

L'ASSUREUR

AFRICAIN

Bulletin de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines - N° 114 - AOUT 2020 - ISSN 0805/7732
Abonnement : 10.000 F CFA - Etranger : 15.000 F CFA - Soutien : 20.000 F CFA

L'ASSURANCE FACE A L'EPREUVE DE LA COVID-19



Le marché africain de l'assurance se donne les moyens de résister à l'épreuve du coronavirus.

Les acteurs sont disposés à faire face aux exigences de la riposte enclenchée à l'échelle sous régionale.

La Covid-19 menace des acquis de croissance.



Avions au sol, rareté des clients dans les supermarchés et autres.

Des signes de l'impact économique du coronavirus sur le continent africain.



« KICK-OFF » pour l'assurance agricole africaine

Année après année, le bilan des catastrophes naturelles dans le monde s'alourdit. 2019, de ce point de vue, ne déroge pas à cette tendance inflationniste : Swiss-Re Institute évalue le coût des catastrophes naturelles à 133 milliards de dollars américains en 2019, avec la moitié des pertes assurées liées à des phénomènes dérivés du changement climatique (vagues de chaleur, sécheresses, feux de forêt, pluies torrentielles, tempêtes...). Plus personne ne conteste que la menace du réchauffement climatique se transforme, petit à petit, en triste réalité.



Par Denis CHEMILLIER-GEN-DREAU, Président Fondateur



et Guillaume GILKES, Directeur de la recherche

En Afrique, cela prend une tournure pernicieuse : si le continent est moins touché que d'autres par les dégâts directs aux biens et aux personnes, son agriculture est en revanche insidieusement affectée, avec une très inquiétante montée de la sécheresse, aggravée régulièrement par des inondations. Non seulement le dérèglement climatique affecte en moyenne les précipitations (plus de pluies dans les zones tropicales, moins dans les zones sahéniennes), mais il crée aussi une plus forte volatilité des précipitations qui nuit à la capacité d'adaptation des agriculteurs.

Pour l'Afrique, cette sensibi-

lité de l'agriculture aux aléas croissants du climat est une très mauvaise nouvelle, car le continent est soumis par ailleurs à une pression démographique très forte (140 millions d'Africain en 1900, un milliard en 2010, 2,5 milliards en 2050 et plus de 4 milliards en 2100 !), qui décuple les besoins alimentaires.

Ainsi se forme un « étai » africain :

- d'un côté, un continent touché par les catastrophes naturelles et qui voit ainsi ses agriculteurs de plus en plus souvent à la peine,
- d'un autre côté, des besoins alimentaires du continent qui explosent sous la pression d'une population afri-

caine en pleine expansion, et qui voit ses agriculteurs incapables de satisfaire ces besoins.

Le continent a d'ores et déjà des difficultés à nourrir ses 1,2 milliard d'habitants. A-t-on la moindre idée de la façon dont nous réussirons à nourrir les 2 à 3 milliards d'habitants que l'on nous prédit sur le continent en 2050 puis les 4 milliards que l'on décomptera fin 2100 ?

Dans ce contexte apocalyptique, il n'est point besoin d'être un grand génie de la prévision pour anticiper que l'assurance agricole va prendre en Afrique une dimension tout à fait exceptionnelle dans les décennies à

venir. Pourtant, si le futur est prometteur, le présent est terne et le passé inexistant... Nous voulons ici comprendre ce qui freine l'assurance agricole en Afrique, identifier les succès et y puiser les enseignements pour accélérer le développement de cette branche majeure de l'assurance.

Pourquoi l'assurance agricole en Afrique peine-t-elle à se développer ?

Il y a maintenant une décennie que les équipes de FINACTU s'intéressent à l'assurance agricole en Afrique. Notre premier constat a été plutôt négatif : malgré un



Les pluies torrentielles ...

L'ASSUREUR
AFRICAIN

N° 114
AOUT
2020

PAGE
13

effort considérable des bailleurs de fonds, au premier rang desquels la Banque Mondiale et son projet Global Index Insurance Facility (GIIF), le continent n'offre encore qu'une poignée de projets pilotes à la fois rares en nombre et limités en taille. Ici, quelques dizaines d'agriculteurs pourront, à grand renfort d'assistance technique, se prévaloir d'une couverture assurantielle, tandis que là, on vantera la réussite d'un projet pilote couvrant au mieux une centaine d'agriculteurs.

Jusqu'à récemment, les nombres atteints par ces projets pilotes étaient à peine suffisants pour faire jouer la loi des grands nombres – pourtant à la base du principe même d'assurance - et toujours insuffisants pour attirer les réassureurs internationaux, et ainsi enclencher un cercle vertueux d'intérêt, de capacités financières et de technicité. Le principal chiffre d'affaires que l'assurance agricole a su réaliser jusqu'ici est celui des conférences organisées sur le sujet...

Pourquoi cette faible performance ?

On le sait, les obstacles ne manquent pas : réticences culturelles des agriculteurs, caractère informel du monde

rural, faibles capacités contributives, solvabilité parfois critique des assureurs, intérêt limité des réassureurs internationaux pour les petits projets à faibles primes, réglementation hostile dans certains pays, manque de données statistiques, complexité du monde agricole, ... Par ailleurs, l'implication des Etats dans le développement de ce secteur notamment à tra-



... Les feux de forêt ...

vers les subventions est également limitée. Ces obstacles, bien réels, expliquent que l'assurance agricole ait connu peu de succès.

FINACTU, fort de son expérience en assurance agricole depuis plus de 10 ans en Afrique, est convaincu que si ce relatif insuccès n'est pas une surprise, il n'est pas non plus une fatalité.

La formule magique de l'assurance agricole : «agréateur + indiciel »

Le point de départ de notre optimisme est un paradoxe : sur cette même population des zones rurales africaines, là où l'assurance agricole a eu du mal à se développer, le micro-crédit a parfaitement su réussir un développement spectaculaire. Etudions donc les grandes différences entre la vente à un agriculteur africain d'une assurance récolte ou d'un crédit. Ces différences sont de deux ordres.

L'assurance indicielle satellitaire pour contourner le problème de données

La première différence tient au fait que la mise en place d'une police d'assurance agricole est plus complexe que la mise en place d'un crédit. L'assureur doit en effet,

pour établir son tarif, disposer de statistiques à la fois anciennes (et d'autant plus anciennes que la survenance du risque est rare), fiables et d'une bonne granularité, à la fois sur le risque (par exemple, la sécheresse) et sur les rendements agricoles. Or, l'Afrique se caractérise par un appareil statistique souvent faible, et presque toujours incapable de satisfaire les exigences même minimales des actuaires. L'assurance indicielle satellitaire qui consiste en une police où l'indemnité ne dépend pas du sinistre réel (compliqué à évaluer) mais d'un indice (corrélé au sinistre) mesuré par un satellite (par exemple, le couvert végétal) permet d'alléger la contrainte et de répondre – au moins partiellement - à ce problème. En effet, les données satellitaires existent depuis longtemps, avec un bon niveau de détail et de fiabilité, et sont presque gratuites. Elles diminuent ainsi le besoin de données observées et permettent de contourner le problème d'absence et de fiabilité de certaines données.

Les agréateurs pour contourner le problème de la commercialisation

La seconde différence

entre la vente d'une police d'assurance et d'un crédit est plus subtile encore : alors que dans une opération de crédit, l'emprunteur est toujours le demandeur, on dit de l'assurance que « elle ne s'achète pas, mais se vend ». L'agriculteur qui demande un crédit à sa banque est poussé par un besoin pressant (acquisition d'intrants, de main d'œuvre, etc...) et il est donc fortement demandeur. Il n'a pas du tout la même urgence ou pression lorsqu'il s'agit de souscrire une prime d'assurance : il s'agit alors de satisfaire un besoin (la couverture contre un risque) qui est à la fois incertain et différé. La vente de l'assurance nécessite donc un travail de conviction qui n'est pas compatible avec un réseau commercial de micro-finance.

Très vite, les équipes de FINACTU ont réalisé que l'assurance agricole ne pourra jamais connaître le succès qu'on attend d'elle si nous continuons à la concevoir comme un produit « retail », vendu en « Btoc » (« business to customer ») : tant que les projets pilotes tenteront de convaincre des agriculteurs individuellement, ils seront cantonnés à des projets pilotes qui seront au mieux des succès d'estime et toujours des échecs commer-

ciaux. A l'inverse, l'assurance agricole peut se développer si elle se conçoit à travers des projets de type « BtoB » (« business to business ») utilisant la capacité de distribution d'agrégateurs des filières très structurées, qui assureront à la fois un rôle de mutualisation, de conviction, de distribution et de gestion. En d'autres termes, si l'assureur n'a aucune chance de convaincre 30.000 agriculteurs un à un de souscrire à une police d'assurance, il peut facilement convaincre le vendeur d'engrais ou l'usine d'égrenage de prendre une assurance globale, couvrant tous les agriculteurs et dont le prix sera factorisé dans la relation économique existante entre l'agrégateur et les agriculteurs.

Les projets BtoB permettent de contourner le problème d'incompréhension de l'assurance et d'assurer une grande distribution du produit d'assurance à travers l'association de l'assurance au crédit en faisant levier sur des agrégateurs tels que les fournisseurs d'intrants ou les banques agricoles.

Ceux-ci peuvent assurer plusieurs missions : (i) le pré-financement de l'assurance, à travers le paiement des primes au profit des agriculteurs, (ii) la commercialisation

des produits d'assurance auprès des producteurs en tirant parti de leur proximité avec ceux-ci et de leur bonne connaissance des rouages du milieu agricole, et (iii) la répartition des indemnités aux producteurs regroupés au sein de ces agrégateurs.

L'ASSUREUR
AFRICAIN

N°114
AOUT
2020

PAGE
16

De la théorie à la pratique

FINACTU a forgé les convictions exposées ci-dessus au fur et à

mesure de ses tribulations dans l'assurance agricole depuis plus d'une décennie, qui nous ont donné l'occasion de confirmer notre diagnostic et d'expérimenter nos solutions.

Succès immense au Maroc

FINACTU a eu l'honneur d'être mandaté en 2010 par le Royaume du Maroc pour travailler aux côtés du Ministère de l'Agriculture, de la Pêche Maritime, du Développement Rural, des Eaux et Forêts (MAPMDREF) à la transformation de l'ancienne garantie sécheresse en une véritable police d'assurance.

Le produit conçu, assuré par la MAMDA-MCMA, couvre les récoltes céréalières, légumineuses et oléagineuses contre les 5 principaux risques climatiques et est commercialisé entre autres à travers le réseau de la banque « Crédit Agricole du Maroc ». Ce produit a rencontré un engouement remarquable auprès des agriculteurs : en quelques saisons agricoles, la surface assurée est passée de 300.000 à plus d'un million d'hectares. Avec 40.000 agriculteurs assurés en 2019, le Maroc est devenu une référence continentale dans le domaine de l'assurance agricole en Afrique.

L'assurance agricole au Maroc a été un succès du fait de l'engagement fort de l'Etat à travers notamment une sub-

vention de la prime pour la rendre accessible aux petits agriculteurs et grâce à une forte implication de la MAMDA qui a renforcé son réseau de commercialisation en doublant le nombre de ses agences et points de vente et a effectué plusieurs activités de sensibilisation, de communication et de renforcement de capacités auprès des agriculteurs. Il est important de préciser que la MAMDA propose aux petits producteurs un produit indiciel qui les indemnise sur la base du rendement moyen constaté sur un échantillon d'exploitations de leur commune. Ce produit est d'ailleurs actuellement en phase de transition pour devenir un produit basé sur un indice calculé à partir de différents paramètres dont des données satellitaires, confirmant ainsi l'utilité de l'assurance indicielle satellitaire dans le développement de l'assurance agricole.

Succès au Sénégal

Grâce à l'intervention active des équipes de la BOAD, dirigée par Monsieur Daouda BERTE, Directeur du Développement Rural et des Infrastructures, FINACTU a également eu l'opportunité de travailler sur un projet d'envergure nationale au Sénégal, avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS). L'objectif était de créer un produit d'as-

surance au bénéfice de toute la filière du coton (et, dans une moindre mesure, le maïs). En s'appuyant sur le haut niveau de structuration de la filière, les équipes de FINACTU, appuyées financièrement par la BOAD, ont mis en place un produit d'assurance satellitaire faisant intervenir la SODEFITEX (Société de Développement des Fibres Textiles) et la Caisse Nationale de Crédit Agricole, permettant de couvrir plus de 75% des agriculteurs de la filière coton. Le produit a bénéficié de l'assistance d'un pool de réassureurs apérité par AXA, AFRICA-RE et CICA-RE. Ce beau succès a permis à la CNAAS de passer sa couverture de 40 000 producteurs agricoles en 2016 à 200 000 en 2018.

Et demain ?

FINACTU considère que la martingale développée au Maroc et au Sénégal, en adossant le succès de l'assurance agricole à l'utilisation intelligente des agrégateurs, va se déployer dans les années à venir dans tous les pays du continent. Cette généralisation sera facilitée par le formidable travail de modernisation et de solvabilisation dans lequel les assureurs africains sont engagés, sous la férule de leurs instances de contrôle et de régulation.



... sont des catastrophes naturelles qui voient ainsi ces agriculteurs souvent à la peine.