



47^{eme} Assemblée Générale de la FANAF



THEME CENTRAL : L'ASSURANCE AFRICAINE - COMMENT EXPLOITER AU MAXIMUM SON POTENTIEL POUR UNE PROSPERITE PARTAGEE ?

PANEL 3 : COMMENT INTEGRER LE MONDE AGRICOLE A L'ASSURANCE ?

Paneliste

M. MOUHAMADOU MOUSTAPHA FALL

DIRECTEUR GENERAL DE LA CNAAS

E-mail : moustapha.fall@cnaas.sn

SOMMAIRE

- 1- Présentation de la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal
- 2 - hypothèses de situations nouvelles plus adaptées aux exigences de l'agriculture moderne et aux changements climatiques
- 3 - pistes de solutions pour répondre aux besoins d'assurance des populations agricoles
- 4 - Quelques pistes de solution pour asseoir une culture assurantielle au niveau des populations rurales
- 5 - Quels mécanismes de collaboration avec les réassureurs pour une couverture adéquate des risques agricoles
- 6 - Identification des déterminants des conditions de mise en œuvre de l'assurance agricole & Analyse rigoureuse de l'impact des programmes
 - 6.1 - Identification des déterminants des conditions de mise en œuvre de l'assurance agricole
 - A - L'identification des marchés
 - B - Le développement des programmes d'assurance
 - C - La commercialisation des contrats d'assurance
 - D - La détermination du rapport des sinistres aux primes
 - E - Le système de collecte des primes & règlement des sinistres
 - 6.2 - Analyse rigoureuse de l'impact des programmes

1- Présentation de la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal

- **Création** : Créée en 2009 sous la forme d'un partenariat Public Privé; Motivée par la loi d'orientation Agro Sylvo-Pastorale N° 2004-16 pour apporter l'assurance à la population agricole.; Société anonyme avec Conseil d'Administration au capital de 3.155.490.000 de francs CFA.
- **Partenaires** : État du Sénégal, sociétés d'assurance et de réassurance sénégalaises, société de réassurance ivoirienne, organisations paysannes et privés nationaux.
- **Missions** : Assurer les agriculteurs contre les risques de calamités naturelles et les risques liés aux activités agro-sylvo-pastorales; Assurer la sécurité des productions, des revenus et des équipements des agriculteurs; Accompagner l'État du Sénégal dans la mise en œuvre des régimes d'assurance agricole prévus par la loi d'orientation Agro Sylvo-Pastorale.
- **Vision** : La **CNAAS** souhaite devenir un acteur incontournable du secteur de l'assurance agricole en Afrique, en offrant des produits innovants et des services de qualité pour soutenir les agriculteurs dans leurs activités.
- **Produits et Services**: Assurance matériels et équipements agricoles; Assurance tous risques récoltes; Assurance Indicielle sécheresse; Assurance indicielle rendement; Assurance des stocks agricoles; Assurance mortalité du bétail; Assurance des professionnels viande; Assurance mortalité de volailles.
- **Incitations financières** : la **CNAAS** bénéficie d'une subvention de la prime d'assurance à hauteur de 50% et d'une exonération sur les contrats d'assurance agricole (TVA = 0%).
- **Performance et Résultats**: La CNAAS a connu une croissance rapide en termes de nombre de producteurs et éleveurs assurés, de valeurs assurées et de chiffre d'affaires. Les résultats de l'année **2022** peuvent être résumés comme suit : Nombre de producteurs et éleveurs assurés : **612 529**; Valeurs assurées : **32 350 397 498 F CFA**; Chiffres d'affaires : **2 613 090 941 F CFA**; Sinistres : **1 662 390 611 f CFA** - le ratio technique S/P est de **45%** en moyenne.

2. hypothèses de situations nouvelles plus adaptées aux exigences de l'agriculture moderne et aux changements climatiques

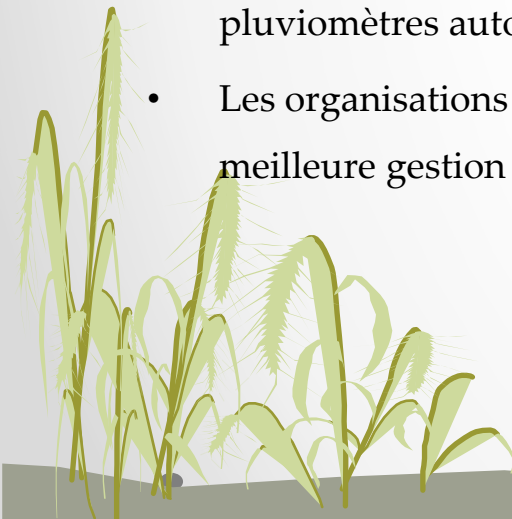
- Amélioration des données et de l'information sur le marché ; cartographie des risques ;
- Recherche et le développement de produits notamment d'assurance indicielle ;
- L'information, l'éducation et la sensibilisation des agriculteurs ; le conseil agricole pour les bonnes pratiques ;
- Formation des intermédiaires d'assurance ;
- Paiement des primes (possibilités de paiement des primes en nature et/ou de différer le paiement des primes à la commercialisation des récoltes ; digitalisation) ;
- Actions spécifiques telles que le renforcement des sondages de rendements pour des produits choisis et dans des zones choisies au titre du programme d'assurance indexée sur le rendement par superficie ;
- Identification du cheptel ;
- Nécessité de couverture de tout le patrimoine des agriculteurs,

3 - pistes de solutions pour répondre aux besoins d'assurance des populations agricoles

- Mise en place d'un réseau rural de proximité;
- Subvention des produits d'assurance pour minimiser le risque de base;
- Renforcement de la vulgarisation auprès des producteurs;
- Développement de paquets techniques avec des services d'informations météorologiques, conseils agricoles, et produits indiciaires actualisés

4 - Quelques pistes de solution pour asseoir une culture assurantielle au niveau des populations rurales

- Augmenter la sensibilisation au niveau des populations, rendre accessibles les bonnes informations en langues locales ;
- Intégrer l'assurance agricole dans le cursus scolaire universitaire à l'instar des facultés en économie agricole et rurale et des écoles d'ingénierie agricole ;
- Rendre obligatoire l'assurance agricole au niveau des crédits campagne avec les banques et les IMF ;
- Gérer une large base de données en ligne capable de cibler tous les producteurs assurés ;
- Impliquer toutes les parties prenantes (assureurs, agronomes, producteurs, météo) à développer des recherches pour mieux parfaire les indices (promouvoir des semences adaptées aux climats) ;
- Veiller à la gestion, suivi et la réfection des pluviomètres automatiques pour assurer les bonnes mesures tout en augmentant les pluviomètres automatiques afin d'élargir le maillage en superficie des produits indiciaires ;
- Les organisations de producteurs doivent renforcer les relais au sein des villages pour un meilleur suivi des producteurs et une meilleure gestion des pluviomètres manuels.



5 - Quels mécanismes de collaboration avec les réassureurs pour une couverture adéquate des risques agricoles

La collaboration avec les réassureurs doit se focaliser sur les points suivants :

- Confection et commercialisation de nouveaux produits;
- Accompagnement dans l'exécution du contrat pour une meilleure prise en charge des sinistres et de l'équilibre du portefeuille (part cédée importante et niveau de commissions appréciable).

Quel que soit le mécanisme, il doit tourner en priorité autour d'une meilleure maîtrise des risques avec la sinistralité. Il y a nécessité de toujours prévoir des études spatio-temporelles qui permettront de mieux comprendre l'évolution des sinistres et donc à mieux proposer des contrats de réassurances.

6 - Identification des déterminants des conditions de mise en œuvre de l'assurance agricole & Analyse rigoureuse de l'impact des programmes

6.1 - Identification des déterminants des conditions de mise en œuvre de l'assurance agricole

- Les différents déterminants des conditions de mise en œuvre de l'assurance agricole sont les suivantes :
- l'identification des marchés,
- le développement des programmes d'assurance,
- la commercialisation des contrats d'assurance,
- la détermination du rapport des sinistres aux primes,
- le système de collecte des primes,
- le règlement des sinistres.

A - L'identification des marchés

- C'est une étape cruciale. Il s'agit de déterminer que l'assurance a un rôle clair à jouer en prêtant attention aux considérations de bénéfices et de coûts pour les deux parties contractantes - l'Assuré et l'Assureur.
- Un marché informel où il y a beaucoup de difficultés à collecter l'information et à dérouler une couverture d'assurance.
- Un marché formel, commercial, implique la capacité à collecter l'information sur les quantités produites par des cultivateurs donnés. Les données chronologiques de ce type, basées sur des transactions où il y a paiement, sont probablement très exactes.
- Un débouché de marché permet aussi de réaliser des économies administratives dans la préparation de la couverture, ou même dans l'encaissement des primes.
- A ce stade, la question du type d'assureur à choisir pour gérer le risque agricole se pose.
- Le choix peut être porté sur une compagnie d'assurance existante qui n'a aucune expérience préalable en matière d'assurance agricole.
- C'est la solution fréquemment adoptée en Amérique latine.
- Le choix peut aussi porter sur une compagnie spécialisée exclusivement dans les risques agricoles comme c'est le cas au Sénégal, en Iran et à Maurice.
- Une troisième option consiste à créer une coopérative spéciale d'agriculteurs pour administrer l'assurance, comme c'est le cas en France et en Afrique du Sud et au Bénin.
- Chacune des options présente des avantages et des inconvénients qu'ils seraient fastidieux de développer dans le cadre du panel.
- Quel que soit le schéma retenu, l'assurance agricole ne semble pas être plus attractive aux yeux des assureurs africains que les prêts ne le sont dans ces mêmes secteurs pour la plupart des banques commerciales.
- Il faudra donc faire appel à des incitations supplémentaires ou à d'autres arrangements administratifs.

B - Le développement des programmes d'assurance

- Une fois que le choix est arrêté sur la compagnie d'assurance, il est nécessaire de développer un programme ou une ligne de programmes qui répondent à la demande préalablement identifiée.
- C'est au stade du développement du programme qu'il est nécessaire d'identifier le point où l'assurance produit l'impact le plus économique sur les stratégies de gestion du risque des agriculteurs et contribue à leur élaboration.
- Le développement d'un programme d'assurance est une tâche hautement spécialisée, qui nécessite à la fois une connaissance détaillée de l'agriculture et/ou de l'élevage, associée à une compréhension claire des principes et des réalités opérationnelles de l'assurance.
- En tant que telle, cette étape du processus peut s'avérer coûteuse et elle est, entre autres, celle qui peut recevoir le soutien des organismes internationaux. L'aide peut prendre la forme d'un partenariat direct dans la conception du programme ou dans la formation du personnel existant à gérer les nouveaux défis. Dans la pratique, il est probable que les deux approches soient utilisées pour débiter. Il importe de noter que la conception des programmes d'assurance est une mission de longue durée.

C - La commercialisation des contrats d'assurance

- Dans toute démarche destinée à démarrer une assurance agricole, l'hypothèse non formulée est qu'il y a une demande pour le programme.
- La réussite de la commercialisation nécessite la conception d'une communication appropriée et l'identification des canaux de distribution efficaces.
- La conception d'une communication appropriée passe par le choix des formats et supports de communication pertinents.
- Le canal de distribution doit être structuré par le système des partenariats de la compagnie d'assurance agricole. A cet égard, une attention particulière doit être accordée aux :
 - relations avec les organisations professionnelles agricoles (organisation de producteurs, syndicats d'éleveurs, etc.)
 - relations avec les structures d'encadrement et de vulgarisation des services agricoles ;
 - relations avec les banques et établissements financiers du système décentralisé (Institutions de micro finance, mutuelles ou caisse d'épargne et de crédit rural)
 - relations avec les fournisseurs d'intrants et les acheteurs de produits agricoles qui ont une relation d'affaires avec les agriculteurs assurés.
 - relations avec les intermédiaires d'assurance.
- Dans toute stratégie de commercialisation, le service après-vente est d'une nécessité vitale. Dans le cas de l'assurance agricole, l'accent doit être mis sur :
 - l'impartialité scrupuleuse dans l'évaluation des sinistres et le calcul des indemnités ;
 - le règlement rapide des indemnités.

D - La détermination du rapport des sinistres aux primes

- Il est indispensable d'atteindre l'équilibre actuariel entre le niveau des primes et celui des sinistres et de contrôler cet équilibre de façon continue pour garantir la durabilité financière d'un programme d'assurance agricole.
- Le maintien de la capacité du programme à faire face à ses engagements auprès des agriculteurs assurés est à ce prix.
- Dans le calcul de l'équilibre souhaitable entre sinistres et primes, l'usage de la franchise est important.
- La cause majeure de la difficulté à établir le niveau optimal des indemnités et des primes est le manque de données statistiques qui font le lien entre l'incidence des événements défavorables et les pertes réelles dans les champs.
- L'expérience montre que les données disponibles sont généralement incomplètes ou ne sont pas fiables (ils exagèrent généralement les pertes) et que les rapports des ministères du gouvernement sont tout aussi inexacts puisqu'en l'absence d'assurance, il y a peu d'incitation ou de nécessité à être précis.
- Quoiqu'il en soit, il est rare de démarrer un programme d'assurance dans le secteur agricole sur une base de données aussi complète que l'actuaire le souhaiterait pour pouvoir établir les primes à un niveau correspondant aux engagements techniques.
- L'expérience doit s'acquérir au cours des premières années du programme et l'Assureur a intérêt à construire des tables d'expérience.

E - Le système de collecte des primes & règlement des sinistres

- **Collecte des primes:**
- L'une des principales équations de l'assurance agricole est la maîtrise de charges de gestion les plus basses possible.
- Il y a donc une forte incitation à construire des liens avec les fournisseurs des biens et services aux secteurs de l'agriculture et de l'élevage.
- Le lien le plus évident est sans aucun doute celui qui existe entre l'Assureur et les banques et établissements financiers qui desservent la même clientèle car le prêt, incluant la prime d'assurance, est une composante du plan d'investissement agricole. Les primes sont virées directement dans les comptes de l'Assureur sans charges additionnelles d'encaissement
- **Règlement des sinistres :**
- La maîtrise des charges est l'objectif principal de la conception des procédures de déclaration, d'évaluation et de règlement des sinistres.
- De toute évidence, la différence est très marquée entre les assurances indemnitaires suivant lesquelles les pertes doivent être évaluées dans chaque exploitation et les assurances indicielles pour lesquelles il est possible d'appliquer une approche plus globale.

6.2 -Analyse rigoureuse de l'impact des programmes

- Au Sénégal, l'agriculture reste largement dépendante des conditions climatiques et 65% de la population active sont dépendants du secteur agricole.
- Le taux de l'assurance agricole indicielle est à 30%, selon une étude réalisée par des chercheurs de l'université Gaston Berger de Saint-Louis en 2017.
- L'assurance agricole indicielle permet de réduire au maximum les conséquences auxquelles sont exposés les producteurs en cas de sinistres notamment la sécheresse.
- Pour permettre à ce mécanisme de passer à une échelle supérieure, il faut évaluer l'impact de l'assurance agricole indicielle sur le niveau de vie des agriculteurs ces dernières années.
- A Travers cette étude, on cherche des mécanismes pour motiver plus de producteurs à souscrire à ce produit. On mettra pour ce faire, l'accent sur la sensibilisation qui est « le nerf de la guerre ».
- C'est pour cette raison qu'il faudrait que les agences de crédit considèrent l'assurance comme un intrant agricole pour lequel la prime sera automatiquement prise en compte dans les lignes de crédits campagne.

MERCI

