



Assurance agricole indicielle en Afrique de l'Ouest



Capitalisation de projets

À propos de ADA

ADA (Appui au développement autonome) est une organisation non gouvernementale luxembourgeoise qui, depuis 1994, utilise la finance inclusive pour renforcer l'autonomie des populations vulnérables vivant en Afrique, Amérique centrale et Asie du Sud-Est et contribuer aux objectifs de développement durable.

ADA mobilise ses ressources et son expertise pour innover, soutenir des partenaires locaux et implémenter des programmes d'appui technique, des activités de conseil en investissement et de gestion des connaissances afin de créer un impact durable pour les populations ciblées.

Les activités de ADA se concentrent sur 3 axes thématiques : **l'entrepreneuriat des jeunes, les chaînes de valeur agricoles et forestières et l'accès aux services de base** qui prennent en compte 3 dimensions transversales : les aspects liés aux changements climatiques, les questions de genre, ainsi que l'utilisation des technologies digitales.

Site internet : www.ada-microfinance.org

Email : info@ada-microfinance.lu

Téléphone : +352 45 68 68 1

À propos de CASAI

CASAI est un cabinet d'architecture en assurance inclusive, apportant son expertise dans la conceptualisation et la mise en œuvre de programmes d'assurances inclusives en Afrique.

Créé en 2022, CASAI soutient et accompagne des entités publiques et privées (gouvernement, agences de développement, secteur privé) en tant que partenaire privilégié des acteurs de l'assurance dans la conception de programmes d'assurance durables et inclusifs. CASAI est responsable de l'implémentation de plusieurs programmes d'assurances inclusives en Afrique de l'Ouest.

À propos de Microassurance Master

Microassurance Master renforce et inspire les leaders de la microassurance pour réduire les risques des communautés à faible revenu.

En accélérant les entreprises de microassurance et en créant une communauté d'innovateurs, il contribue à un secteur plus solide et à des bénéficiaires mieux protégés.

Son programme phare, combinant immersion, mentorat et réseau d'alumni, est plébiscité à 98 % par 137 dirigeants et acteurs du changement issus de 45 pays.

Co-auteurs

Ce rapport a été co-écrit par :

- Marieme Ba, CASAI
- Zika Djodjo, CASAI
- Bert Opdebeeck, Microassurance Master
- Darana Souza, ADA

Avis de non-responsabilité et droits

Les analyses et les conclusions exprimées dans cet ouvrage n'engagent que leurs auteurs. Elles ne reflètent pas nécessairement le point de vue d'ADA ou de ses partenaires.

L'utilisateur est autorisé à reproduire, à distribuer et à partager cet ouvrage. Les éléments utilisés dans l'ouvrage issus d'autres sources à des droits de propriété intellectuelle ne peuvent être utilisés sans l'autorisation préalable des sources concernées. L'utilisateur doit citer l'ouvrage en mentionnant le nom indiqué par l'auteur, mais sans donner l'impression que l'auteur approuve son utilisation. L'utilisateur n'est pas autorisé à utiliser l'ouvrage à des fins commerciales.

Assurance agricole indicielle en Afrique de l'Ouest

Capitalisation de projets



Introduction	4
1. Réalisations et constats issus des projets	6
2. Leçons apprises et perspectives	8
3. Synthèse des bonnes pratiques pour le développement de produits d'assurance inclusifs et pérennes	9
4. Rôle envisagé pour les bailleurs et les organisations de soutien	10





Introduction

L'assurance agricole peut jouer un rôle crucial dans la protection des agriculteurs et des éleveurs.

Les petits exploitants agricoles font face à une série de chocs et de défis indépendants de leur volonté, qui peuvent avoir un impact considérable sur leurs revenus et leurs moyens de subsistance. Ces chocs peuvent être directement liés à l'activité agricole, tels que les fluctuations des marchés et des prix ou les invasions de ravageurs et de maladies. Ils peuvent également découler de facteurs externes, tels que des problèmes de santé. **Le changement climatique est l'un des principaux facteurs à l'origine des chocs agricoles.** L'augmentation de la fréquence des phénomènes météorologiques extrêmes, ainsi que la prolifération des ravageurs et des maladies, accentuent les pertes financières des agriculteurs dans les pays en développement.

Depuis 2020, ADA a mis en œuvre 7 projets en Afrique de l'Ouest, en collaboration avec 5 partenaires, afin de tester des solutions visant à **renforcer la résilience des producteurs ou des éleveurs face aux chocs climatiques, en leur proposant des produits d'assurance agricole indicielle abordables et accessibles.** Ces projets ont été menés en partenariat avec divers types de fournisseurs et de distributeurs ([voir tableau page 5](#)).



Afin de tirer les leçons de ces différentes expériences, **ADA a réalisé un travail de capitalisation sur ces projets.** L'objectif de ce travail est de renforcer l'expertise en assurance inclusive agricole, d'intégrer les solutions les plus performantes et pertinentes dans les programmes de soutien aux chaînes de valeur agricoles et d'accompagner plus efficacement les partenaires de projets sur cette thématique.

La méthodologie adoptée pour le travail de capitalisation s'est appuyée sur une approche qualitative et participative, structurée en plusieurs étapes clés. **Tout d'abord, un examen approfondi de la documentation des projets** (rapports d'activités, études de terrain, analyses et évaluations) a été effectué. **Dans un second temps, des entretiens ont été menés** avec les équipes des projets et les partenaires impliqués dans le suivi de ces projets. Les entretiens ont été complétés par **un atelier d'échange d'expériences avec plusieurs parties prenantes.** Enfin, **une analyse transversale et comparative** a permis de dégager les principaux points communs et les différences entre les expériences, afin d'en tirer des leçons et des recommandations pertinentes.

Projets analysés : caractéristiques principales

Pays de mise en oeuvre	Nom (et type) de partenaire principal	Contribution / appui ADA	Durée (mois)	Risques couverts	Partenaires / Canaux utilisés			Cultures / unités assurées	Cible	Nombre s'assurés	Nombre d'indemnisés
					Assureurs	Intermédiaires	Distributeurs				
Mali	 OKO (insurtech)	- Augmentation du nombre de petits exploitants assurés dans de nouvelles régions - Mise en relation de OKO avec des IMFs	20	Assurance indicielle climatique sécheresse et inondation	Sunu Assurances	- Call center - Orange Mobile money	Agents	Maïs	Petits exploitants agricoles	1 815	1 339
Côte d'Ivoire, Mali, Ouganda	 OKO (insurtech)	- Identification d'un nouveau canal de distribution via la diaspora - Développement d'une solution digitale de paiement par la diaspora	6	Assurance indicielle climatique sécheresse et inondation	Différentes compagnies d'assurance selon les pays	Solution de paiement à intégrer sur le site web de OKO	Site web de OKO	Maïs, riz et autres	Les exploitants agricoles via leurs proches (diaspora)	N/A	N/A
Sénégal	 Ibisa (insurtech)	- Développement d'une couverture sécheresse dans plusieurs régions du Sénégal - Appui à l'opérationnalisation de la chaîne de valeur	12	Assurance indicielle climatique sécheresse et pluies hors saison	CNAAS	Plateforme Ibisa	Réseau d'éleveurs (RBM)	Bétail	Eleveurs pastoraux	464	0
Sénégal	 Ibisa (insurtech)	- Amélioration d'un produit d'assurance - Identification de nouveaux partenaires de distribution	6	Assurance indicielle climatique sécheresse, pluies hors saison et pause pluviométrique	CNAAS	Plateforme Ibisa	Réseau d'éleveurs (RBM)	Bétail	Eleveurs pastoraux	579	579
Sénégal	 CNAAS (compagnie nationale d'assurance agricole)	- Sensibilisation des producteurs de la plateforme F2.0 - Favorisation de leur accès à des produits d'assurance indicielle climatique	11	Assurance indicielle climatique sécheresse	CNAAS	Plateforme F2.0	- IMFs - Organisations paysannes (OPs)	Arachides, mil	Petits exploitants agricoles	1 102	443
Sénégal	 Pula (insurtech)	Intégration d'une assurance indicielle à rendement moyen par zone à un produits d'assurance (test à blanc)	8	Assurance indicielle à rendement moyen	CNAAS		Organisations paysannes (OPs)	Riz	Petits exploitants agricoles	6 305	0 (test à blanc)
Sénégal, Burkina Faso, Côte d'Ivoire	 Inclusive Guarantee (courtier en assurance)	Réduction des risques de 60,000 petits exploitants agricoles (dont 20,000 femmes)	24	Assurance indicielle climatique sécheresse et assurance indicielle à rendement moyen	CNAAS	Plateforme digitale	- Agents - IMFs	Coton, mil riz, sésame, sorgho, soja	Petits exploitants agricoles	69 919	20 819



1. Réalisations et constats issus des projets

Couvrir une diversité de risques avec des produits hybrides



Des produits d'assurance agricole hybrides combinant indices climatiques et indices de rendement ont été développés, couvrant des cultures comme le riz et le maïs, essentielles pour les exploitants locaux. Cela a permis de **couvrir un plus grand nombre de petits exploitants, ainsi qu'une plus grande variété de risques.**

*Les produits d'**assurance agricole indicielle climatique** offrent une couverture basée sur des indices climatiques mesurables, tels que les précipitations, la température ou d'autres paramètres météorologiques, plutôt que sur l'évaluation directe des pertes subies par l'exploitant.*

L'assurance indicielle au rendement moyen repose sur un indice lié à la performance de rendement moyen des cultures dans une région donnée plutôt qu'à l'évaluation des pertes spécifiques de l'exploitant. L'indice de rendement est calculé sur la base des rendements moyens d'une zone géographique ou d'une culture spécifique, souvent obtenus par des données historiques ou des mesures de télédétection.



Améliorer les stratégies de distribution par la diversification des partenariats



La diversification des canaux de distribution via des institutions de microfinance (IMF), des plateformes digitales, des opérateurs de téléphonie mobile et d'autres types d'acteurs locaux, tels que des leaders communautaires, a facilité l'accès des produits aux agriculteurs.



La plateforme digitale F2.0, créée par ADA, facilite le financement de l'agriculture en Afrique subsaharienne en mettant les IMF en relation avec les petits exploitants agricoles et leurs coopératives dans les zones reculées. Elle permet aux petits producteurs de devenir clients des IMF et d'accéder à des crédits pour financer leurs intrants en début de saison. Elle offre également aux coopératives la possibilité d'obtenir des crédits pour acheter une partie des récoltes aux agriculteurs, constituer un stock et le revendre durant la période de hausse des prix agricoles.

En partenariat avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS), un projet a permis **l'intégration de l'assurance agricole indicielle basée sur le déficit pluviométrique (sécheresse)** au sein de cette plateforme afin de lier une assurance aux crédits des producteurs. Par ailleurs, l'intégration de la CNAAS à la plateforme F2.0 lui a donné accès à de nouveaux partenariats avec des IMF, élargissant ainsi sa base de clientèle et couvrant un plus grand nombre de petits exploitants.

Ajuster les offres d'assurance grâce à l'expérimentation



Certains projets ont couvert deux saisons agricoles, permettant aux différents partenaires impliqués de tester une offre d'assurance et de construire la collaboration lors de la première saison.

Cette expérience leur a ensuite permis d'améliorer l'offre sur la deuxième saison, grâce à une meilleure connaissance du produit, à une meilleure compréhension mutuelle et à la prise en compte des avis des clients recueillis via des enquêtes de satisfaction.

Au Mali, ADA a soutenu le travail de l'insurtech OKO dans la distribution des produits d'assurance agricole indicielle aux petits producteurs de maïs via leur téléphone portable. Cet accompagnement visait à améliorer les produits et services disponibles afin de renforcer la résilience des petits exploitants agricoles face aux aléas climatiques.

Le projet a notamment permis la création d'un serveur local pour mieux traiter les demandes et conseiller les clients par téléphone. Il a également conduit à la réalisation d'une enquête de satisfaction auprès d'un échantillon représentatif de clients.

Les résultats de l'enquête ont révélé que les clients avaient besoin davantage d'informations sur le fonctionnement de l'assurance par voie orale et préféraient un contact direct et régulier avec les agents. En réponse, OKO a travaillé, dès la saison suivante, à améliorer ses outils de communication orale en intégrant des messages vocaux via WhatsApp en langue locale et en mettant en place un centre d'appels.



Credit: Shutterstock



Plus d'information sur les leçons apprises du projet:

<https://www.ada-microfinance.org/nos-ressources/mediatheque/lecons-apprises-assurance-agricole-indicielle-oko-au-mali>

Une coordination entre acteurs qui reste complexe



Le développement et la distribution de produits d'assurance nécessitent l'implication de plusieurs parties, ce qui fait de la coordination un facteur essentiel. Cependant, assurer une coordination efficace entre les partenaires sur le terrain demeure un défi.

En effet, la chaîne d'acteurs impliqués peut parfois être longue entre assureur, intermédiaire d'assurance, distributeurs et clients finaux. Si la communication entre ces différents acteurs n'est pas fluide, l'efficacité des opérations sur le terrain peut être affectée, tout comme, à terme, l'image de l'assurance.

Une valeur perçue de l'assurance à améliorer



La compréhension et l'acceptation des produits par les petits exploitants restent parfois limitées en raison d'une sensibilisation insuffisante ou inadaptée.

De plus, l'absence de règlement de sinistres ou des délais de paiement trop longs (30 jours) peuvent nuire à la perception de la valeur de l'assurance. Le règlement des sinistres étant "le moment de vérité" pour le client, il est essentiel d'assurer un paiement rapide au moment opportun afin de renforcer la confiance envers le produit et l'assurance en général.



2. Leçons apprises et perspectives



Co-construire des solutions avec les partenaires

Impliquer les partenaires de distribution et les agriculteurs dans le développement des produits permet de mieux adapter les offres aux besoins réels. En particulier, il est essentiel d'identifier les périodes les plus appropriées pour communiquer et promouvoir l'assurance, ainsi que pour collecter les premières souscriptions ou les renouvellements de primes, afin d'assurer le succès d'un produit.

Pour cela, l'implication des distributeurs et des agriculteurs dans la définition de ces procédures est cruciale. Les projets ayant intégré les retours directs des agriculteurs ont réussi à adapter leurs offres et leurs processus de gestion pour mieux répondre aux attentes et aux contraintes des bénéficiaires.



Améliorer les procédures de paiement des sinistres

Améliorer la rapidité et la transparence des paiements est crucial. Les projets pourraient tirer parti de la digitalisation et des technologies, comme la télédétection, pour accélérer le processus d'évaluation des sinistres. Cela garantirait que les indemnités arrivent au moment opportun pour les exploitants. Par exemple, l'utilisation d'un opérateur de téléphonie mobile pour le paiement des primes et des indemnités permettrait d'atteindre facilement les clients.

De plus, l'intégration des partenaires du « dernier kilomètre » (comme les points de transfert d'argent ou les supermarchés) dans le processus de paiement des sinistres permettrait de réduire les délais de règlement.



Impliquer un écosystème de partenaires diversifiés

Les collaborations avec différents types de distributeurs, tels que les institutions de microfinance et les leaders communautaires, **augmentent la confiance des producteurs, permettent d'atteindre un grand nombre d'entre eux et facilitent l'adoption des solutions.**

Les partenariats mis en place dans les différents projets ont démontré qu'un écosystème de partenaires bien structuré est essentiel pour atteindre et maintenir l'engagement des petits exploitants.



Adopter une approche pédagogique adaptée pour la sensibilisation des clients

L'utilisation de supports visuels, des langues locales et de canaux variés pour la sensibilisation permet de toucher efficacement une audience diversifiée.

Les projets ont mis en lumière l'importance de la formation continue des agriculteurs sur les avantages et les procédures des produits d'assurance, en particulier dans des contextes de faible alphabétisation.



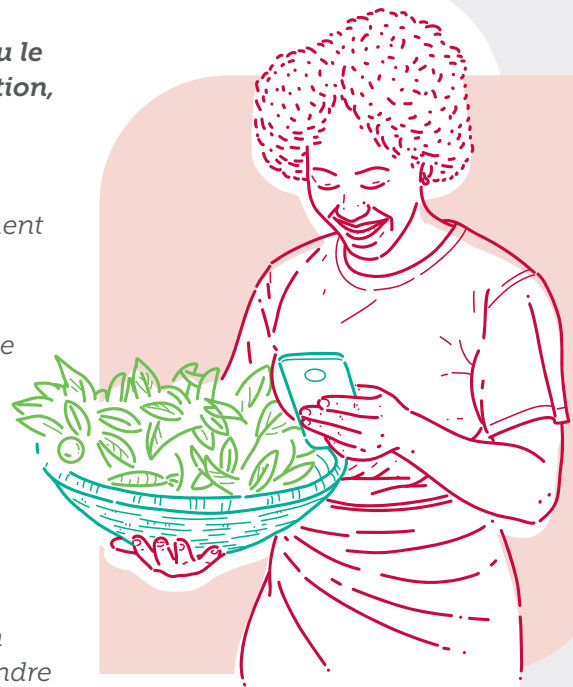
Accroître la flexibilité et de l'inclusivité des produits

Étendre la couverture à d'autres risques, au-delà de ceux liés à l'activité agricole, tels que les accidents et les maladies, rendrait les offres plus attrayantes et pertinentes pour les agriculteurs. Bien que ces risques ne soient pas directement liés à l'activité agricole, ils peuvent avoir un impact négatif significatif sur le petit exploitant et sa productivité.

Au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Sénégal, ADA a soutenu le courtier en assurance « Inclusive Guarantee » dans l'amélioration, le développement et la distribution de produits d'assurance indicielle pour différentes cultures. L'objectif était d'aider les agriculteurs à gérer les risques de manière abordable et efficace, grâce à des indices météorologiques déclenchant automatiquement le versement des indemnités.

Le projet a permis le développement de nouveaux produits d'assurance indicielle contre les risques de sécheresse ou de perte de rendement, ainsi que **la création d'une nouvelle plateforme numérique** pour la gestion des souscriptions, des polices et des sinistres. Les agriculteurs ont été sensibilisés aux avantages de l'assurance agricole.

Les sessions de sensibilisation des producteurs ont mis l'accent sur les risques climatiques et l'importance de l'assurance, ce qui a contribué à **la souscription de près de 70 000 producteurs à l'assurance agricole pour la première fois.** Une communication claire tout au long du parcours client a permis de mieux comprendre le fonctionnement de l'assurance et d'instaurer la confiance.



3. Synthèse des bonnes pratiques pour le développement de produits d'assurance inclusifs et pérennes



: 1 Mise en place d'un cadre favorable

- Travailler avec des partenaires de distribution **ayant une relation de confiance** avec les agriculteurs, un accès direct à eux et une connaissance des chaînes de valeur. La sélection des partenaires pourra être faite en fonction de l'écosystème d'acteurs locaux et de la proximité de ces derniers avec la cible.
- Considérer un nombre minimum de clients ou membres actifs d'un canal de distribution, étant donné que l'assurance nécessite une grande échelle pour être viable à long terme. Sur base de l'expérience, une insurtech partenaire des projets recommande un **minimum de 10 000 clients ou membres**.
- Considérer un **éventail élargi de parties prenantes**, telles que les acteurs et programmes gouvernementaux, et de facteurs externes tels que les subventions pour les intrants. Par exemple, l'assurance peut être intégrée au côté des intrants agricoles dans une panoplie plus large de services offerts aux producteurs.
- Adopter une perspective à long terme (**minimum recommandé de 3 à 5 ans**) afin d'expérimenter, ajuster, évaluer et rendre pérennes les programmes d'assurance.
- S'assurer d'un **cadre réglementaire favorable** en contribuant à des initiatives en ce sens. Des initiatives de type Partenariat Public Privé (PPP) peuvent, par exemple, favoriser une réglementation favorable.



: 2 Conception de la solution

- Identifier les risques auxquels les petits exploitants sont confrontés, et ce bien **au-delà des risques liés à l'agriculture** (santé, décès, accident).
- « **Co-concevoir** » avec le partenaire de distribution des solutions holistiques, combinées avec d'autres services d'intérêt pour les producteurs, comme l'accès aux intrants agricoles ou au crédit, afin d'ajouter de la valeur au produit d'assurance.
- Commencer par des **adhésions automatiques et/ou des solutions groupées**, permettant aux agriculteurs d'expérimenter l'assurance avant de devoir prendre une décision d'achat individuelle.



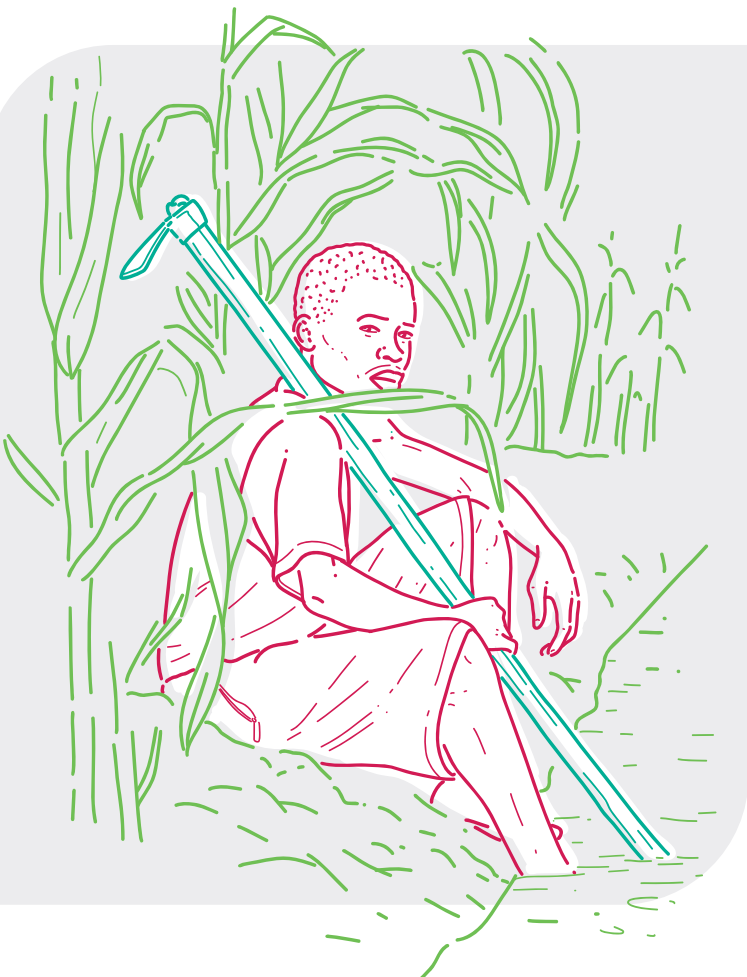
: 3 Déploiement de la solution

- S'assurer d'un **financement adéquat et d'un intérêt partagé** par toutes les parties prenantes du projet.
- Assurer une **appropriation** par toutes les parties prenantes de la solution à travers des formations sur l'assurance pour les partenaires qui n'en sont pas familiers, puis des réunions collectives régulières pour le suivi du déploiement.
- Renforcer une approche « **construire-mesurer-apprendre** » tout au long de l'implémentation en continuant à ajuster la solution en fonction des retours clients et des changements de comportement.
- Démontrer la valeur de l'assurance à travers un paiement de sinistres effectué dans les **meilleurs délais** possibles.
- Faire jouer à certains **partenaires de distribution** un rôle clé dans la livraison des solutions, notamment dans le règlement des sinistres.



: 4 Suivi et évaluation de la solution

- S'assurer que le **point de vue du client** est régulièrement pris en compte à chaque étape, par exemple, en réalisant des études de satisfaction clients à mi-parcours ou en effectuant des petites études qualitatives.
- Mener des **études d'impact** à la fin de chaque cycle de projet, par exemple, en fin de campagne agricole.



4. Rôle envisagé pour les bailleurs et les organisations de soutien



Afin d'assurer le développement d'un marché de l'assurance agricole qui réponde aux besoins des acteurs tout en maximisant son potentiel de viabilité, la contribution des bailleurs et des organisations de soutien au développement est essentielle. Cette contribution peut prendre différentes formes et concerner divers aspects.

Financement du coût de développement et de distribution des offres d'assurance

- 1 Fournir, sur une période déterminée, les fonds nécessaires pour couvrir les coûts de développement et de distribution des produits d'assurance permet d'expérimenter et d'adapter ces produits afin de les rendre accessibles aux petits exploitants. L'objectif est, dans un premier temps, de sensibiliser les différents acteurs à ce type de produit financier et d'en **démontrer la pertinence par l'expérience**. Par la suite, il est bien sûr nécessaire de prévoir une stratégie de sortie.

Support à la sensibilisation

- 2 L'un des freins principaux à l'adoption de l'assurance est le manque d'information et de compréhension de ce type de produit par les clients potentiels. Il est donc important de mettre en œuvre des campagnes de sensibilisation pour informer et éduquer les petits exploitants sur les avantages et les modalités des solutions d'assurance. Pour cela, la création de supports clairs et variés, répondant aux **besoins spécifiques des différents publics visés**, est essentielle (boîte à images, langage simple, utilisation de langues locales).

Garantie de couverture de portefeuille

- 3 Offrir des garanties de couverture du portefeuille aux institutions de microfinance pourrait leur permettre de **financer davantage les petits agriculteurs** en leur facilitant l'accès aux prêts agricoles. Une partie de ces financements pourrait être utilisée pour la mise en place d'assurance agricole afin de sécuriser ces prêts. Cela générerait également des revenus additionnels aux IMF, via les rétro-commissions des assureurs, tout en garantissant un revenu aux petits exploitants en cas de sinistre.

Soutien aux nouvelles collaborations

- 4 Encourager et faciliter les partenariats entre différentes parties prenantes, telles que les institutions financières, les assureurs, et les organisations agricoles, peut également faciliter le développement du marché de l'assurance. Cela peut prendre la forme d'un appui à l'identification de partenaires et à la mise en place d'une **communication fluide** et efficace pour la mise en œuvre des activités.





Étude d'impact et évaluation

5 La réalisation d'études d'impact et d'évaluations régulières permet de **mesurer l'efficacité des solutions d'assurance** et d'identifier les domaines nécessitant des améliorations.

Support réputationnel entre institutions de microfinance et assureur

6 Mettre en place des actions pour améliorer la réputation des assureurs en collaborant avec les institutions de microfinance par des campagnes de sensibilisation ou des **témoignages de clients** satisfaits contribuerait à renforcer la confiance des petits exploitants envers les solutions d'assurance proposées.

Soutien à plus long terme aux partenaires

7 L'accompagnement d'acteurs sur une longue durée aiderait à consolider les partenariats et à **assurer les conditions d'un impact durable** sur le terrain. Un soutien en deçà de 3 ans ne semble pas suffisant pour pérenniser ou stabiliser les activités mises en place.



Credit: Aristoté Guweh Jr / pexels.com



Les projets soutenus par ADA en Afrique de l'Ouest ont mis en évidence l'importance d'une approche inclusive et collaborative pour développer des solutions d'assurance agricole indicielle qui répondent aux besoins des petits exploitants.

Ces projets ont offert une série de leçons précieuses et de recommandations concrètes pour améliorer l'impact des initiatives futures.

Pour maximiser l'impact et garantir la durabilité de ce type de projet, il est essentiel de porter une attention particulière à l'établissement de partenariats à long terme, à l'adaptation continue des produits (y compris au-delà de l'assurance agricole), à l'engagement de parties prenantes diverses et à une communication claire et régulière avec les bénéficiaires. Ces éléments sont fondamentaux pour renforcer la résilience des petits exploitants et favoriser une adoption plus large des solutions d'assurance agricole dans la région.



Credit: Safari Consoler / pexels.com

ada

*Expert en finance inclusive,
catalyseur de partenariats
et d'innovation*

39, rue Glesener L-1631 Luxembourg

+352 45 68 68 1

info@ada-microfinance.lu

www.ada-microfinance.org