunt. Il s'agit en effet du produit le plus simple à offrir, il est facile de contraindre les emprunteurs à le contracter et il peut s'avérer très rentable, particulièrement du fait que les emprunteurs ne sont souvent pas conscients qu'ils ont acheté une assurance avec leur prêt. Il est intéressant à ce titre d'observer que les personnes couvertes par une simple assurance décès de l'emprunteur semblent penser que le produit n'est pas pour eux, mais plutôt pour le prêteur. Les assureurs reconnaissent ce problème et au moins 25 % des personnes couvertes par une assurance décès de l'emprunteur bénéficient d'un produit étendu offrant des avantages supplémentaires aux membres survivants du ménage.

Les produits de santé couvrent au moins 1,9 million de personnes, sur lesquelles 1,3 million bénéficient de couvertures complètes couvrant à la fois les hospitalisations et les soins ambulatoires, principalement fournis par les mutuelles de santé et un petit nombre d'acteurs commerciaux spécialisés.

Dans la catégorie de l'assurance agricole, l'étude a identifié moins de 80 000 personnes couvertes en comptant les produits couvrant l'élevage et les cultures et les divers autres produits d'assurance indexée. Sur un continent qui a un tel besoin en matière de gestion des risques agricoles, ce mince résultat révèle dramatiquement la nécessité de trouver de meilleurs outils pour les agriculteurs. L'évolution récente des produits de micro-assurance indexés offrent la perspective d'une percée majeure pour l'agriculture. Toutefois, il est important de rappeler que ces produits sont toujours en test et ont en général un taux d'adoption limité. Il y a toujours débat sur le potentiel réel des couvertures indexées en micro-assurance.

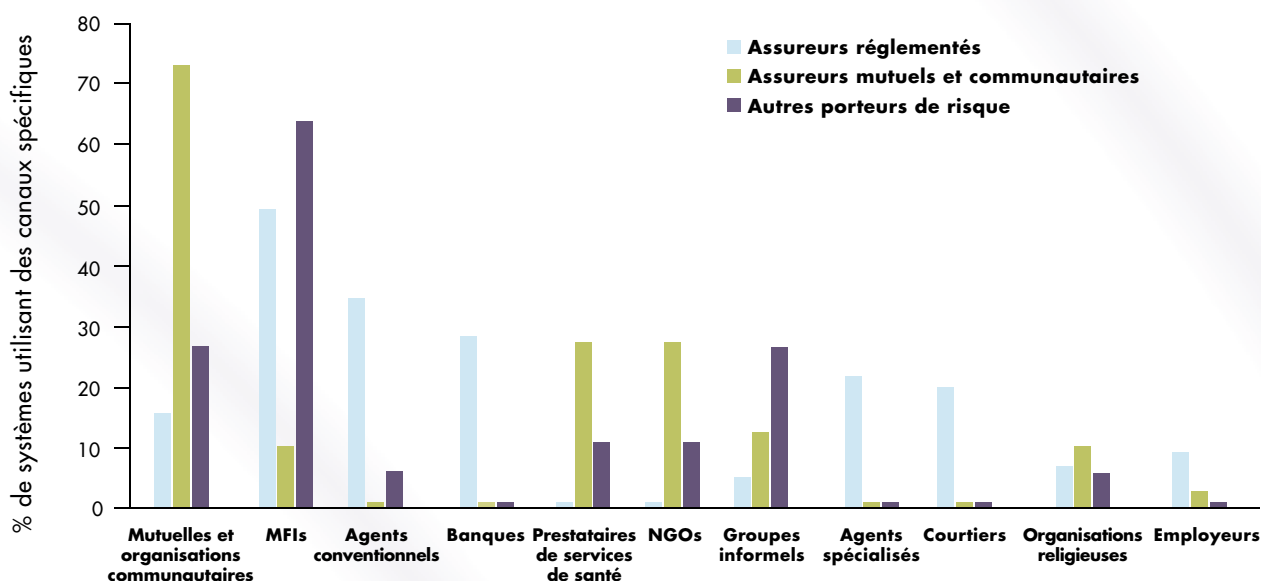
Le nombre de personnes ayant accès à des produits d'assurance sur les biens non liés à l'agriculture est estimé à moins de 300 000. L'assurance de biens commerciaux arrive en tête, mais avec 140 000 assurés seulement.

La préférence très marquée des assureurs réglementés pour l'offre de produits d'assurance vie peut aussi suggérer une réticence à intervenir dans le domaine de la santé et d'autres domaines de la micro-assurance. Le manque évident de couverture maladie, alors même que les soins de santé sont généralement considérés comme la priorité en matière de gestion des risques par les familles à faibles revenus, relève probablement de facteurs multiples qui devront être résolus si l'on veut remédier à ce manque :

- insuffisance des données sur le risque relatif à ce marché empêchant la détermination de primes ;
- Niveau élevé des primes en santé par rapport aux autres produits de gestion du risque ;
- Limites liées à la disponibilité et à la qualité de l'offre de soin ;
- Aspects réglementaires.

Si la micro-assurance veut démontrer son efficacité en tant que stratégie de gestion du risque pour les ménages pauvres en Afrique, les porteurs de risque devront à la fois mieux prendre en compte les demandes du marché dans la conception de leurs produits et assurer leur viabilité.

**Figure 6: Canaux de distribution utilisés par type d'assureur**



## 5. Faire entrer la micro-assurance dans les ménages pauvres

Le plus grand défi de la micro-assurance consiste sans doute à offrir ses produits de manière efficiente et efficace à ses clients et à fournir un service de bonne qualité. En Afrique, les assureurs s'efforcent de relever ces défis en utilisant une variété de canaux de distribution, comme le montre la figure 6. Les organisations communautaires, mutuelles et institutions de microfinance apparaissent comme les distributeurs les plus importants. Certains assureurs réglementés en Afrique continuent d'utiliser des modes de distribution conventionnels, mais la situation évolue lentement en Afrique du Sud et au Kenya, pays dans lesquels les expériences de test de canaux alternatifs (détaillants ou fournisseurs de téléphonie mobile) sont plus nombreuses.

La forte dépendance aux IMF est susceptible d'être un facteur limitant pour l'expansion massive de la micro-assurance. Actuellement, le MIX Market ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)) estime le nombre d'emprunteurs de microfinance en Afrique à 7,3 millions, même si un nombre considérable de programmes de microfinance ne sont pas signalés au MIX. Or, le marché potentiel de la micro-assurance en Afrique devrait être de plus de 70 millions de personnes pour l'assurance décès de l'emprunteur et de 500 millions pour l'assurance santé. La massification de la micro-assurance nécessitera une plus grande pénétration par le biais des IMF, ainsi qu'un effort significatif pour développer les services à travers d'autres canaux de distribution, peut-être encore non testés à ce jour.

## 6. Pourquoi tous les ménages pauvres ne contractent-ils pas de micro-assurance ?

Au cours de l'étude, les acteurs interrogés ont répondu à plusieurs questions permettant d'évaluer leur perception des marchés de micro-assurance sur lesquels ils étaient actifs. La nécessité de croissance et d'expansion de la micro-assurance tend à être partout reconnue. Les répondants ont été interrogés sur leurs prévisions en matière de croissance de la micro-assurance dans leur pays. Plus de 70 % des répondants étaient plutôt ou tout-à-fait d'avis que leur marché allait croître de 5 % au cours de l'année suivante. Sur les perspectives à plus long terme, une prévision de croissance de 100 % au cours des cinq prochaines années, beaucoup ont montré une plus grande incertitude ; 38 % seulement des personnes interrogées étaient plutôt ou tout-à-fait d'accord avec cette prévision. Cette hésitation peut montrer que les répondants reconnaissent les limites des canaux de transmission actuels comme suggéré ci-dessus. Selon eux, les obstacles les plus importants à cette expansion sont :

- Du côté de la demande : le manque de compréhension des clients potentiels vis-à-vis de l'assurance (80 %) et la capacité limitée des clients potentiels à payer des primes (72 %) ;
- Du côté de l'offre : le manque de technologies de l'information au service de la micro-assurance (78 %), les coûts administratifs trop élevés (71 %), le manque de personnel qualifié dans le domaine de la micro-assurance (73 %).

Lorsque l'on étudie ces aspects par le prisme de la maturité des programmes et des types institutionnels, certaines généralisations apparaissent. Les mutuelles de santé suggèrent que leurs difficultés relèvent fortement du manque de technologies (beaucoup ne sont pas informatisées), de la capacité du management et du personnel (souvent recruté localement et sans expertise), de la capacité des membres à payer leurs primes et de l'accès à la

réassurance (elles n'ont pas le statut légal d'assureur). Pour les assureurs commerciaux, les aspects saillants sont les efforts de réduction des coûts par le biais des technologies ainsi qu'un certain scepticisme vis-à-vis de la demande du marché. Enfin, sur les marchés plus matures, les porteurs de risque voient un besoin prédominant d'éducation des consommateurs pour aider à faciliter les ventes et la compréhension générale du marché.

## 7. Des millions de personnes servies ?

La micro-assurance est en croissance et en pleine expansion en Afrique. Plus de quatorze millions de personnes à faibles revenus sur le continent étaient couvertes par la micro-assurance à la fin de l'année 2008. Si l'on exclut l'Afrique du Sud (8,2 millions), qui n'était pas prise en compte dans l'étude 2007, ce chiffre passe à 6,4 millions en 2008. Soit une augmentation de plus de 80 % par rapport aux 3,5 millions recensés en 2005. Une croissance dont nul ne peut nier l'importance.

En dépit de cette croissance, de fortes disparités demeurent. Des pans importants du continent restent vides de toute offre, ou quasiment. La couverture santé, l'assurance agricole et la protection des biens, toutes très nécessaires aux segments à faibles revenus, ne représentent à l'évidence qu'une minuscule proportion de l'assurance vie. Ceux qui proposent de l'assurance santé ont des difficultés à toucher un volume suffisant. L'assurance décès de l'emprunteur, produit de faible valeur pour les segments à faibles revenus, domine le paysage.

La croissance massive de la micro-assurance passera par des efforts importants et des démarches innovantes permettant de :

- Réduire les coûts administratifs pour toutes les parties ;
- Sensibiliser les populations à faibles revenus pour les aider à comprendre la valeur de l'assurance ;
- Renforcer les capacités des acteurs à développer, vendre et gérer de meilleurs produits ;
- Élargir la gamme des distributeurs et des porteurs de risque et améliorer leur efficacité.

Sous couvert de l'Organisation internationale du travail (OIT) et du Programme Finance et Solidarité, le **Fonds pour l'innovation en micro-assurance** vise à accroître la disponibilité de produits d'assurance de qualité pour les personnes à faibles revenus des pays en développement (PED) afin de les protéger des risques et rompre le cycle de la pauvreté. Le Fonds a été créé en 2008 grâce à une subvention de la Fondation Bill et Melinda Gates. Pour en savoir plus : [www.ilo.org/microassurance](http://www.ilo.org/microassurance).

Depuis sa création en 2000, le **MicroInsurance Centre** a principalement consacré ses efforts à élargir de manière significative l'accès des personnes à faibles revenus à des services de micro-assurance de qualité dans les PED. En associant assistance technique au développement de produits, recherche et sensibilisation, le MicroInsurance Centre poursuit l'objectif de voir plusieurs milliards de personnes accéder à des produits de micro-assurance adaptés offerts par des assureurs performants.

Pour en savoir plus : [www.microinsurancecentre.org](http://www.microinsurancecentre.org).



Bureau  
international  
du Travail



The social dimension of finance

[microinsurance@ilo.org](mailto:microinsurance@ilo.org)  
[www.ilo.org/microinsurance](http://www.ilo.org/microinsurance)

