

LA PROBLÉMATIQUE D'ASSURANCE DES VENDEUSES DANS LES MUTUELLES DE SOLIDARITÉ A GOMA ET A KISANGANI

Par

Cadette MBULA MAPANZA

Chef de Travaux à la Faculté de Droit de l'Université de Kisangani

RÉSUMÉ

En République Démocratique du Congo, malgré la libéralisation du secteur des assurances par la loi du 17 mars 2015 et par ricochet, la vente de certains produits des assurances dans certaines Institutions de Microfinance de Goma et de Kisangani, le constat est que beaucoup de vendeuses de ces deux villes recourent aux dispositifs informels d'assurance mis place par les mutuelles de solidarité (Diamuso).

Cette adhésion massive est motivée par le fait non seulement de défaut de promotion suffisante dans les assurances formelles, mais aussi et surtout du fait des conditions d'accès et de bénéfice faciles qu'offrent les Diamuso, de la prise en charge par ceux-ci de plusieurs risques encourus par ces vendeuses ainsi que des montants dérisoires de cotisations (prime) qu'ils fixent.

Au demeurant, la présente étude a permis de démontrer que les prestations de garantie (indemnisation) dans les Diamuso sont toujours inférieures comparativement aux pertes occasionnées par le sinistre. Ce qui pose un réel problème de sécurisation des vendeuses.

En tout état de cause, il sera nécessaire de mener une réflexion sur des alternatives de développement en RDC de l'assurance formelle inclusive.

Mots-clés : RDC, Mutuelle de solidarité (Muso), assurance, vendeuses, risques, primes, prestation de garantie, sécurisation, assurance formelle inclusive

ABSTRACT

In the Democratic Republic of the Congo, despite the liberalization of the insurance sector by the law of March 17, 2015, and by ricochet, the sale of certain insurance products in certain Microfinance Institutions in Goma and Kisangani, the observation is that many saleswomen in these two cities resort to informal insurance schemes set up by solidarity mutuals (Diamuso).

This massive take-up is motivated not only by the lack of sufficient promotion in formal insurance schemes, but also and above all by the easy access and benefit

conditions offered by the Diamuso, the fact that they take on many of the risks incurred by these saleswomen, and the derisory premium amounts they set.

Moreover, this study has shown that the guarantee benefits (compensation) offered by Diamuso are always lower than the losses incurred. This poses a real problem when it comes to providing security for saleswomen.

In any case, it will be necessary to reflect on alternatives for the development of inclusive formal insurance in the DRC.

Keywords: *DRC, Mutuelle de solidarité (Muso), insurance, saleswomen, risks, premiums, guarantee benefits, security, formal inclusive insurance.*

INTRODUCTION

1. Contexte et problématique

Au niveau mondial, l'assurance est actuellement reconnue comme un instrument clé pour atteindre les Objectifs de Développement Durable (ODD). Dans ce cadre, elle peut contribuer entre autres à réduire la pauvreté¹ mais aussi et surtout à contribuer au renforcement de l'égalité entre les sexes (ODD 5). Le fondement de l'assurance étant la prévention et l'anticipation des risques, elle se situe au cœur de l'idée de développement durable dans ses trois dimensions : économique, sociale et environnementale. Elle apporte de la sécurité aux humains en les protégeant contre les risques qui les menacent, en leur donnant ainsi confiance dans l'avenir².

En RDC, près de 70%³ des ménages vivent sous le seuil national de pauvreté. Cette population pauvre est constituée majoritairement des femmes qui, évoluant quasiment dans le secteur informel, ne bénéficient d'aucune politique de couverture sociale.

Les populations d'Afrique subsaharienne⁴ ont davantage recours à la solidarité familiale ou à la constitution d'épargne de précaution via des systèmes de prévoyance traditionnelle tels que les tontines, les groupements d'entraide pour compenser les failles du système d'assurance formel. Mais ces

¹ BANQUE MONDIALE, *Doing Business 2015 : égalité des chances pour tous*, Washington, Banque Mondiale.

² Cette confiance apporte une certaine liberté qui permet de faire de choix plus important et plus risqués pour avoir des meilleurs résultats. Elle favorise la création et l'innovation, d'où le qualificatif de catalyseur.

³ Ahmed MOUMMI, *Analyse de la pauvreté en République démocratique du Congo*, Working Papers Series N° 112, African Development Bank, Tunis, Tunisia, p. 17.

⁴ GUILLAUME BARBEROUSSE, « L'Afrique subsaharienne, nouvelle frontière des assureurs ? », blog-secteur-privé-développement.fr, consulté le 23 octobre 2021.

mécanismes ne suffisent pas : une grande majorité de la population dont les femmes, reste sur le plan financier, extrêmement vulnérable aux aléas de la vie.

Avec plus de 105 millions d'habitants, la RDC dispose d'un grand marché des assurances, certes naissant, mais qui intéresse les opérateurs pour son énorme potentiel. Le secteur pèse actuellement 100 millions de dollars selon les données de l'ARCA qui projette une évolution de 800 millions de dollars à court terme et 3 à 4 milliards de dollars d'ici 2027.⁵

Les systèmes de protection sociale modernes constituent une forme d'assurance sociale instaurés au XIX^e siècle pour satisfaire les besoins sociaux de la classe ouvrière urbaine nés de l'industrialisation. Aujourd'hui, les systèmes des assurances sociales se sont répandus partout dans le monde au point que le droit de la sécurité sociale est érigé en droit fondamental de la personne humaine⁶. En RDC, l'assurance sociale est organisée autour de différents régimes, orientés vers les travailleurs des secteurs formels publics et privés⁷.

Le très faible essor des mutuelles des assurances tant commerciales que sociale, comme celles qui existent en Europe ou en Afrique du sud, constitue également un frein au développement de l'assurance en RDC.

Malheureusement, malgré sa libéralisation, le secteur des assurances commerciales a du mal à décoller. Mais aussi les tentatives pour étendre la couverture de la sécurité sociale légale notamment aux travailleurs de l'économie informelle se sont révélées insuffisantes jusqu'ici. Pourtant le nouveau code des assurances en vigueur depuis 2016 organise les mutuelles d'assurance en ses articles 303 à 350 et la loi du 8 février 2017 détermine les principes fondamentaux relatifs à la mutualité permettant par là même la possibilité de couverture sociale aux acteurs du secteur informel dont principalement les femmes vendeuses à travers les mutuelles privées agréées de prévoyance.

C'est dans ce contexte que les femmes vendeuses des villes de Goma et de Kisangani se réunissent dans des associations ou groupements d'entraide (Musos) en vue de se protéger contre certains aléas de la vie (décès, perte de capital, maladie,...) bien que ces structures existentielles atypiques et de refuge ne prennent pas en compte tous leurs besoins en matière d'assurance.

⁵ ESSOR et ELAN, *Rapport sur l'évaluation du secteur de l'assurance en RDC*, 2021, p. 9.

⁶ L.R. KOTOKO, *De la solidarité comme moyen de réparation du préjudice en Afrique à la notion d'assurance : le cas du Bénin et de la Mauritanie*, Université CAEN Normandie, Thèse, 2017, p.162.

⁷ RDC, « Notre Protection Sociale, Politique nationale de protection sociale », v 1, décembre 2016, p. 18.

Paraphrasant Adolphe Munkulu, ces associations constituent pour elles la seule forme de sécurité et d'assurance sociales⁸.

Ce constat suscite la question ci-après à laquelle l'étude se propose de répondre :

- Pourquoi les vendeuses de Goma et Kisangani préfèrent les dispositifs informels d'assurance mis en place par les Muso en lieu et place de l'assurance formelle pour se prémunir contre les risques socioéconomiques ?

2. Hypothèses

Les femmes vendeuses de Goma et de Kisangani préféreraient les DIAMUSO à l'assurance formelle suite au défaut de promotion suffisante sur celle-ci et des limites qu'elle affiche.

3. Intérêts et objectifs

Le sujet présente un double intérêt : scientifique et pratique.

Sur le plan scientifique, il se veut une modeste contribution à la doctrine relative au droit des assurances, plus précisément au droit de la micro-assurance et à celui de la sécurité ou protection sociale des femmes.

Au plan pratique, l'étude interpelle les autorités congolaises sur la nécessité de rendre attractif le secteur d'assurances à toutes les catégories professionnelles pour lui (secteur) faire jouer son rôle de bouclier de l'économie nationale.

La présente étude vise deux objectifs :

- Identifier les facteurs qui empêchent les vendeuses de Goma et de Kisangani à intégrer l'assurance formelle en RDC.

4. Délimitation, méthodologie et plan de l'étude

A. Délimitation

Sur le plan matériel, cette étude porte sur l'assurance ou l'assistance organisée dans les mutuelles de solidarité à travers la caisse rouge par les femmes vendeuses de Goma et de Kisangani.

Au plan spatial, l'étude porte sur les villes de Kisangani d'autant plus que c'est une ville où la pauvreté et la microfinance informelle des femmes au sens large sont très développées ; ainsi que de Goma qui est selon les statistiques la première ville en terme de développement de la microfinance formelle en RDC⁹

⁸ Adolphe MUNKULU MBATA, *Pratiques informelles et Solidarité en Afrique : solidarité et stratégies de survie en milieu urbain congolais – les microcrédits*, Paris, L'Harmattan, 2008, p.224.

⁹ Source : Rapport de la Banque Centrale du Congo de 2019, cité par D. KABONGO - KABONGO, *Mutuelle de Solidarité et Microfinance en Afrique. Le cas de l'Ituri en RD Congo*, L'Harmattan, Paris, 2022, p. 48.

et ce, dans le but de favoriser la comparaison des données et résultats qui seront issus dans les deux villes retenues.

Dans le temps, la recherche se focalise sur la période allant de 2016 à 2021. L'année 2016 est celle de l'entrée en vigueur du nouveau code des assurances qui consacre la libération de ce secteur avec la possibilité de création de plusieurs sociétés et des mutuelles d'assurance. L'année 2021, quant à elle, est retenue comme étant l'année où la présente dissertation a été amorcée.

B. Méthodologie

1° Méthode

Nous avons eu recours, pour atteindre nos objectifs dans la réalisation du présent article, à la méthode dogmatique juridique et à l'approche sociologique.

La dogmatique juridique qui vise à exposer l'état du droit tel qu'il existe, a vocation à une « présentation savante du droit positif »¹⁰, ce qui emporte la description du contenu du droit « en se fondant exclusivement sur l'observation des normes en vigueur »¹¹. En outre, cette méthode a, sur le positivisme, l'avantage d'induire une dimension interprétative, en tant que domaine de la science du droit consacré à l'interprétation et à la systématisation des normes juridiques par l'exposé de principes généraux.¹² C'est dans cette perspective qu'elle permet d'analyser et d'explicitier, aux fins de les rendre compréhensibles les textes juridiques tant internationaux que nationaux qui régissent le domaine des assurances, des micro-assurances et de genre.¹³

Elle nous a permis de compiler puis d'analyser la législation sur la microfinance au sens large en vue de comprendre les vraies raisons de la présence massive des vendeuses dans les dispositifs informels d'assurance mis en place par les Muso (DIAMUSO). A croire le professeur ESISO¹⁴, cette méthode ne vise pas directement l'explication, mais organise une voie possible, un secours théorique à côté de la discipline principale dans laquelle le chercheur se spécialise, un intermédiaire.

Nous avons inscrit notre démarche dans une approche sociologique centrée sur l'analyse des expériences des stratégies et des pratiques socioéconomique d'acteurs populaires. Il s'agit d'aborder le DIAMUSO comme un phénomène

¹⁰ C. ATIAS, *Épistémologie juridique*, Paris, Dalloz, n° 7, 2002, p. 6.

¹¹ R. NADEAU, *Vocabulaire technique et analytique de l'épistémologie*, Paris, PUF, 1999, p. XI.

¹² C. ATIAS, *idem*.

¹³ AMISI HERADY, *Droit civil : les personnes, les incapacités, la famille*, 4^e éd., EDUPC, Kinshasa, 2016, p.20.

¹⁴ ESISO - ASIA - AMANI, *Manuel de méthodologie de recherche en sciences sociales*, Presses Universitaires de Kisangani, 2012, p. 83.

socioéconomique complexe en interaction avec les réalités locales et globales à travers des études des cas pratiques d'acteurs.

2° Techniques

a. Techniques de récolte des données

Pour récolter les données, la documentation, l'observation directe désengagée, le questionnaire, l'entretien libre, l'entretien structuré nous ont paru les mieux indiqués.

b. Techniques de traitement des données

L'analyse de contenu servira de traiter les données qualitatives ; alors que les techniques statistiques seront mises en contribution pour le traitement des données chiffrées.

C. Subdivision de l'étude

Outre l'introduction et la conclusion, cette étude sera articulée autour de deux points suivants : Le premier aura pour objet de clarifier la notion des Muso (I), le second portera sur l'étude de la micro-assurance à Goma et Kisangani (II).

I. LES MUTUELLES DE SOLIDARITÉ

I.1 Notion

Dans le cadre de la présente analyse la Mutuelle de Solidarité est définie comme un groupement de personnes d'une même localité, même quartier ou même rayon ou secteur d'activités dans le marché, qui ont décidé de s'unir pour gérer un système simple, souple et solidaire, articulé autour d'au moins une des caisses suivantes : une caisse verte qui recueille les cotisations récupérables, dont le montant accumulé constitue le fonds de crédit, une caisse rouge qui recueille des cotisations non récupérables et sert de fonds de secours, et une caisse bleue qui peut accueillir des financements de l'extérieur.

La MUSO poursuit entre autre objectif de renforcer la solidarité de la communauté ; autour de la caisse rouge de secours s'exprime la solidarité de la communauté face aux fréquents aléas de la vie : maladie, décès, vol, incendie, etc.

I.2 Types de Muso

Dans le cadre de cette étude, la catégorisation des Muso se fera en deux groupes compte tenu des caisses organisées en leur sein. Ainsi, Dieudonné Kabongo¹⁵ distingue les Muso considérées comme un outil financier populaire de celles considérées comme une microfinance sociale et solidaire.

¹⁵ D. KABONGO-KABONGO, *op. cit.*, p. 135

a) Caisses verte et bleue : outil financier populaire

La caisse verte est une caisse d'épargne et de crédit pour le petit crédit local. A dates régulières les membres cotisent le montant qu'ils ont déterminé, ensemble. La cotisation est récupérable uniquement si le membre quitte la MUSO.

La caisse bleue quant à elle est une caisse de refinancement et d'échanges avec l'extérieur, qui se justifie par le fait que les besoins de financement des femmes vendeuses sont immenses car l'argent collecté dans la caisse verte ne peut suffire à lui seul à satisfaire tous leurs besoins. La caisse de refinancement de la MUSO ne devra être alimentée par les tiers que si la caisse verte a fonctionné correctement pendant une certaine période. Au départ, les fonds versés dans la caisse bleue sont utilisés pour renforcer les capacités de la caisse verte. La caisse bleue sert en outre à des achats individuels ou collectifs à l'extérieur.

Il sied de relever que c'est uniquement dans la ville de Kisangani, après enquête, qu'il existe deux MUSO qui organisent la caisse bleue en leur sein. Il s'agit de « cinq chantiers » du marché urbain de Kisangani et de « Association des commerçants du marché de 11^{ème} (A.C.M. 11^{ème}) » du marché central de la commune Tshopo. Ce financement de la caisse bleue est fait le plus souvent par les membres d'honneur constitués des politiciens.

b) La caisse rouge : outil de micro assurance social et solidaire

Elle est une caisse de secours ou d'assurance. Elle améliore la MUSO et est alimentée par des cotisations définitives et non récupérables, dont le montant est aussi fixé par les membres. Son utilisation est décidée par les membres, en fonction d'une grille d'intervention fixée par eux. La caisse rouge a été surnommée par les MUSO, « la caisse aux yeux rouges », qui peuvent exprimer un grand bonheur, tout comme un grand malheur. Elle est la caisse de la solidarité. Dans certaines MUSO identifiées dans certains marchés de Kisangani et à Goma, la caisse-rouge est l'unique caisse à être organisée ; surtout lorsqu'il y a décès ou hospitalisation d'un membre. Dans ce cas, un des membres de comité procède à la collecte de l'agent que l'on remet soit à la famille ou au membre sinistré selon le cas, juste après la cotisation.

Comme son nom l'indique, la MUSO développe la solidarité (aide d'urgence, don, subvention, etc.) entre les membres. Cette solidarité est financée par des mécanismes choisis et définis par les membres eux-mêmes, et elle est mise en œuvre par la caisse rouge, sans interférence extérieure, puisque c'est l'argent des membres qui est en jeu.

c) Les caisses organisées par les Muso de Kisangani et Goma

Dans la ville de Kisangani, parmi les 33 mutuelles de solidarité retenues comme échantillon, deux mutuelles organisent les trois caisses (caisse-verte, caisse-rouge et caisse-bleue) 24 mutuelles, quant à elles, organisent deux caisses (c'est-à-dire caisse-verte et caisse-rouge) contre 8 mutuelles qui organisent en leur sein rien que la caisse de secours ou caisse-rouge.

Tableau 1 : MUSO dans la commune Makiso : marché urbain de Kisangani

Dénomination de MUSO	Effectif de membres	Caisses organisées
1. La Grande Famille	30 membres	Verte et rouge
2. Coup marteau	70 membres	Verte et rouge
3. Cinq Chantiers	60 membres	Verte, rouge et bleue
4. SEKEMEYA	30 membres	Rouge
5. Tosalisana	100 membres	Verte et rouge
6. Matuma	30 membres	Rouge
7. Solo Nyama	100 membres	Verte et rouge
8. Lisungi	70 membres	Verte et rouge
9. A.V.P. frais	400 membres	Verte et rouge
10. KASENYA	30 membres	Rouge
11. Boyokani Pilipili	25 membres	Rouge
12. Lungu Sport	60 membres	Rouge
13. Ketch Sport	130 membres	Verte et rouge
14. Tshanga Mukiya	25 membres	Rouge
15. Aide-Mutuelle	40 membres	Verte et rouge

Source : Enquête de terrain

Tableau 2 : MUSO dans la commune Tshopo : marché « 11^{ème} »

Dénomination MUSO	Effectif des membres	Caisse organisée
1. A.C.M.11 ^{ème}	195 membres	Verte, bleue et rouge
2. KOPO	50 membres	Rouge
3. SOLO NYAMA	40 membres	Rouge
4. BANA SONGO	50 membres	Rouge
5. BOLINGO	36 membres	Rouge

Source : Enquête de terrain

Tableau 3 : MUSO dans la commune Mangobo : Marché centrale de Mangobo « Limanga ya sé »

Dénomination MUSO	Effectif des membres	Caisse organisée
1. BANA KOPO	30 membres	Verte et Rouge
2. BANA LEGUME	50 membres	Rouge
3. BANA MBISI	50 membres	Verte et rouge
4. BAINABA LOSAMBO	40 membres	Rouge
5. SOLO NYAMA	20 membres	Rouge

Source : Enquête de terrain

Tableau 4 : MUSO dans la commune Kabondo : Marché central de Kabondo « Foyer »

Dénomination MUSO	Effectif des membres	Caisse organisée
1. KOPO	60 membres	Verte et rouge
2. UPENDO	49 membres	Rouge

Source : Enquête de terrain

Tableau 5 : MUSO dans la commune Kisangani : Marché central de la commune Kisangani

Dénomination MUSO	Effectif des membres	Caisse organisée
1. AMACO	30 membres	Rouge

Source : Enquête de terrain

Tableau 6 : MUSO dans la commune Lubunga : Marché central de Lubunga : ISOMELA

Dénomination MUSO	Effectif des membres	Caisse organisée
1. BANA LOSO	56 membres	Rouge
2. BANA NYAMA	15 membres	Verte et Rouge
3. Maman Ingrédients	25 membres	Rouge
4. Maman Poissonnerie	70 membres	Rouge
5. LISONGA MELI	20 membres	Rouge

Source : Enquête de terrain

Dans la ville de Goma seul le marché « Virunga » qui se situe dans la commune de Karisimbi a été retenu d'autant plus que c'est là qu'on trouve en masse des vendeuses propriétaires d'étalages et d'activités marchandes. En tout 36 Mutuelles de solidarité ont été répertoriées et sept seulement ont été retenues comme échantillons dans le cadre de cette étude compte tenu de l'importance des femmes en leur sein et de la quasi-uniformité de leur organisation. Cette uniformité tient surtout du fait que toutes ces trente-six Muso n'organisent en leur sein que la caisse rouge ou de secours.

Tableau 7 : MUSO dans la commune Karisimbi : marché central de Goma : Virunga

Dénomination Muso	Effectif des membres	Caisse organisée
1. Friperie-Homme	150	Rouge
2. Friperie-blouse	93	Rouge
3. Friperie-femme I	100	Rouge
4. Pagne III	96	Rouge
5. Vivres II	55	Rouge
6. Produit de beauté	15	Rouge
7. Vivres III	30	Rouge

Source : Enquête de terrain

I.3 Affiliation et accès des vendeuses aux MUSO

Dans cette partie, il sera question de parler de la formation de Muso (A), avant d'analyser la sélection des membres (B) et la taille des Muso (C).

A. Membres de la MUSO

Une Mutuelle de Solidarité peut être créée par des personnes :

- Qui se choisissent librement ;
- Qui se connaissent bien entre elles ;
- Qui partagent des conditions de vie identiques ;
- Qui ont les mêmes niveaux de revenus.

Le nombre de membres de la MUSO peut être fixé par les membres eux-mêmes.

La MUSO se dote d'un(e) président(e), d'une trésorière et d'un ou plusieurs caissières :

- Le(a) président (e) préside les réunions ;
- La trésorière (ou le trésorier) tient les journaux des différentes caisses ;
- Les caissières (ou caissiers) conservent les caisses en dehors des réunions à domicile, et les tiennent cachées.

Taillefer¹⁶ recommande vivement que les responsables n'aient pas de liens de parenté entre eux. Ils doivent, en outre, être choisis par l'assemblée générale du groupe.

Comme dans toute structure démocratique, l'assemblée générale des membres est souveraine. Elle a entre autres pour fonction d'élire un président, un trésorier, un secrétaire, un contrôleur et un ou trois caissières. C'est également le lieu où se prennent toutes les décisions. De ce fait, chaque réunion de la MUSO est une assemblée générale.

B. Sélection des membres

Les membres eux-mêmes se choisissent. Personne d'autre ne doit interférer dans ce choix essentiel. En effet, la cohésion des membres doit être forte si l'on veut que la MUSO soit solide.

Pour ce qui est des Muso se trouvant dans les marchés de Goma et de Kisangani, l'adhésion comme membre ne pose aucune condition lors de sa création hormis le fait que l'on doit être vendeuse dans ledit rayon ou secteur. Cependant, lorsque l'adhésion de la vendeuse intervient après sa création, à ce moment là elle devra payer un forfait comme droit d'adhésion. Ce forfait qui

¹⁶ Taillefer, B., « Manuel la Mutuelle de Solidarité », 2001, 45 pages, disponible en ligne sur <http://www.sidi.fr>.

diffère d'une Muso à l'autre est fixé par l'assemblée générale ou par les pairs fondateurs lors de l'élaboration du statut.

C. Taille de la MUSO

Le nombre de membres d'une MUSO varie en fonction du contexte local. En Haïti par exemple, où les relations sociales sont parfois tendues, la taille des MUSO est plutôt faible (environ 20 personnes), alors qu'au Sénégal, où la « sociabilité » est plus large, il n'est pas rare de trouver des MUSO de plus de 100 personnes, tout le village voulant être rassemblé dans la même MUSO. Dans la ville de Kisangani le nombre de membre des MUSO varie entre 15 et 400 membres¹⁷. Dans la ville de Goma par ailleurs, le nombre de *musonniers* varie entre 15 et 150 membres.

II. MICRO-ASSURANCE FORMELLE À GOMA ET A KISANGANI

II.1 Microassurance formelle à Goma et Kisangani

La branche la plus courante de micro-assurance dans les villes de Goma et de Kisangani est l'assurance-vie de crédit. En effet, l'assurance « solde restant dû » est l'unique produit d'assurance qu'on peut trouver dans toutes les IMF se trouvant dans les deux villes sous études. Ce produit d'assurance est combiné à des prêts, et la prime est payée au moment du déboursement du prêt. Ceci a deux effets :

- Les gens savent rarement combien ils payent et pourquoi ils paient en définitive et ;
- Lorsque les clients cessent d'emprunter, ils perdent généralement leur couverture d'assurance.

Il consiste à la couverture de solde impayé d'un prêt si un client décède. Alors que l'assurance-vie de crédit peut être une bonne source de revenu pour une IMF, les titulaires de contrats mettent souvent en doute la valeur de ce produit pour eux et voient comme objectif principal la protection du prêteur et non de l'emprunteur.

Tableau 8 : Les produits d'assurance vendus par les IMF de Goma et Kisangani

IMF	FINCA	HEKIMA	SMICO	TUJENGE
Produit d'assurance	Solde restant dû	Solde restant dû	Solde restant dû, Kimya en inclusion et Securime minerval	Solde restant dû

Source : Enquête de terrain

¹⁷ Source : Enquête de terrain

Commentaire : La SMICO est l'unique IMF à organiser deux autres produits d'assurance, hormis l'assurance « solde restant dû », à savoir : l'assurance « Kimya en inclusion » ou assurance obsèques et l'assurance « Securisme minerval ».

A. Fonctionnement

A croire ces IMF, elles ont intégré l'assurance depuis l'année 2022 et travaillent en partenariat avec Rawsur. L'assurance « solde restant dû » est obligatoire à tout bénéficiaire des crédits et la prime à verser varie en pourcentage selon l'âge de l'emprunteur et le montant de crédit sollicité. Le plus souvent, cette prime est retenue à la source lors de la remise du crédit à l'emprunteur.

L'assurance « Kimya en inclusion » ou assurance décès est aussi obligatoire lors de l'ouverture de compte chez Smico¹⁸. Le montant de la prime varie entre 6\$ et 36\$. Il faut relever néanmoins que son renouvellement est cependant facultatif.

L'assurance « Securisme minerval » qui est aussi vendue par la seule Smico, est facultative, contrairement aux autres produits d'assurance vendus par elle et fonctionne par paliers ; les primes sont fonctions de nombre de minervaux sollicités par le souscripteur et du montant de minerval ou indemnisation tel que le renseigne le tableau ci-dessous :

Tableau 9 : Couverture et primes annuelles en USD proposées

Montant de Minerval (indemnisation)	Prime pour Trois minervaux + ½ du minerval	Prime pour Cinq minervaux + ½ du minerval	Prime pour sept minervaux + ½ du minerval
1000	30	50	60
2000	60	90	120
3000	90	140	180
4000	120	180	240
5000	150	220	290

Source : Enquête de terrain

Commentaire : Le présent tableau renseigne que le montant de la prime varie entre 30\$ et 290\$ en fonction de nombre de minervaux sollicités par l'assuré ou le souscripteur.

B. Condition de bénéfice

Pour bénéficier de ces trois différents produits d'assurances vendus jusqu'ici par les IMF de Goma et Kisangani, il faut en être client avant tout. Pour le solde restant dû, en plus d'être client il faut être également bénéficiaire

¹⁸ SMICO est la seule IMF à offrir ce montant jusqu'à présent dans les villes sous étude

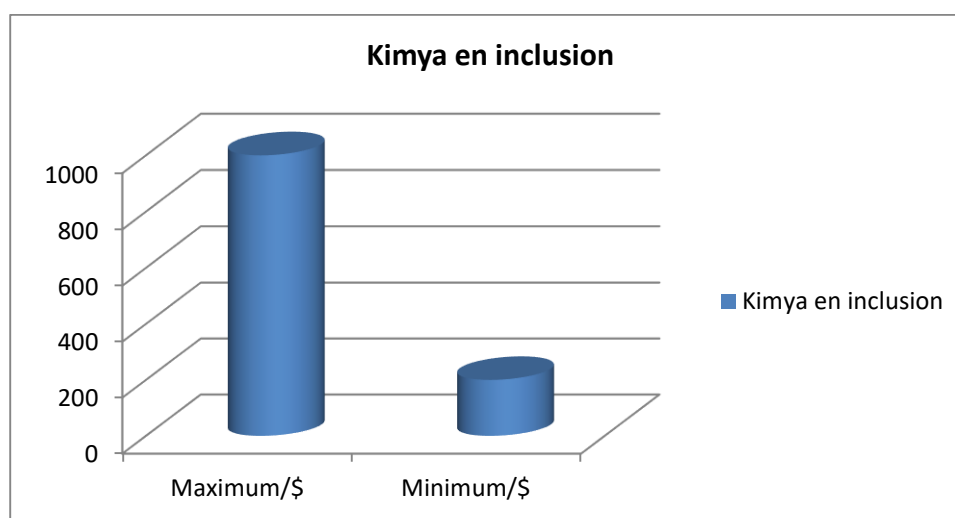
d'un crédit ; l'indemnisation se fait après déclaration du sinistre, le dépôt de quelques documents requis tels que le certificat du décès, l'attestation du décès, la pièce d'identité du défunt et la police d'assurance auprès de l'IMF partenaire. Celle-ci, à son tour, transmet ces documents à Rawsur qui indemnise normalement après deux à trois semaines.

En ce qui concerne l'assurance « solde restant dû » l'indemnisation équivaut au montant normalement dû au jour du sinistre. Ce qui revient à dire que si l'assuré connaît un défaut de paiement avant le sinistre, ce montant concerné par le défaut de paiement sera défalqué du montant d'indemnisation et sera supporté par les héritiers.

Pour ce qui est de l'assurance « securisme minerval » l'indemnisation qui varie entre 1000\$ et 5000\$ dépend du montant de la prime payée et de nombre de minervaux sollicités tel que le renseigne le tableau n°9 ci-dessus.

En ce qui concerne l'assurance « kimya en inclusion » l'indemnisation nage entre 200\$ et 1000\$ (voir figure n°1 ci-dessous) en plus du fait qu'elle est fonction du montant de prime versé lors de la souscription de la police d'assurance.

Figure 1 : Sur l'indemnisation en assurance Kimya en inclusion ou décès



Source : Enquête de terrain

Commentaire : Les montants d'indemnisation en cas de décès en assurance Kimya en inclusion sont des forfaits qui varient entre 200\$ et 1000\$.

II.2 Connaissance des vendeuses sur l'assurance formelle

A. Promotion ou marketing

Selon les IMF où il n'y a qu'un seul produit d'assurance mis en vente jusqu'ici et qui est d'ailleurs obligatoire, la sensibilisation de la clientèle se fait quant à ce lors de l'étude du dossier de crédit uniquement.

Chez SMICO par ailleurs qui est l'unique IMF à vendre jusqu'ici trois produits d'assurance, la sensibilisation et la promotion des produits d'assurance vendus par elle se font à travers les formations, les émissions à la radio, les panneaux publicitaires, le marketing des agents sur terrain et dans les églises.

B. Vulgarisation de la réglementation

Il faut relever qu'en RDC bien que l'adage « Nul n'est censé ignorer la loi » soit à la une, il n'y a aucun mécanisme concret mis en place par l'Administration pour garantir la vulgarisation des réglementations en général et le code des assurances en particulier, hormis la publication au journal officiel. Même les sociétés d'assurance qui devraient participer à cette vulgarisation en vue d'élargir leur clientèle, ne le font pas.

C. Connaissance des vendeuses sur la micro assurance formelle

Pour ce qui est de la connaissance des vendeuses sur la micro assurance formelle, la situation diffère selon qu'on se situe à Goma ou à Kisangani.

A Kisangani toutes les 99 vendeuses interrogées lors de la descente en raison de 66 membres simples et 33 membres de comité dans les 33 Muso sélectionnées dans les six communes que compte la ville, nous ont confié ne pas savoir ce que signifie l'assurance.

Par contre à Goma trois vendeuses du secteur PAGNE III ont reconnu avoir déjà entendu parler de l'assurance et sont même souscriptrices de l'assurance « solde restant dû » auprès de l'IMF HEKIMA où elles sont clientes et bénéficiaires de crédit. Hormis ces trois vendeuses, les 18 autres vendeuses gomatraciennes interviewées ignorent ce que c'est l'assurance.

II.3 Accès des vendeuses à l'assurance formelle

A. Nombre des femmes vendeuses bénéficiaires d'assurance formelle

Il n'y a qu'à Goma où trois vendeuses du secteur PAGNE III ont reconnu être souscriptrices de l'assurance « solde restant dû » auprès de l'IMF HEKIMA où elles sont clientes et bénéficiaires de crédit. Hormis ces trois vendeuses Gomatraciennes qui représentent 2,5% d'interviewées, les 117 autres soit 97,5% ne bénéficient d'aucune assurance formelle.

Il faut noter aussi que du côté des IMF vendant les produits d'assurance formelle, il leur a paru difficile de mettre à notre disposition rien que le nombre de vendeuses souscriptrices de police d'assurance. Voilà pourquoi nous ne disposons que de nombre de femmes souscriptrices en général qui est repris dans le tableau ci dessous :

Tableau 10 : L'effectif des femmes souscriptrices des différents produits d'assurance à Goma et Kisangani

Produits	Nombre Souscriptrices	Nombre souscripteurs
Solde restant dû	3933	15817
Kimya en inclusion	979	1892
Securisme minerval	-	-

Source : Enquête de terrain

Commentaire : Le tableau 10 renseigne que seuls les deux premiers produits d'assurance considérés comme obligatoires enregistrent les souscriptions où l'on remarque toujours la prédominance des hommes. En raison de 19,9% contre 80,08% pour l'assurance solde restant dû et de 34,09% contre 65,90% pour l'assurance « Kimya en inclusion ».

B. Les produits d'assurance vendus par l'assurance formelle

Tableau 11 : Les produits d'assurance vendus par les IMF de Goma et Kisangani

IMF	FINCA	HEKIMA	SMICO	TUJENGE
Produit d'assurance	Solde restant dû	Solde restant dû	Solde restant dû, Kimya en inclusion et securime minerval	Solde restant dû

Source : Enquête de terrain

Commentaire : Ce tableau 11 montre que la SMICO est l'unique IMF à organiser deux autres produits d'assurance, hormis l'assurance « solde restant dû », à savoir : l'assurance « Kimya en inclusion » ou assurance obsèques et l'assurance « securisme minerval ».

C. Les produits d'assurance souscrite par les femmes

Tableau 12 : L'effectif des femmes souscriptrices des différents produits d'assurance à Goma et à Kisangani

Produits	Nombre Souscriptrices	Nombre souscripteurs
Solde restant dû	3933	15817
Kimya en inclusion	979	1892
Securisme minerval	-	-

Source : Enquête de terrain

Commentaire : Comme le montre le tableau 12 ci-haut, seuls les produits d'assurance « solde restant dû » et « Kimya en inclusion » font l'objet de souscription par les femmes dans les IMF.

D. Niveau de montant de prime en assurance formelle

A croire ces IMF, elles ont intégré l'assurance depuis l'année 2022 et travaillent en partenariat avec Rawsur. L'assurance « solde restant dû » est obligatoire à tout bénéficiaire des crédits et la prime à verser varie en pourcentage selon l'âge de l'emprunteur et le montant de crédit sollicité. Le plus souvent, cette prime est retenue à la source lors de la remise du crédit à l'emprunteur.

Ainsi, la grille tarifaire se présente comme suit :

Pour les clients de 18 à 69 ans

Tranche d'âge	Taux de prime mensuel	Montant de prêt
18 - 54 ans	0,09 %	Inférieur ou égal à 80000\$
55 - 64 ans	0,22 %	Inférieur ou égal à 80000\$
65 - 69 ans	0,27 %	Inférieur ou égal à 80000\$
Taux plafond (pas de visites médicales)	1,2 %	Inférieur ou égal à 80000\$
Taux plafond (en cas de visites médicales)	1,5 %	Supérieur à 80000\$

Source : Enquête de terrain

Pour les clients de 70 à 74

Tranche d'âge	Taux de prime unique : 0 - 20000 \$	Taux de prime unique : 20000,01\$ - 400000\$	Taux de prime unique : 40000,01\$- 80000\$	Taux de prime unique : 80000,01\$- 100000\$
70 - 75 ans	2%	2,5%	3%	3,5%

Source : Enquête de terrain

Commentaire : La souscription des assurés de cette tranche d'âge (70 à 74 ans) pour les prêts supérieurs à 100000\$ se fera uniquement, après accord préalable de Rawsur Life SA. Il sied de préciser que les visites et examens médicaux pour les crédits de plus de 80 000\$ restent toujours pris en charge par Rawsur. A titre de rappel, le taux maximum de la prime à payer pour tous les prêts de moins de 80 000\$ ne peut dépasser 1,2% ; autrement dit, toute prime au-delà de 1,2% sera automatiquement revu à un taux de 1,2% et ce, sans besoin d'une approbation supplémentaire. Par contre pour ce qui est des prêts de plus de 80 000\$, le taux de la prime totale (prime + surprime) ne peut dépasser le 1,5% du montant approuvé.

L'assurance « Kimya en inclusion » ou assurance décès est aussi obligatoire lors de l'ouverture de compte chez Smico¹⁹. Le montant de la prime varie entre 6\$ et 36\$. Il faut relever néanmoins que son renouvellement est cependant facultatif.

L'assurance « Securisme minerval » qui est aussi vendue par la seule Smico, est facultative, contrairement aux autres produits d'assurance vendus par elle et fonctionne par paliers ; les primes sont fonctions de nombre de minervaux sollicités par le souscripteur et du montant de minerval ou indemnisation tel que le renseigne le tableau ci-dessous :

Tableau 13 : Couverture et primes annuelles en USD proposées

Montant de Minerval (indemnisation)	Prime pour Trois minervaux + ½ du minerval	Prime pour Cinq minervaux + ½ du minerval	Prime pour sept minervaux + ½ du minerval
1000	30	50	60
2000	60	90	120
3000	90	140	180
4000	120	180	240
5000	150	220	290

Source : Enquête de terrain

Commentaire : Le présent tableau 13 renseigne que le montant de la prime varie entre 30\$ et 290\$ en fonction de nombre de minervaux sollicités par l'assuré ou le souscripteur.

¹⁹ Smico est la seule IMF à offrir ce montant jusqu'à présent dans les villes sous étude

CONCLUSION

Nous voici au terme de cette analyse qui a porté sur « la problématique d'assurance des vendeuses dans des Mutuelles de solidarité à Goma et à Kisangani ».

Cet article s'est assigné comme objectifs d'identifier les facteurs qui empêchent les vendeuses de Goma et de Kisangani à intégrer l'assurance formelle en République Démocratique du Congo et sa problématique a tourné autour de la question suivante :

- Pourquoi les vendeuses de Goma et Kisangani préfèrent les dispositifs informels d'assurance mis en place par les Muso (Diamuso) en lieu et place de l'assurance formelle pour se prémunir contre les risques socioéconomiques ?

L'hypothèse du départ a été formulée comme suit :

- Les femmes vendeuses de Goma et de Kisangani préféreraient les DIAMUSO à l'assurance formelle suite au défaut de promotion suffisante sur celle-ci et des limites qu'elle affiche.

Après investigations sur terrain, les résultats de cette recherche montrent que plusieurs vendeuses c'est-à-dire 97,5% n'ont jamais entendu parler de l'assurance formelle et n'en connaissent pas l'existence.

En effet, selon cette étude, 117 vendeuses sur les 120 qui constituent l'échantillon de notre recherche, ne connaissent pas ce que s'est l'assurance et trois IMF sur le quatre qui vendent les produits des assurances, non seulement mettent en vente qu'un seul produit « solde restant dû », mais aussi elles ne sensibilisent les clients potentiels quant à ce que lors de l'étude du dossier de crédit d'où le défaut de promotion de l'assurance classique et des limites qu'elle affiche.

Ceci étant dit, l'unique hypothèse de cette étude est confirmée.

En somme, compte tenu de très faible pénétration de l'assurance formelle par les femmes vendeuses, nous recommandons la promulgation d'une loi sur la microassurance en République Démocratique du Congo, en y intégrant non seulement les particularités - forces de Diamuso et la protection sociale, mais aussi quelques produits d'assurance obligatoires tels que : l'assurance décès, assurance maladie et assurance-retraite en plus de l'assurance solde restant dû.

Il sied de relever que la rédaction de ce travail scientifique ne s'est pas faite sans difficulté. Il n'emporte aucune prétention d'être exhaustif. Nous avons donc laissé en friche des pistes de recherche pouvant aider d'autres à étendre les horizons pour la compréhension de tous les méandres inhérents à la problématique d'assurance des vendeuses dans des Muso en République Démocratique du Congo. Ainsi, la présente étude en appelle d'autres.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

I. TEXTES JURIDIQUES

- Constitution de la République Démocratique du Congo telle que modifiée par la Loi n°11/002 de la 20 janvier 2011 portant révision de certains articles de la Constitution de la RDC du 18 février 2006, in *Journal Officiel de la RDC*, n° spécial du 5 février 2011.
- Loi n° 15/005 du 17 mars 2015 portant le Code des assurances en RDC, JORDC, n° spécial du 6 avril 2015.
- Loi organique n°17/002 du 08 février 2017 déterminant les principes fondamentaux relatifs à la mutuelle, in *Journal Officiel de la RDC*, n° spécial du 28 février 2017.

II. DOCTRINE

1. AFRIQUE RENOUVEAU, *L'Afrique conjugue la banque au féminin*, janvier 2009.
2. AGNES PIMBERT, *L'essentiel du droit des assurances*, Gualino, Paris, 2012.
3. AMISI HERADY, *Droit civil : les personnes, les incapacités, la famille*, 4^e éd, EDUPC, Kinshasa, 2016.
4. ASSI-ESSO A-M., ISSA-SAYEGH J. et LOHOUES-OBLE J., *CIMA, Droit des assurances*, Bruylant, Bruxelles, 2002.
5. ATIAS C., *Épistémologie juridique*, Paris, Dalloz, n° 7, 2002.
6. BANQUE MONDIALE, *Doing Business 2015 : égalité des chances pour tous*. Washington, Banque Mondiale.
7. BAUMANN Eveline, « La solidarité autrement ? Micro-assurance et protection contre la vulnérabilité en Afrique de l'ouest », AUF, pp.55-76
8. CHRISTINE C. et PIGE B., *Economie sociale et solidaire. Gouvernance et contrôle*, éd. DUNOD, Paris, 2008.
9. CHURCHILL et al., *Qu'est-ce que l'assurance pour les pauvres ?*, éd. Craig, 2006.
10. ESISO – ASIA – AMANI, *Manuel de Méthodologie de Recherche en sciences sociales*, Presses Universitaires de Kisangani, 2012.
11. ESSOR ET ELAN, *Rapport sur l'évaluation du secteur de l'assurance en RDC*, 2021.
12. GUILLAUME BARBEROUSSE, « L'Afrique subsaharienne, nouvelle frontière des assureurs ? », blog-secteur-prive-developpement.fr. Consulté le 23 octobre 2021.
13. KABONGO KABONGO D., *Mutuelle de Solidarité et Microfinance en Afrique. Le cas de l'Ituri en RD Congo*, L'Harmattan, Paris, 2022.
14. KOTOKO L.R., *De la solidarité comme moyen de réparation du préjudice en Afrique à la notion d'assurance : le cas du Bénin et de la Mauritanie*, Université CAEN Normandie, Thèse, 2017.

15. MOUMMI Ah., « Analyse de la pauvreté en République démocratique du Congo », Working Papers Series N° 112, African Development Bank, Tunis, Tunisia
16. MUCHELLI R., *Le questionnaire dans l'enquête psychosociale*, 5^e éd., Paris, Entreprise moderne d'édition, Librairie techniques et ESF, 1975.
17. MUNKULU MBATA A., *Pratiques informelles et Solidarité en Afrique : solidarité et stratégies de survie en milieu urbain congolais – les microcrédits*, Paris, L'Harmattan, 2008.
18. NADEAU R., *Vocabulaire technique et analytique de l'épistémologie*, Paris, PUF, 1999.
19. RDC, Notre Protection Sociale, Politique nationale de protection sociale, v-1, Décembre 2016.
20. TAILLEFER, B., « Manuel la Mutuelle de Solidarité », 2001, 45 pages, disponible en ligne sur <http://www.sidi.fr>