



Encourager le cofinancement entre
travailleurs et employeurs pour
permettre un accès à des soins de
qualité:

Le cas de la Mutuelle sociale Transvie

Abdou Diagne, DG mutuelle sociale TransVie
5^{ème} Conférence sur la Microassurance
Session sur les mécanismes de financement pour la santé
Dakar, 4 novembre 2009

Des défis nombreux à relever...

- Absence quasi totale de couverture maladie pour les travailleurs de ce secteur: difficultés des travailleurs à financer les soins
- Vulnérabilité face aux risques sociaux
- Diversité du secteur
- Opérateurs non enregistrés
- Emplois non formalisés pour la plupart (pas de contrats)
- Une population cible estimée à 423 000 bénéficiaires à travers le territoire national à couvrir



... Mais il existe des bases sur lesquelles peut s'asseoir le cofinancement.

- Un projet issu de la revendication des travailleurs du secteur des transports routiers
Dec 2004 : inscription par le syndicat national des travailleurs des transports routiers (SNTTRS) de la question de la protection sociale parmi les objectifs de sa plateforme revendicative
- Une population cible évoluant dans un secteur informel mais **organisé et structuré**
- Une capacité contributive, même si limitée, de la population cible.
- Un produit de microassurance offert à une population cible caractérisée par une forte **entraide & solidarité au sein du groupe corporatiste**
- Une réponse formelle à un besoin auparavant comblé par des pratiques traditionnelles « *Quand mon travailleur était malade, je payais pour lui* »
- Un secteur en cours de formalisation avec le renouvellement du parc automobile

La mutuelle sociale Transvie offre un produit de microassurance santé basé sur ...



- Une Gestion professionnalisée
 - ▶ Confiance, qualité
 - ▶ Constitution de réserves, provisions, fonds de garantie
 - ▶ Production d'informations
 - un schéma financier viable à moyen terme
 - Un paquet forfaitaire (7200 FCFA, soit environ \$16) pour un ménage de 06 personnes
 - Une adhésion de groupe privilégiée
 - Une gestion par les adhérents par le biais de leurs représentants dans les sections locales et au niveau national (empowerement)
 - Un produit simple et équitable
-

Un produit d'assurance couvrant les niveaux primaires et secondaires de la pyramide sanitaire

- **Centres de santé :**

- Consultations curatives et préventives
- Soins infirmiers
- Soins dentaires
- Observation / hospitalisation
- Chirurgie
- Accouchements
- Examens
- Médicaments génériques

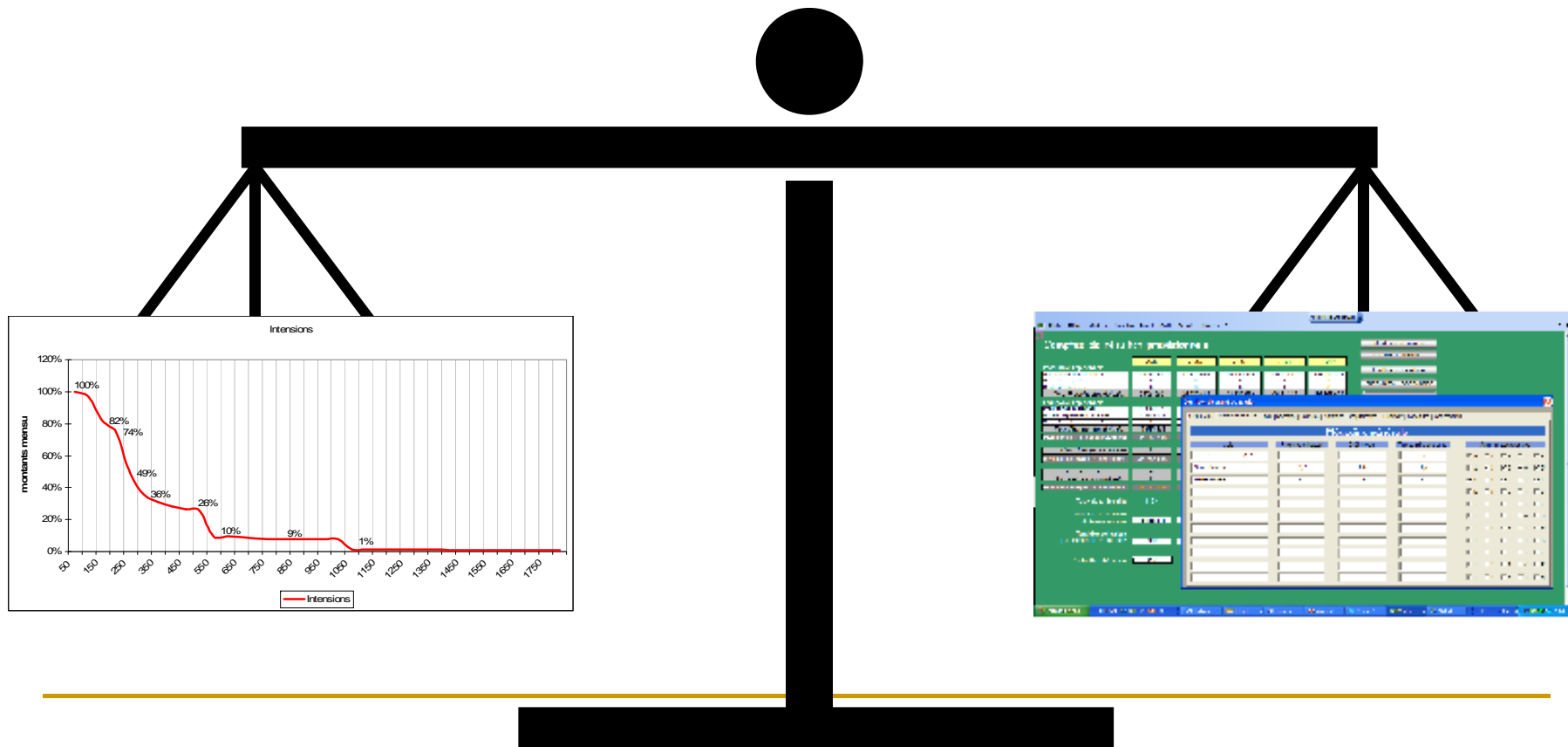
70 %

- **Hôpitaux :**

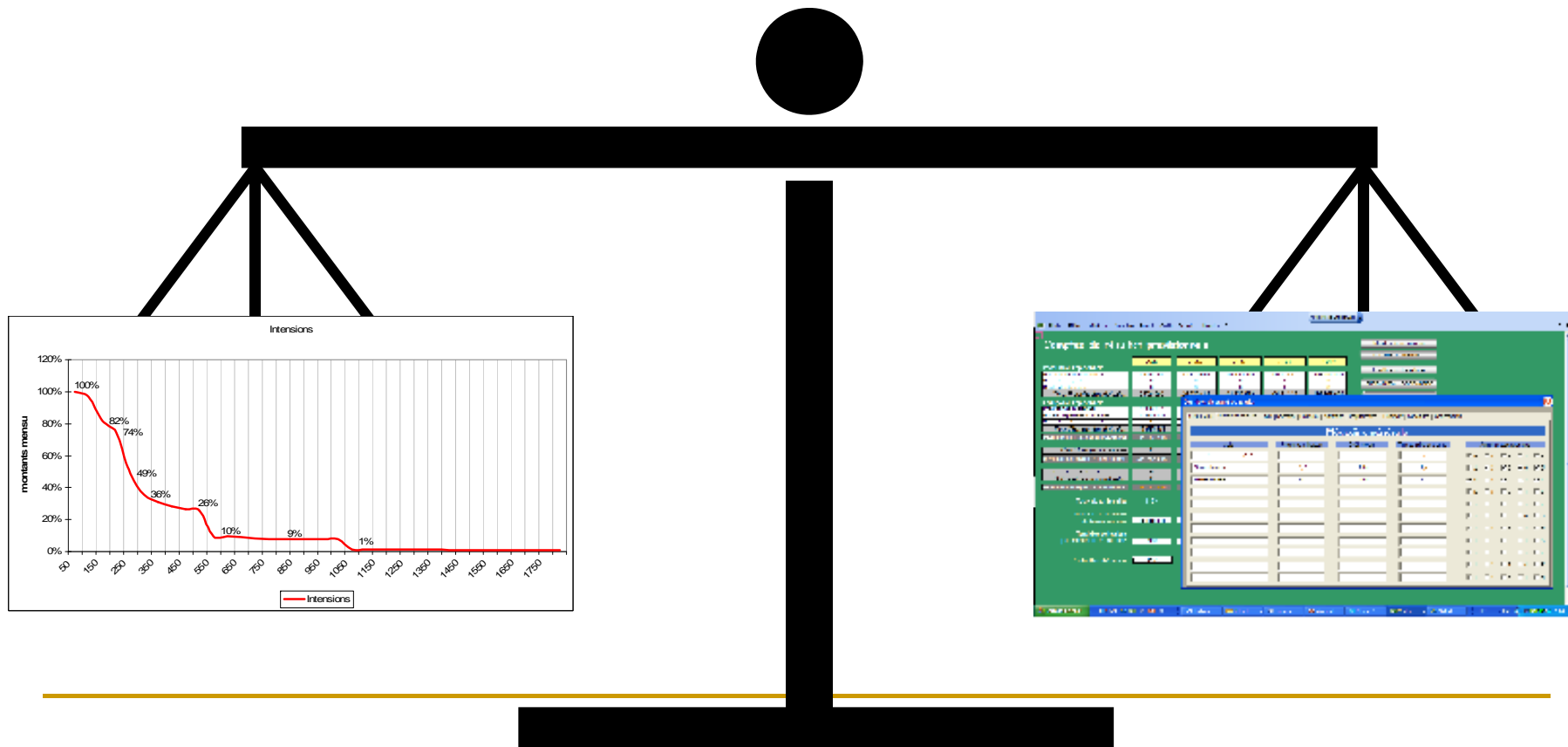
- Hospitalisations
- Chirurgie
- Accouchements
- Examens
- Soins
- Médicaments génériques et autres – Officines des hôpitaux

90 %

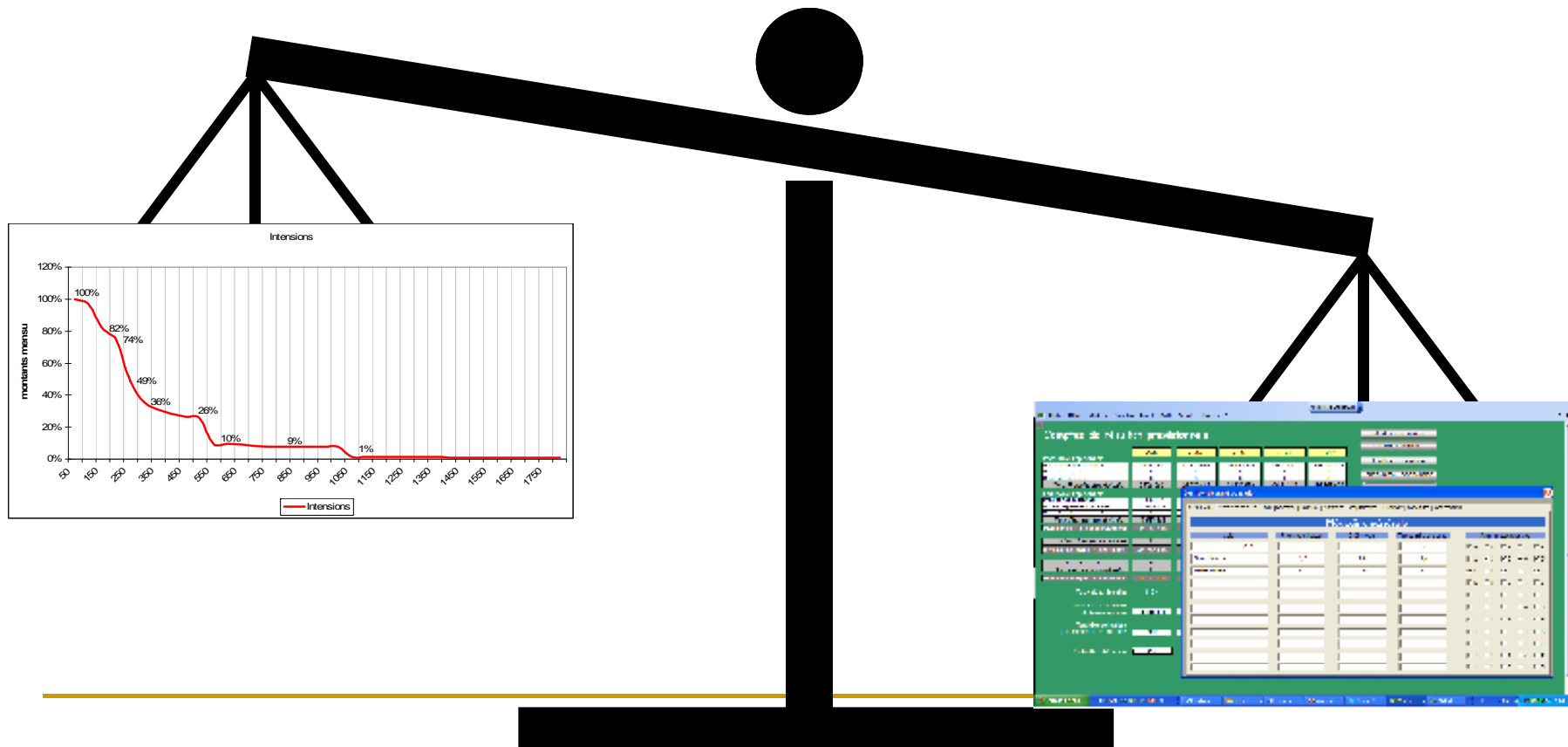
Une gestion professionnalisée et un panier de soins ont un prix



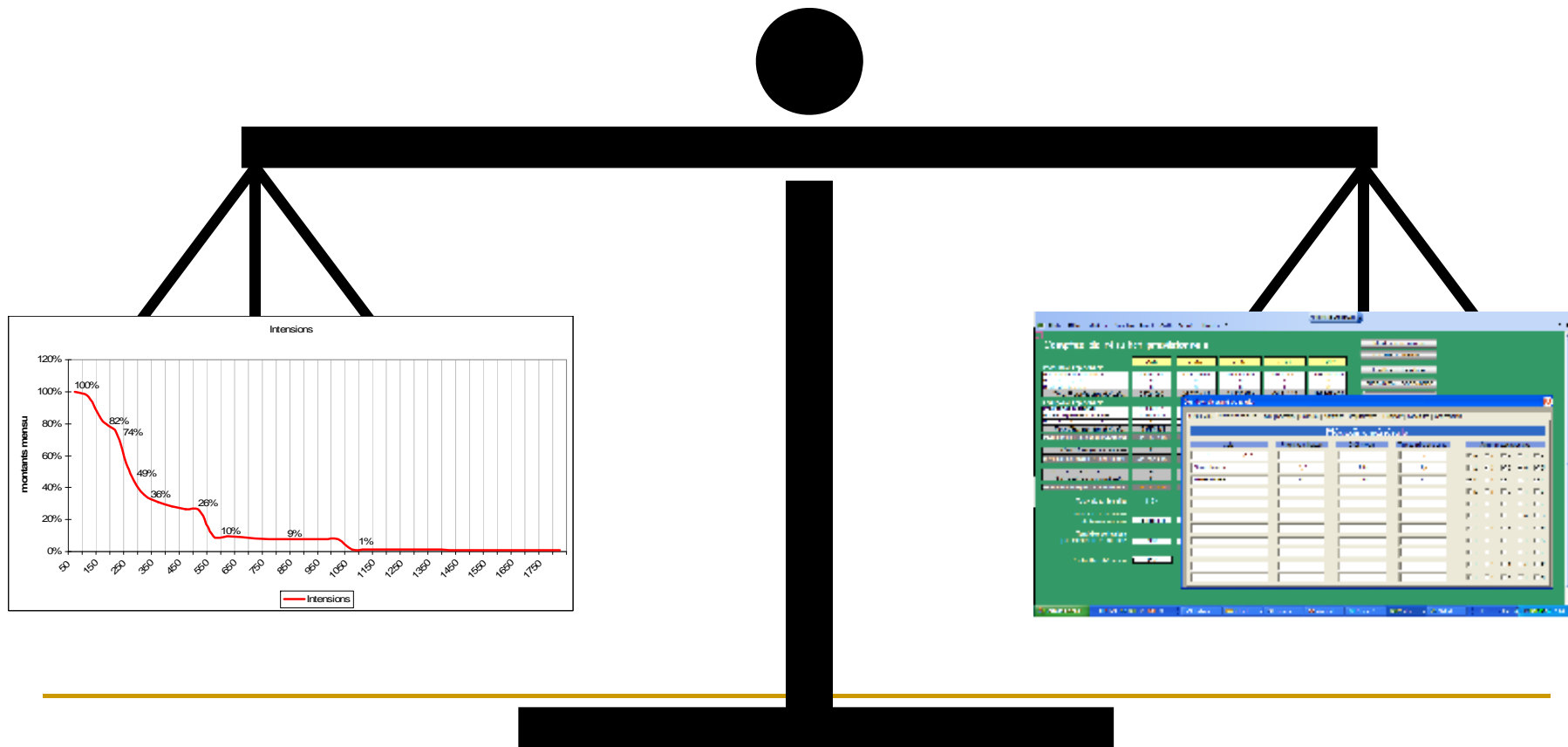
Une gestion professionnalisée et un panier de soins ont un prix



Une gestion professionnalisée et un panier de soins ont un prix

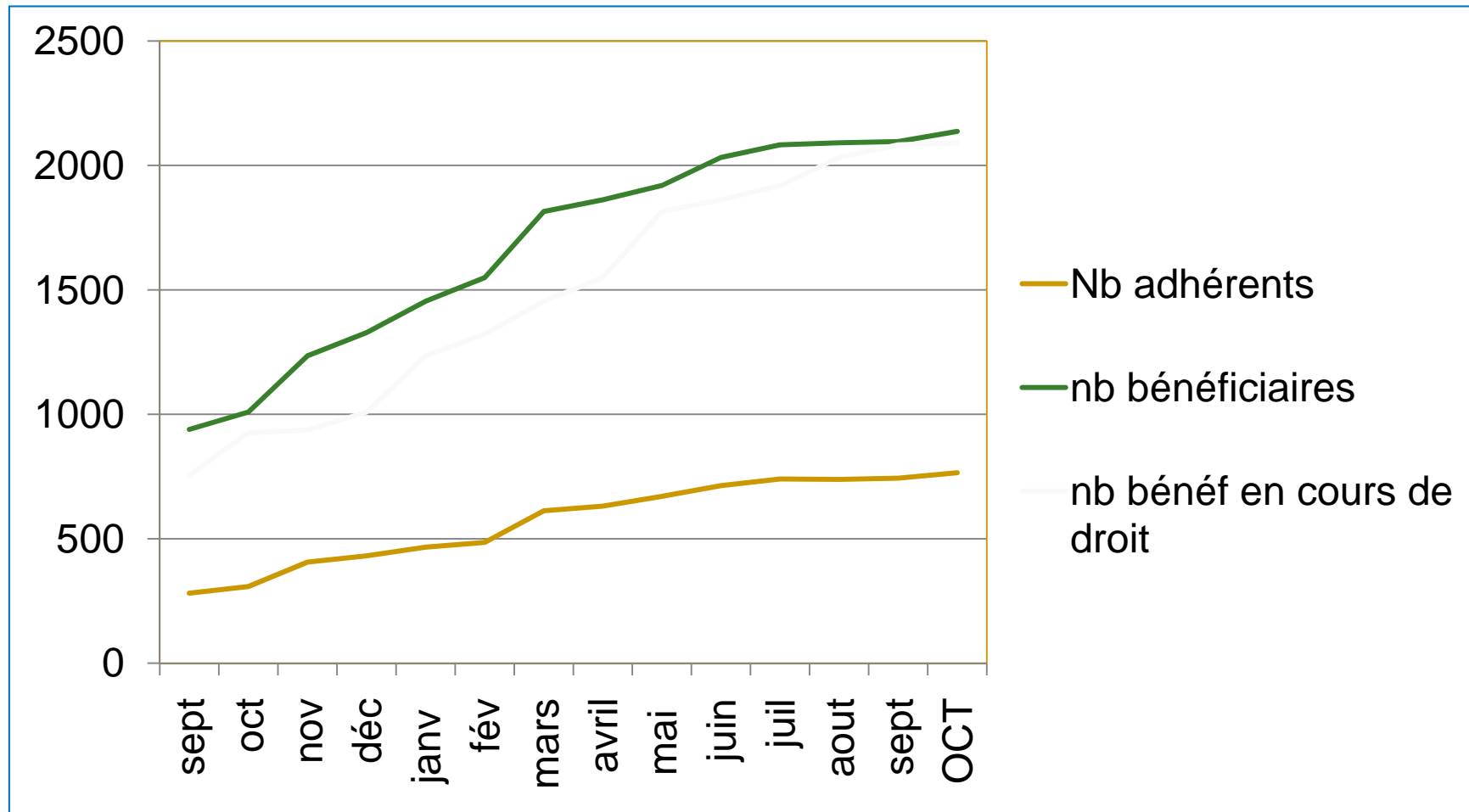


Une gestion professionnalisée et un panier de soins ont un prix

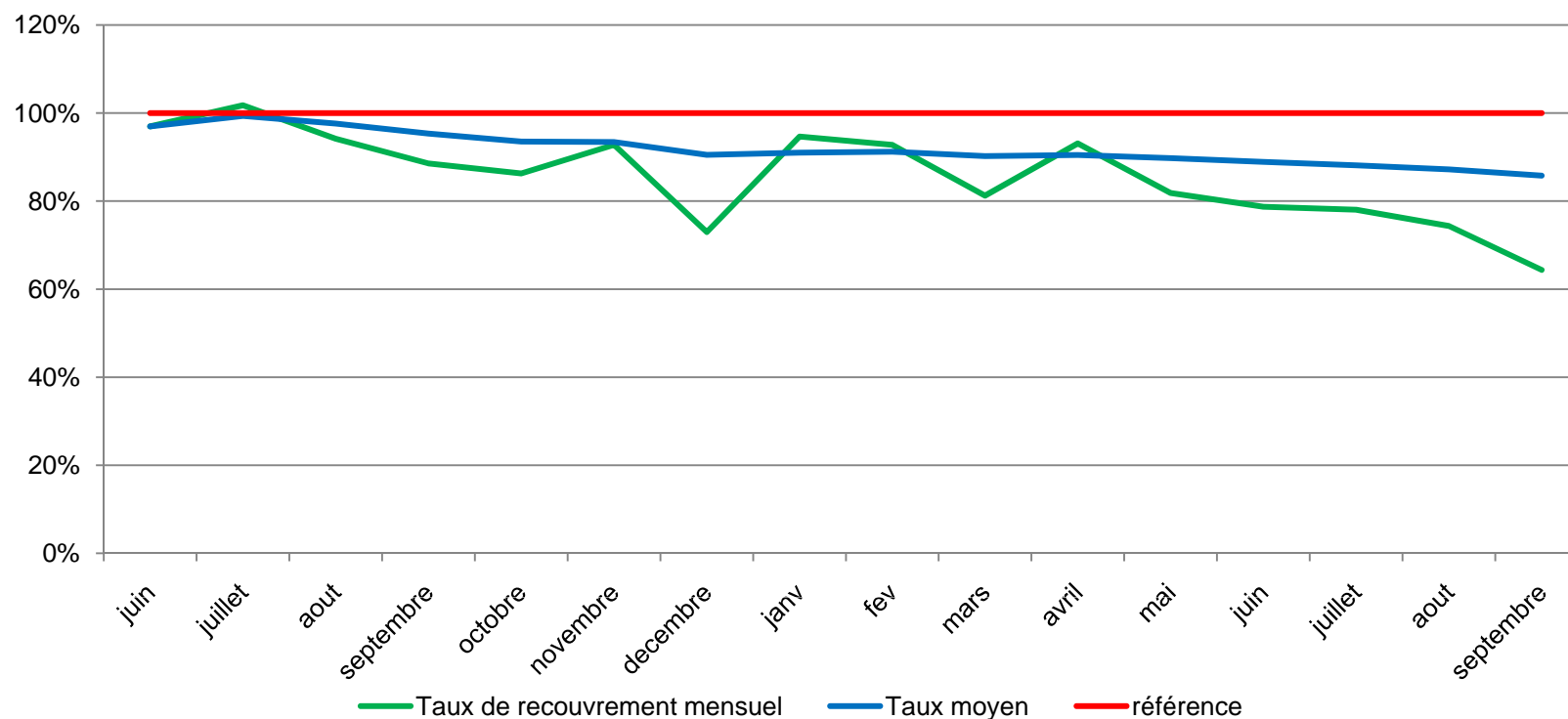


Tendances générales après un an de fonctionnement

Une croissance lente mais constante



Un taux de recouvrement fort, affecté par des évènements conjoncturels



- Malgré une cotisation élevée, les adhérents cotisent mais difficultés à faire face aux aléas, à une « indigence temporaire »
- En ne suspendant pas et en travaillant sur le recouvrement, meilleur taux de recouvrement atteint.

**Qu'a permis le cofinancement? A
quels challenges l'organisation fait-elle
face?**

Le cofinancement a permis...

- Un bon positionnement du produit: un produit microassurance santé répondant aux besoins des adhérents de la mutuelle et rendu accessible par le cofinancement.
 - Une gestion professionnalisée qui a elle-même généré une confiance accrue dans le système.
 - Une implication du patronat, une considération montrée par les transporteurs à l'égard de ses employés
 - Une meilleure appropriation du projet
 - Une garantie supplémentaire pour le remboursement des prêts auprès des IMFs
-

Un impact positif sur le taux de recouvrement?

- *(Voir résultats taux de recouvrements pour groupements opérant le cofinancement et les autres groupements où il n'y a pas de partage des coûts)*



Difficultés rencontrées

- D'ordre mécanique:
 - Les travailleurs sont coupés à la source et le transporteur paie parfois sa part avec retard, non accessibilité aux prestations tant que le montant total de la prime n'est pas versé.
-

Pistes à explorer...

Quelques pistes d'action/ de réflexion

Démarches en cours:

- Les contrats qui devraient être en vigueur prochainement pour les nouveaux véhicules rendent obligatoire l'adhésion à la mutuelle.
- Des conventionnements avec les IMF pour les transporteurs bénéficiant d'un prêt pour le véhicule. L'adhésion au produit microassurance santé est rendue obligatoire et incluse dans les annuités de remboursement: transfert de responsabilité du paiement du transporteur vers l'IMF.
- En fournissant à ses adhérents une couverture maladie, la mutuelle accompagne la formalisation du secteur.

Pistes de réflexion:

- Cofinancement de la prime des taximen par les collectivités locales
 - Utilisation des NTIC pour trouver une solution pour faciliter l'organisation (paiement de la prime, etc.)
-

Parole de bénéficiaire...



« Chaque travailleur [du secteur des transports routiers] voudrait pouvoir se soigner et faire soigner sa famille s'ils tombent malade. Nous travaillons tous les jours du matin au soir, il paraît donc normal que lorsque nos proches ne sont pas en bonne santé, nous puissions les faire soigner convenablement. Ce n'était cependant jusqu'alors pas possible. Cotiser pour vos employés chaque mois à la mutuelle sociale Transvie leur offre aujourd'hui cette possibilité»

M. Maba Diakhou Fall, syndicaliste, membre du C.A. de la mutuelle sociale Transvie, s'adressant aux employeurs lors de l'Assemblée Générale de la mutuelle, Dakar, Sénégal, mai 2009.

Merci de votre attention!

Thanks for your attention!

