



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

Étendre l'assurance agricole indicielle en Afrique : renforcer la résilience aux catastrophes des petits exploitants agricoles

**10e Forum consultatif sur la réglementation de la micro-assurance pour les autorités de contrôle de l'assurance, les opérateurs d'assurance et les décideurs politiques
24 et 25 mai 2017, Common Wealth Speke Resort, Kampala, Ouganda**

Ce Forum consultatif était le deuxième d'une série de trois événements organisés en 2017 sur le thème de l'assurance agricole en tant qu'outil de renforcement de la résilience aux catastrophes dans les trois régions en développement que sont l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine. Le premier événement, qui s'est tenu à Singapour en mars 2017, traitait à la fois de l'assurance agricole indemnitaire classique et de l'assurance agricole indicielle (ou paramétrique). Le deuxième ne portait que sur l'assurance agricole indicielle en tant qu'outil innovant permettant de rendre l'assurance agricole plus accessible aux petits exploitants. Le troisième événement de la série aura lieu au Pérou en novembre.

Un certain nombre de défis majeurs pour l'extension de l'assurance agricole identifiés lors de la première conférence à Singapour ont à nouveau émergé lors des discussions du Forum consultatif en Ouganda : la faible demande pour l'assurance agricole, la disponibilité et l'accessibilité limitées de données de qualité, et le besoin d'une plus grande clarté de la part des contrôleurs d'assurance sur le traitement réservé aux produits indiciaires. Des points communs ont également été relevés dans les facteurs de succès critiques pour l'extension de l'assurance agricole, comme la nécessité (i) de concevoir des produits répondant aux besoins réels des clients, (ii) de mettre en place une coordination efficace entre les différentes parties prenantes et (iii) d'autoriser les innovations technologiques permettant des gains d'efficacité.

Les catastrophes naturelles liées au changement climatique ont un impact majeur sur les petits exploitants agricoles de la région africaine. L'agriculture est considérée comme la pierre angulaire des économies africaines. Plus d'un demi-milliard d'Africains dépendent des petites exploitations pour leur subsistance et leurs revenus. L'agriculture représente 21 % du PIB en moyenne (de 3 % au Botswana et en Afrique du Sud à plus de 50 % au Tchad) et 50 % de la valeur totale des exportations. Le manque d'accès aux intrants, aux services, au crédit et aux marchés rend les petits agriculteurs très vulnérables aux risques, lesquels ont augmenté en raison de phénomènes météorologiques extrêmes comme la sécheresse, le stress thermique et les inondations. On a constaté que de petits changements de température et de niveau de précipitations avaient un impact disproportionné et réduisaient considérablement les rendements et la productivité des cultures et du bétail. Par exemple, on estime qu'au Cameroun, une réduction de 14 % des précipitations s'est traduite par des pertes économiques d'environ 4,65 milliards USD.

L'assurance indicielle est considérée comme un outil prometteur pour améliorer la résilience des agriculteurs et les prémunir contre les risques de production. 96 % des

“Recourir à un agrégateur est une bonne chose tant que l'assureur conserve la responsabilité ultime, car c'est bien entre l'assureur et l'assuré que demeure la relation ultime.”

**Jonathan Dixon,
Financial Services
Board, Afrique du Sud**

“Il existe un cercle vertueux entre l'échelle et l'accessibilité des prix et le rôle du gouvernement est important à cet égard.”

**Peter Wrede, Groupe
Banque mondiale, USA**

“Les avantages de l'assurance indicielle sont triples : elle accroît l'accès aux financements et la productivité des petits agriculteurs ; elle améliore la sécurité alimentaire, et elle augmente les ressources disponibles pour apporter une réponse en cas de catastrophe.”

**Joseph Owuor, Autorité
de réglementation de
l'assurance, Kenya**

Supported by:



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

produits disponibles sur le marché de l'assurance agricole sont des produits donnant lieu à des indemnités compensatoires corrélées aux pertes. Ce type d'assurance agricole offre un soutien précieux dans de nombreux pays. Cependant, il est susceptible de favoriser l'antisélection (les agriculteurs moins efficaces sont plus susceptibles d'acheter une assurance) et le risque moral (les agriculteurs peuvent exagérer la perte de rendement subie) et l'évaluation des pertes se traduit par des coûts élevés, dans la mesure où des visites sur site sont nécessaires pour déterminer les limites de couverture et évaluer les pertes en cas de sinistre.

L'assurance indicielle se fonde quant à elle sur un indicateur de perte, ce qui permet de réduire les coûts administratifs et les coûts de transaction. Qu'elle soit basée sur un facteur de rendement régional ou un facteur météorologique, le paiement des prestations est déclenché en fonction d'un indice prédéterminé plutôt que sur la base de l'évaluation des pertes. Ce type d'assurance a permis de remédier à certains des inconvénients de l'assurance compensatoire classique en réduisant le risque moral, l'antisélection et les coûts de souscription et d'évaluation des sinistres, tout en diminuant le délai de règlement des sinistres. Un exemple de programme d'assurance agricole indicielle est le Programme d'assurance bétail soutenu par le gouvernement du Kenya (KLIP), qui est en train d'être étendu à toute la région. Dans le cadre de ce programme, le gouvernement acquiert une assurance sécheresse auprès de compagnies d'assurance privées au nom des éleveurs vulnérables. Les données satellites sont utilisées pour estimer l'état des pâturages sur le terrain et déclenchent le paiement des prestations aux éleveurs lorsque la végétation se raréfie. Toutefois l'assurance indicielle s'accompagne de nouveaux défis et, malgré l'existence de plusieurs pilotes, n'a pas encore atteint une échelle significative.

Principaux défis

La disponibilité et l'accès à des données agricoles précises et de bonne qualité peut être un défi pour la conception d'un produit d'assurance indicielle. L'assurance indicielle repose en effet sur des données historiques (données météorologiques, statistiques de rendement, données satellitaires) et sur les données de rendement actuelles pour créer un indice de référence afin d'évaluer le niveau de compensation adéquat en cas de pertes. Souvent, des investissements sont nécessaires afin d'améliorer la qualité et la disponibilité des données, par exemple pour rénover des stations météorologiques automatisées ou développer et mettre en œuvre des technologies de collecte et de sauvegarde des données plus modernes. Par exemple, en Zambie, les données météorologiques étaient collectées mais n'étaient pas accessibles, car elles étaient stockées sur les disquettes. Par ailleurs, dans certains cas, les données peuvent être coûteuses à obtenir auprès des autorités publiques qui en sont propriétaires. La mise en place de partenariats publics-privés (PPP) avec les instituts de statistiques et les stations météorologiques peut en partie résoudre ce problème. Les difficultés relatives à l'obtention des données ne concernent pas que les indices fondés sur des données météorologiques, mais également les indices fondés sur des données satellites utilisant certaines données terrestres. S'assurer que la taille des pixels est suffisante pour gérer le risque de base est important dans le cas des données satellites.

“Les assureurs ont mis en commun des ressources pour l'éducation des consommateurs, mais les coûts étaient très élevés et les fonds ont été consommés en trois mois.”

Protazio Sande,
Autorité de
réglementation de
l'assurance, Ouganda

“Nous avons tiré deux grandes leçons sur l'assurance agricole : les agriculteurs ne font pas confiance aux vendeurs d'assurance et leur préfèrent des intermédiaires connus (comme les transformateurs agricoles), et ils ne sont pas prêts à acheter une assurance vendue seule.”

Rahab Kariuki,
ACRE Africa, Kenya

“Les solutions qui exploitent le potentiel de l'assurance indicielle sont souvent locales.”

Isaac Magina,
Swiss Re, Suisse

Supported by:



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

Les produits d'assurance agricole indicielle sont exposés à un risque de base élevé.

Parfois les contrats ne permettent pas de compenser les pertes : les agriculteurs payent leurs primes, subissent des pertes, mais ne reçoivent aucune indemnisation. Ils se retrouvent dans une situation plus mauvaise encore que s'ils n'avaient pas acheté d'assurance. Cet effet s'explique par un risque de base élevé. Le risque de base joue également dans l'autre sens : l'indice peut déclencher une indemnisation alors que les agriculteurs n'ont subi aucun dommage ni aucune perte. Cela porte atteinte au principe de base de l'assurance (selon lequel un paiement vient compenser une perte) et peut le réduire à une forme de pari dans les cas les plus extrêmes. Les effets potentiels du risque de base peuvent être considérablement réduits en concevant de meilleurs indices, avec une plus forte granularité et plus étroitement liés aux pertes des agriculteurs. L'assurance indicielle peut également être combinée à une couverture compensatoire classique : on trouve en Zambie un exemple de produit hybride qui associe au déclenchement de l'indice un ajustement en fonction des pertes réelles sur le terrain (évaluation du montant de la compensation après introduction d'une déclaration de sinistre) pour améliorer la précision de l'évaluation des pertes.

Les agriculteurs ne sont pas prêts à acheter des produits d'assurance agricole vendus seuls.

L'assurance est plus difficile à vendre que le microcrédit. Dans le cas d'un crédit, les agriculteurs reçoivent une somme d'argent "tout de suite", alors que dans le cas de l'assurance, ils recevront une somme plus tard si une perte survient ou si l'indice est "déclenché". Cette difficulté est aggravée par la complexité des produits d'assurance agricole indicielle et le vocabulaire technique utilisé pour les expliquer. Favoriser la confiance des agriculteurs dans l'assurance indicielle demande un effort conjoint des assureurs et des autorités de réglementation, par exemple par la mise en place de stratégies communes d'éducation des consommateurs. Toutefois, même lorsqu'un paiement est effectué au profit d'un individu, cela ne se traduit pas toujours par une augmentation des adhésions : la culture et les croyances sont fortement ancrées et les individus peuvent décider de continuer à faire sans assurance malgré des expériences positives autour d'eux.

Facteurs de succès

Le succès de l'assurance agricole indicielle repose sur des partenariats efficaces, dans lesquels chaque acteur tire profit de sa participation.

La chaîne de valeur de l'assurance agricole indicielle comprend un large éventail de parties prenantes : les fournisseurs de données et les analystes sont essentiels pour la conception du produit ; les assureurs, les réassureurs et les actuaires sont nécessaires pour la tarification des produits et la détermination du niveau de couverture ; les agrégateurs, notamment les canaux de distribution et les intermédiaires, soutiennent les processus nécessaires à la mobilisation de la demande, à l'inscription des clients, au paiement des primes et des indemnités, à la gestion des plaintes et à la communication avec les clients ; et les décideurs, les contrôleurs, les bailleurs de fonds et les médias contribuent au développement d'un environnement propice. Afin de maintenir l'intérêt de ce groupe diversifié d'intervenants, il est important que chacun tire avantage de sa participation au processus. Dans le cas des institutions de microfinance (IMF), la valeur ajoutée de

"Il faut bien considérer quelle promesse nous faisons avec l'assurance indicielle, et si cette promesse peut être tenue."

Miguel Solana, ILO, Suisse

"Les sources, la précision et la facilité d'accès des données météorologiques issues de stations météo ou satellite doivent être améliorées."

Agrotosh Mookerjee, Risk Shield Consultants, Zambie

"Les agriculteurs sont les mêmes partout. Ils ne font pas confiance aux assureurs. Ils ont besoin de subventions. Nous parlons d'assurance, mais le risque de base est complètement reporté sur les agriculteurs. Le problème, ce n'est pas la sensibilisation et l'éducation, c'est la communication."

Momath Ndao, Ministre de l'Économie et des finances, Sénégal

"L'assurance ne fera pas

Supported by:



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

l'offre d'une assurance combinée au crédit réside dans la garantie de remboursement, même en cas de difficultés financières du client. Le partenariat entre l'IMF Vision Fund International et ACRE Africa au Kenya, qui a pour objet de vendre une assurance obligatoire aux agriculteurs en même temps que le crédit, en est un exemple.

Les agrégateurs jouent un rôle clé dans la sensibilisation à l'assurance agricole indicielle et dans la distribution des produits. Comme pour l'offre de micro-assurance dans d'autres domaines, les agrégateurs jouent dans l'assurance agricole un rôle vital pour réaliser des économies d'échelle et accroître l'accès. Pour être le plus efficace possible, les agrégateurs doivent être établis localement ou au moins être bien connus de la communauté locale et jouir de sa confiance. Dans les faits, ils sont souvent bien plus susceptibles de gagner la confiance des agriculteurs que les assureurs. En Éthiopie, Oromia Insurance Company a résolu le manque de confiance envers les agents d'assurance en co-optant des coopératives et des membres des syndicats d'agriculteurs pour expliquer l'assurance et en utilisant les leaders d'opinion et les diffuseurs radio afin de sensibiliser les agriculteurs. Au Kenya, les fournisseurs d'intrants agricoles collectent les primes, fournissent des informations sur les produits, enregistrent les clients et conservent les documents relatifs aux polices. Cependant, dans de nombreux pays d'Afrique, les cadres réglementaires ne prévoient pas l'implication de ce type d'acteurs ou ne permettent pas aux agrégateurs de distribuer des produits d'assurance.

La technologie peut être utilisée pour soutenir l'évaluation des sinistres et améliorer la communication avec les clients. Si les clients ont accès à un téléphone mobile, ils peuvent recevoir des informations sur leur couverture et bénéficier de services supplémentaires comme des informations météorologiques et de semis transmises par SMS. Le traitement des sinistres peut également recourir à la technologie mobile, par exemple en utilisant un signal GPS pour confirmer l'emplacement du terrain et procéder au paiement.

Combiner l'assurance indicielle à d'autres services permet d'élargir la proposition de valeur aux agriculteurs. Pour stimuler la vente de produits d'assurance agricole au Kenya, l'assurance est liée au crédit offert par les institutions de microfinance ou aux services des entreprises de production d'intrants, des acheteurs (qui garantissent la vente de la production), des associations d'agriculteurs, des sociétés de téléphonie mobile et des services d'informations météorologiques. Combiner l'assurance agricole indicielle à d'autres produits d'assurance et fournir des services à valeur ajoutée comme des informations météorologiques ou un accès à des formations sur les nouvelles méthodes agricoles peut être attractif pour les clients et améliorer la proposition de valeur du produit. Il peut s'agir par exemple d'une assurance médicale combinée à une assurance intrants, ou une assurance vie combinée à une assurance sur la production laitière.

La compréhension des consommateurs et la communication des informations sur le produit demandent une attention toute particulière dans le cas de produits complexes comme l'assurance indicielle. Les supports marketing doivent expliquer les

pousser les cultures. Mais on peut combiner à l'assurance des mécanismes de réduction du risque, comme le sarclage, l'irrigation ou des conseils sur le meilleur moment pour semer."

**Rahab Kariuki,
ACRE Africa, Kenya**

"La meilleure façon de gérer les risques est de travailler via la chaîne de valeur, avec des acteurs comme les IMF ou les usines de coton ou d'autres producteurs comme les torréfacteurs de noix - tous dépendent des agriculteurs. Cette approche pourrait améliorer la viabilité de l'assurance."

**Mia Thom,
Cenfri, Afrique du Sud**

"La viabilité est essentielle pour fournir une réelle valeur ajoutée aux clients. Puisque les agriculteurs ont une faible compréhension de l'assurance, il faut mettre l'accent sur les bénéfices psychologiques ainsi que sur les avantages économiques pour les clients."

Melkachew Temesgen,

Supported by:



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

caractéristiques du produit ainsi que ses risques et ses conditions d'éligibilité. Cela implique d'expliquer que le paiement dépend de la valeur de l'indice et non de la perte réelle. Il est également nécessaire d'expliquer quels sont les risques couverts et quels sont ceux qui ne le sont pas, quel est l'indice utilisé et quelle est la fréquence attendue des indemnités. Les supports de communication et de marketing doivent éviter le jargon et se concentrer sur les explications et les exemples qui aideront les clients à comprendre le produit.

Les gouvernements et la communauté des bailleurs de fonds doivent soutenir le développement d'un environnement propice à l'adoption de l'assurance indicielle. La reconnaissance accrue par les décideurs politiques du rôle de l'assurance en tant qu'outil de gestion des risques pour les petits exploitants agricoles contribue au développement et à la mise en œuvre de programmes d'assurance agricole indicielle. Il existe trois niveaux d'implication de l'État et des bailleurs de fonds : 1) subventionnement des primes et soutien au développement de produits appropriés bien conçus intégrés à des filets de sécurité ; 2) mise en place de programmes de sensibilisation des consommateurs pour encourager la demande et l'adhésion, et 3) développement d'un environnement réglementaire proportionné et favorable prenant en compte les différents types d'agrégateurs impliqués dans la distribution des produits, autorisant la simplification des processus organisationnels et l'application de la proportionnalité aux exigences de solvabilité, tout en encourageant les mesures de réduction des risques adaptées (par ex. réassurance) pour favoriser la pérennité des activités et aider le marché à atteindre une échelle significative. Les gouvernements peuvent également soutenir l'assurance indicielle par le biais de régimes de fiscalité favorables. Le régime d'assurance agricole de l'Ouganda (UAIS) est un partenariat public-privé ayant pour but de fournir une assurance agricole aux agriculteurs ougandais, quelle que soit leur taille. Ce partenariat favorise l'accès des petits agriculteurs à l'assurance indicielle au moyen de primes subventionnées par le gouvernement. Il permet également de tirer parti des connaissances du secteur sur les moyens les plus efficaces de développer des produits et de traiter les primes et les déclarations de sinistres. Une approche conjointe de sensibilisation des consommateurs aux produits d'assurance indicielle est également mise en œuvre par le secteur de l'assurance et l'autorité de contrôle.

Principaux enseignements et recommandations d'action à l'intention du secteur de l'assurance

- Impliquer les agrégateurs connus des agriculteurs tels que les entreprises de transformation agricole ou les aînés des communautés dans le processus de vente d'assurance.
- Combiner le produit d'assurance agricole à un produit tangible comme un prêt ou une assurance-vie et l'associer à des services à valeur ajoutée, tels que l'irrigation, les services d'information météorologique ou des conseils sur les nouvelles pratiques agricoles, afin d'augmenter la valeur du produit pour l'agriculteur.
- Veiller à la transparence et à la clarté des spécifications du produit en évitant un jargon complexe.

Oromia Insurance Company, Éthiopie

“La combinaison avec d'autres services peut être utile pour favoriser la confiance des clients et le renouvellement des produits en offrant des avantages supplémentaires. Des agrégateurs comme les associations communautaires ne sont pas réglementés, mais fournissent des avantages et des services intéressants aux gens.”

Mia Thom,
Cenfri, Afrique du Sud

“Les autorités de réglementation de l'assurance et de l'agriculture doivent se parler pour voir comment collaborer sur la question de la réglementation des organisations agricoles (coopératives et fournisseurs).”

Agrotosh Mookerjee,
Risk Shield Consultants,
Zambie



IAIS
INTERNATIONAL ASSOCIATION OF
INSURANCE SUPERVISORS

micro
insurance
network

aii
access to insurance initiative

- Promouvoir et diffuser les témoignages d'assurés pour encourager l'adoption de l'assurance agricole indicielle.
- Tirer parti de la technologie dans le processus d'adhésion afin de réduire les coûts administratifs et les coûts de transaction.
- Établir des partenariats public-privé intelligents entre assureurs, bailleurs de fonds, organisations multilatérales, fournisseurs d'intrants, détaillants et ONG, afin de proposer des produits simples, accessibles et abordables.
- Procéder au paiement des prestations immédiatement après les catastrophes pour favoriser l'adhésion et les renouvellements.

Principaux enseignements et recommandations d'action à l'intention des autorités de réglementation

- Comprendre et sensibiliser à l'importance de l'assurance agricole indicielle comme outil permettant de gérer les risques de production, en particulier dans les cas de phénomènes météorologiques extrêmes, et d'améliorer les moyens de subsistance des petits agriculteurs.
- Mettre en place des critères clés pour la réglementation des canaux de distribution, tels que les fournisseurs d'intrants et les intermédiaires alternatifs, sans entraver leur activité.
- Prendre en compte l'efficacité des mesures de réduction des risques proposées, notamment la réassurance pour les assureurs, pour l'évaluation de la viabilité et de la pérennité des produits.

Supported by:



THE GOVERNMENT
OF THE GRAND DUCHY OF LUXEMBOURG