



**ssnup**  
Smallholder Safety Net  
Upscaling Programme

**ASSURANCE  
INDICIELLE  
POUR LES  
PRODUCTEURS  
AGRICILES  
AU SÉNÉGAL**

août 2024

## ABRÉVIATIONS ET ACRONYMES

<b>ARS</b>	Agricultural Research Service
<b>CIMA</b>	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
<b>CNAAS</b>	Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal
<b>EHCVM</b>	Enquête Harmonisée sur les Conditions de Vie des Ménages
<b>EUR</b>	Euro
<b>FCFA</b>	Franc de la Coopération Financière en Afrique
<b>ILO (OIT)</b>	International Labour Organization (Organisation Internationale du Travail)
<b>IMF</b>	Institutions de microfinance
<b>RFE</b>	Rainfall Estimated
<b>RGPH</b>	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
<b>SSNUP</b>	Smallholder Safety Net Upscaling Programme
<b>UNDP</b>	United Nations Development Programme
<b>USAID</b>	United States Agency for International Development

### *Photocredits:*

*Inclusive Guarantee (pages 3, 4, 6, 10)*

*Envato Elements (pages 1, 12, 16, 27, 28)*

*Pexels.com - K3ithvision (page 8)*

*Illustrations & layout: gianmarco.design*

<b>1. CONTEXTE</b>	<b>4</b>
<b>2. OBJECTIFS DU PROJET</b>	<b>5</b>
<b>3. RESULTATS DU PROJET - FIN 2022</b>	<b>7</b>
<b>4. LA VOIX DES PRODUCTEURS</b>	<b>9</b>
Méthodologie	9
Profil des producteurs interrogés	11
La distribution et la sensibilisation à l'assurance	13
La pertinence des produits d'assurance	15
L'opinion des producteurs sur la prime d'assurance	17
Les effets de l'accès à l'assurance sur les producteurs et leur production	19
Les effets de l'indemnisation	21
La satisfaction générale des producteurs vis-à-vis de l'assurance	23
<b>5. CONCLUSIONS</b>	<b>25</b>
Résumé	25
Leçons apprises	26

# la voix des producteurs

# 1. CONTEXTE



Au Sénégal, l'agriculture est la principale activité économique, impliquant près de 47 % des ménages. Cependant, elle est aussi majoritairement pluviale, ce qui la rend vulnérable aux conditions météorologiques.<sup>1</sup> Les principaux risques climatiques incluent les sécheresses, inondations, ravageurs des cultures et feux de brousse, exacerbés par les changements climatiques. Une réduction de 20 % de la durée de la saison agricole est prévue d'ici 2050 en raison de la baisse des précipitations et de l'augmentation des températures.<sup>2</sup>

Malgré le rôle que l'assurance peut jouer pour protéger les agriculteurs contre les risques climatiques, celle-ci reste sous-développée et coûteuse à mettre en place. Bien que le Sénégal soit un pionnier de l'assurance agricole de la zone CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) et que l'État sénégalais subventionne les primes d'assurance à hauteur de 50 %, l'adoption de l'assurance agricole reste faible, les producteurs étant réticents à souscrire.<sup>3</sup> **Environ 9 petits producteurs au Sénégal sur 10 ne sont pas assurés.**<sup>4</sup>

En 2021-2022, l'investisseur d'impact Oikocredit et le programme SSNUP ont soutenu Inclusive Guarantee (anciennement Planet Guarantee), le premier courtier agréé en microassurance au Sénégal, pour **distribuer des produits d'assurance indicielle agricole**. L'assurance indicielle, qui repose sur des indices météorologiques déclenchant automatiquement des indemnités, rend l'assurance agricole plus accessible et adaptée aux petites exploitations et dans les zones éloignées. Le projet visait à offrir à un plus grand nombre de petits producteurs une solution innovante pour gérer les risques agricoles de manière abordable et efficace.<sup>5</sup>

Inclusive Guarantee est spécialisée dans le courtage et la gestion d'assurance agricole indicielle pour les petits exploitants en Afrique de l'Ouest. La société connecte les producteurs agricoles avec les assureurs et réassureurs via divers agrégateurs. Oikocredit est actionnaire de Inclusive Guarantee depuis 2017, détenant actuellement 27 % du capital aux côtés de InsuResilience, Planet Finance, Pleiade Conseils et Finarea.

1. [Global Index Insurance Facility. Agricultural Weather Index Insurance in Senegal.](#)

2. [Insurance Development Forum \(2023\). Implementation Update: Pioneering an Inclusive Insurance Roadmap in Senegal.](#)

3. [USAID \(2019\). Feed The Future Senegal Naatal Mbay Project – Agricultural Insurance.](#)

4. [UNDP \(2024\). Inclusive insurance and risk financing in Senegal. Snapshot and way forward 2024.](#)

5. Ce projet au Sénégal fait partie d'une initiative plus large financée par le SSNUP visant à développer le service Inclusive Guarantee dans quatre pays d'Afrique de l'Ouest : le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal. Les résultats les plus significatifs ont été obtenus au Sénégal, ce qui a motivé notre choix d'y mener l'enquête d'impact. Pour plus d'informations sur l'ensemble du projet, veuillez consulter la publication des résultats [ici](#).



Services financiers



Services non-financiers

Investisseur d'impact



Organisation bénéficiaire

Inclusive Guarantee

Pays

Sénégal

Chaînes de valeur agricoles

Arachide, coton, maïs, mil, multicéréales, riz

Période du projet

Janvier 2021 - décembre 2022

Durée

24 mois

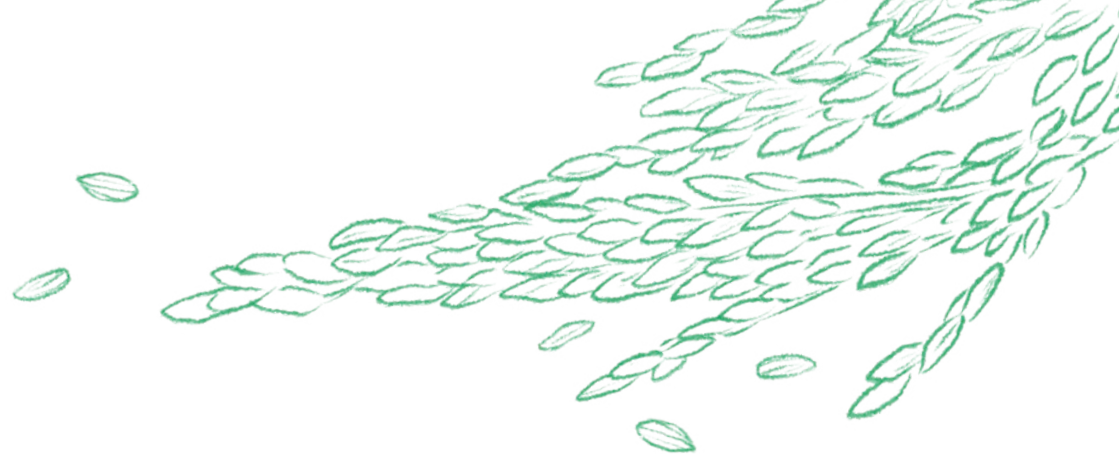
Dépenses totales

€ 166 201

Dont € 75 201 (45 %) de contribution du SSNUP



## 2. OBJECTIFS DU PROJET



### Objectifs

Le projet d'assistance technique mené par Oikocredit avec Inclusive Guarantee était structuré en **quatre composantes principales** pour offrir une assurance agricole adaptée aux petits exploitants :



#### **Amélioration des produits d'assurance agricole indicielle**

pour les adapter aux différentes cultures et zones agroécologiques et les rendre abordables. Cela devait permettre à un grand nombre de petits exploitants agricoles de souscrire à une assurance agricole pour la première fois.



#### **Sessions de sensibilisation**

menées par Inclusive Guarantee, la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS) et les partenaires locaux, auprès des petits exploitants sur l'importance de l'assurance pour se protéger contre les risques, le fonctionnement de l'assurance, la gestion financière, et les bonnes pratiques agricoles pour réduire les pertes liées à une gestion inefficace de la production.



#### **Collaboration avec des agrégateurs**

(coopératives, institutions de microfinance, entreprises agricoles) pour distribuer les produits d'assurance à leurs clients/membres, avec, chez chaque agrégateur, plusieurs agents formés pour relayer les connaissances en matière d'assurance à leurs clients/membres.



#### **Développement d'une plateforme numérique**

pour gérer les souscriptions, les polices et les indemnités afin d'étendre la portée dans les zones rurales.



# 3. RÉSULTATS DU PROJET - FIN 2022



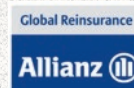
## Conception des produits d'assurances



(intermédiaire d'assurance)



(assureur)



(ré-assureur)

**10** produits d'assurance indicielle développés ou améliorés

pour couvrir les risques de **sécheresse, d'inondation, ou perte de rendement**, basés sur des données satellitaires, des données au sol ou des données de rendement.

**3**

nouveaux produits développés pour le maïs, le millet et l'arachide (variété 90).

**7**

produits améliorés pour le maïs, le millet, l'arachide (variété 90 et variété 110), le riz de plateau, le riz de bas-fond et le riz irrigué.



**1**

nouvelle plateforme numérique mise en place et utilisée par les points focaux chez chaque agrégateur pour la **gestion des souscriptions, des polices et des sinistres**.



## Distribution des produits d'assurance

**+86** agrégateurs contractés pour distribuer les produits d'assurance, dont :

- +60** coopératives de producteurs
- 3** institutions de microfinance (IMF)
- 2** organisations non gouvernementales
- 1** entreprise agricole



**963** agents formés parmi les agrégateurs pour relayer les informations et gérer les souscriptions.



**Ratio de sinistres survenus de 32 %**  
(valeur totale d'indemnités versées / valeur totale de primes collectées).

(supérieur aux ratios médians des produits de microassurance agricole dans les pays en développement (27 %) et en Afrique (23 %))<sup>6</sup>



## Adoption des produits d'assurance

**+107 000** petits producteurs sensibilisés à l'assurance en général, l'assurance agricole en particulier, et aux bonnes pratiques agricoles.

**66 388** petits producteurs (dont **27 % de femmes**) ont souscrit une assurance agricole pour la première fois.

**20 819** producteurs (**31 %**) indemnisés à la suite d'événements climatiques extrêmes détectés par les indices.

**273 083 324 FCFA** de valeur totale d'indemnités versées aux petits producteurs, soit 13 000 FCFA (20 EUR) en moyenne par producteur, sachant qu'il paie une prime de 6 000 FCFA (9 EUR) en moyenne (après subvention de l'Etat).

(416 313 EUR)





## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS



### Méthodologie

À la fin du projet, une étude a été réalisée auprès des petits exploitants agricoles assurés et d'autres parties prenantes afin de :

🗨 **Mieux comprendre leur satisfaction vis-à-vis des services offerts et les éventuels points d'amélioration en :**

- ✓ identifiant les obstacles rencontrés tout au long de leur parcours : sensibilisation, information sur le produit, compréhension, accès, paiement, réclamation, renouvellement de police, relation avec Inclusive Guarantee et les distributeurs ;
- ✓ recueillant leurs avis pour ajuster le produit d'assurance (montant de la prime, modalités de paiement, conditions d'indemnisation).

🗨 **Analyser les effets de l'assurance sur les producteurs : sensibilisation à l'importance de l'assurance agricole, modifications des stratégies de gestion de risque, accès à un financement avantageux, adoption de méthodes de production à haut risque/rendement, investissements dans les cultures assurées, nouvelle allocation des ressources.**

🗨 **Identifier les bonnes pratiques et leçons apprises pour offrir des services d'assurance agricole indicielle de façon pertinente et efficace en :**

- ✓ examinant les raisons du renouvellement ou non-renouvellement ;
- ✓ comparant les avantages et inconvénients des différents types de distributeurs, technologies d'indexation, et produits d'assurance couvrant différents risques et cultures ;
- ✓ analysant le problème de risque de base, où les assurés subissent des pertes climatiques sans être indemnisés, en identifiant les sources du problème.



L'étude a été réalisée en se basant sur :

🗨 **Une enquête quantitative par téléphone auprès de 358 producteurs assurés fin 2023.<sup>7</sup>**

Échantillon de producteurs :

Non-indemnisés

106

Indemnisés

252

🗨 **Une enquête qualitative en face-à-face auprès de 3 points focaux chez les distributeurs sur le terrain et 3 chargés d'opérations de l'équipe de Inclusive Guarantee au Sénégal début 2024.**

Les questionnaires ont été construits sur la base de l'outil « [3-D Client Value Assessment tool](#) » développé par l'Organisation Internationale du Travail et l'Université de Californie à Davis, largement reconnu pour évaluer la valeur qu'apporte une assurance indicielle aux clients, et adaptés à l'objectif spécifique de l'enquête de perception et à la capacité technique et financière de SSNUP.

Les principaux résultats et leçons apprises sont résumés ci-après afin d'alimenter la réflexion de tout acteur soutenant le développement et l'expansion de l'assurance agricole indicielle.



## Profil des producteurs interrogés



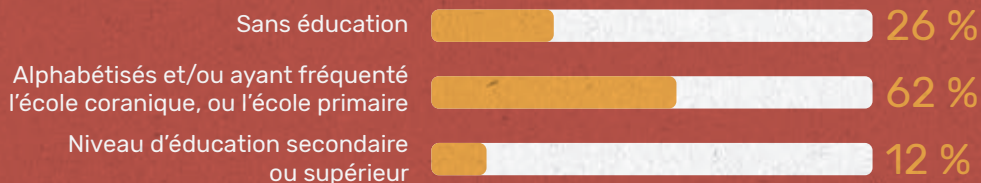
Une prédominance masculine, similaire à celle observée en général dans l'agriculture au Sénégal<sup>8</sup>

### Âge moyen



Une majorité d'agriculteurs d'âge moyennement avancé

### Niveau d'éducation



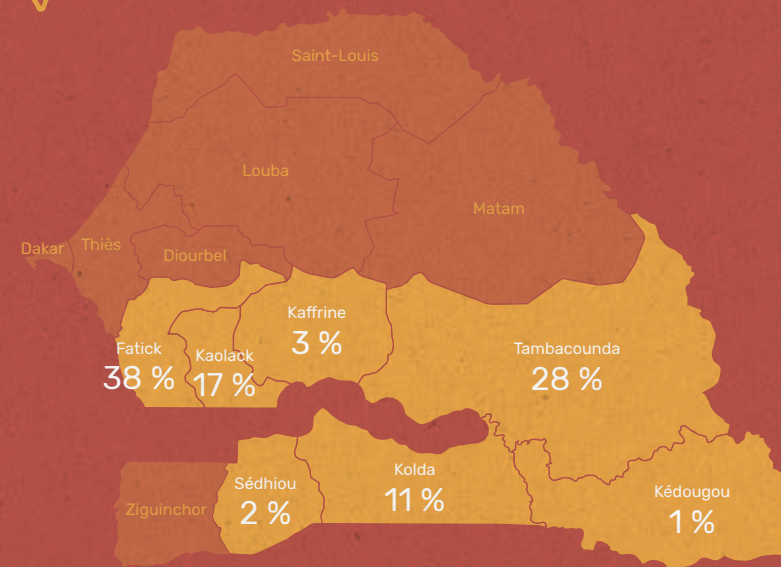
Un niveau d'éducation généralement bas, similaire à celui de la population rurale au Sénégal<sup>9</sup>

### Taille médiane du ménage



Similaire à la taille des ménages ruraux au Sénégal<sup>9</sup>

### Régions



Une concentration dans le sud du Sénégal



### Première année de souscription



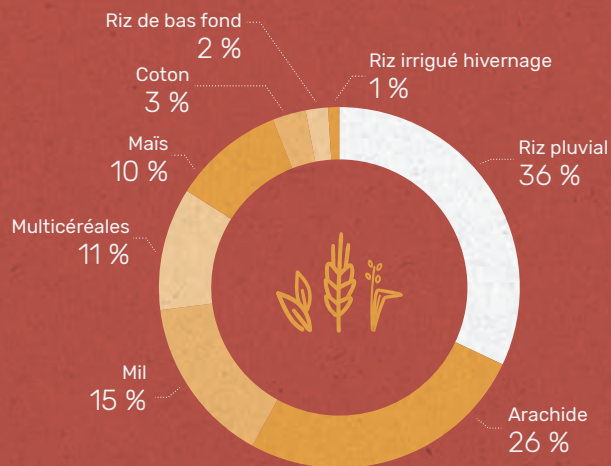
8. D'après les données issues de ILO-STATISTICS - Micro data processing basé sur l'Enquête harmonisée sur les Conditions de Vie des Ménages (EHCVM) 2018-2019 du Sénégal et parmi les chefs de ménages agricoles, d'après le 5<sup>ème</sup> Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2023 (RGPH-5, 2023).

9. D'après le 5<sup>ème</sup> Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 2023 (RGPH-5, 2023).

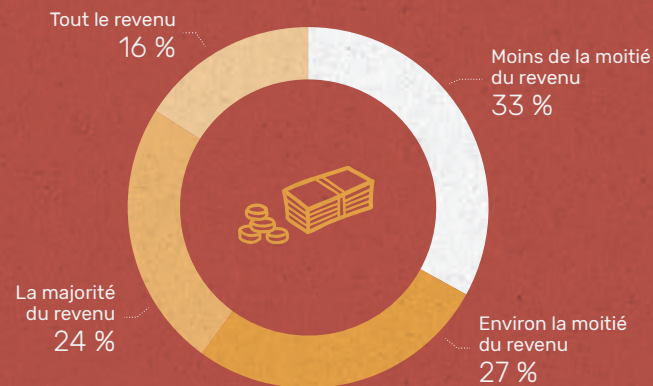


Les cultures assurées sont la source de revenu principale des ménages des producteurs.

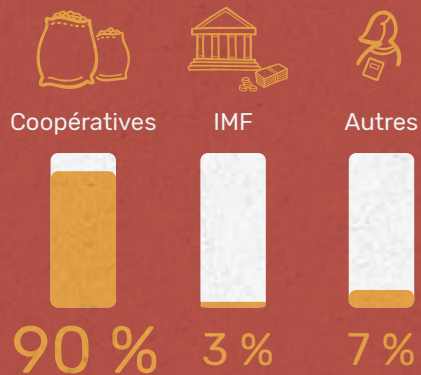
### Cultures couvertes par l'assurance



### Part du revenu provenant des cultures couvertes par l'assurance



### Canaux de distribution



Les producteurs ont contracté l'assurance principalement via leurs coopératives.



1 hectare

4 hectares



La superficie médiane des terres dédiées à la production des cultures assurées

La superficie médiane de toutes les terres cultivées

### Types d'indice sur lesquels les produits d'assurance contractés sont basés



**Indice pluviométrique**  
basé sur les données de pluviométrie enregistrées par des pluviomètres au sol.



**Indice hybride**  
une combinaison de l'indice pluviométrique et de l'indice de rendement. Ce dernier est basé sur le rendement réel d'un champ représentatif dans chaque zone géographique.



**Indice satellite ARS**  
développé sur la base de données satellitaires d'évapotranspiration.<sup>10</sup>



**Indice RFE**  
le niveau de pluie est estimé en utilisant des données satellitaires (Rainfall Estimated).

10. <https://www.ars.usda.gov/oc/dof/ars-nasa-join-forces-to-monitor-earths-water-supply/>

## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS



### La distribution et la sensibilisation à l'assurance

La distribution des produits d'assurance est une étape cruciale pour garantir leur adoption. Pour cela, Inclusive Guarantee et la CNAAS nouent des partenariats avec divers acteurs des chaînes de valeur agricoles et organisent de nombreuses sessions de sensibilisation destinées aux producteurs.

**Le projet a atteint sa portée grâce à un grand nombre d'agrégateurs qui ont agi en tant que canaux de distribution**, tels que les coopératives, les entreprises agricoles, les banques agricoles, les institutions de microfinance, les services techniques décentralisés et les organisations non-gouvernementales locales travaillant avec de grands réseaux d'agriculteurs.



60 %

**des producteurs répondants ont participé aux sessions de sensibilisation** organisées par Inclusive Guarantee et la CNAAS.



96 %

**de ces derniers expriment leur satisfaction** par rapport à cette activité.



*C'est un peu difficile aujourd'hui d'aller directement vers le client final, qui est le producteur. Donc, avec les agrégateurs, c'est plus facile. Nous collaborons avec eux, que ce soient des banques, des groupements, des coopératives, des bons villageois ou des distributeurs d'intrants. Très souvent, ce sont eux que nous formons pour qu'ils puissent d'abord comprendre, car ils ne sont pas des professionnels. Ils doivent comprendre ce qu'est l'assurance et ensuite être capables de l'expliquer à leurs clients ou à leur banque, ainsi que les différents outils de gestion qui leur permettront de gérer les produits.*

**Témoignage d'un responsable de Inclusive Guarantee sur la nécessité de collaborer avec les agrégateurs pour atteindre l'échelle**


Par rapport aux informations reçues sur l'assurance, **15 % des producteurs interrogés les trouvent peu ou pas du tout claires**. Les informations les moins claires d'après ces 15% de producteurs sont listées sur le graphique ci-dessous.

### Les informations peu claires par rapport à l'assurance



L'enquête a également permis de **tester la compréhension des producteurs de l'assurance** qu'ils ont souscrite sur :

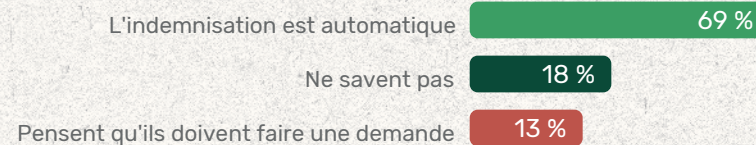
### Le ou les facteurs qui déclenchent l'indemnisation

 **25 %** des producteurs répondent qu'ils ne savent pas.

Environ **3 %** mentionnent des raisons non couvertes par l'assurance, telles que le manque d'intrants, le vol ou la destruction dans le domaine agricole, et l'incapacité de travailler.

### La procédure pour recevoir une indemnisation

 **69 %** répondent correctement que l'indemnisation est automatique.



L'entretien avec les chargés d'opérations chez Inclusive Guarantee au Sénégal révèle que le programme de formation des formateurs avait été bien réalisé, mais que la réplication de cette formation par les formateurs ne fonctionnait pas très bien en raison des traductions en langues locales et des multiples niveaux d'intermédiaires, entraînant une perte de précision des informations transmises. Par conséquent, **Inclusive Guarantee et la CNAAS ont dû intensifier le suivi et le renforcement sur le terrain, pour lesquels des activités supplémentaires ont été entreprises.**



*S'il y a un problème réel de transmission des informations, c'est peut-être dû à la langue. Il est difficile d'expliquer certaines technologies du français au wolof, puis du wolof au pular. Plus la langue diffère, plus la qualité de l'information diminue. Parfois, lors du relais de l'information, la personne n'a peut-être pas utilisé la bonne terminologie. C'est pourquoi l'année dernière, même lors des sessions de démultiplication, nous étions présents, écoutions et intervenions au besoin pour corriger et reformuler correctement les informations. Cependant, il est vrai que la participation à toutes ces sessions de démultiplication engendre des coûts non négligeables qui ne sont pas toujours prévus à l'avance.*

**Témoignage d'un responsable de Inclusive Guarantee sur l'importance d'assurer une bonne transmission des informations**



**Une communication efficace et continue est indispensable** pour informer les producteurs sur les avantages et les coûts de ces produits d'assurance. **La proximité avec les producteurs est essentielle**, nécessitant une présence accrue sur le terrain pour s'assurer que les messages sont bien compris et que les produits sont correctement valorisés.

## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS

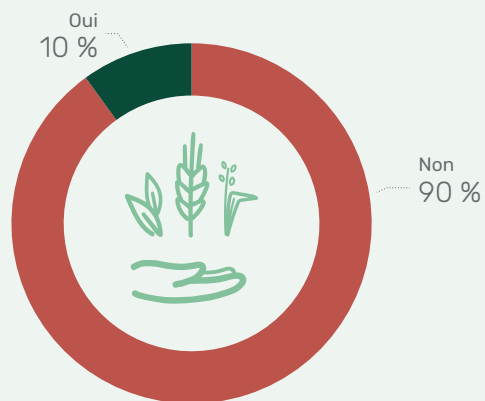


### La pertinence des produits d'assurance

Grâce au service d'Inclusive Guarantee et de ses partenaires, **90 % des agriculteurs ont accès à l'assurance agricole pour la première fois**. Cela témoigne de la contribution significative de ce service à l'inclusion financière de cette population.

La plupart d'entre eux déclarent avoir pris la décision de souscrire après avoir été informés et convaincus par les agents de distribution du produit d'assurance de son utilité.

#### Avant de souscrire à ce produit d'assurance indicelle, aviez-vous une autre assurance agricole ?



*On n'avait ni aide ni personne pour nous soutenir en cas de perte.*



*Ces dernières années on ne savait pas ce qu'était une assurance, on perdait toute notre récolte.*

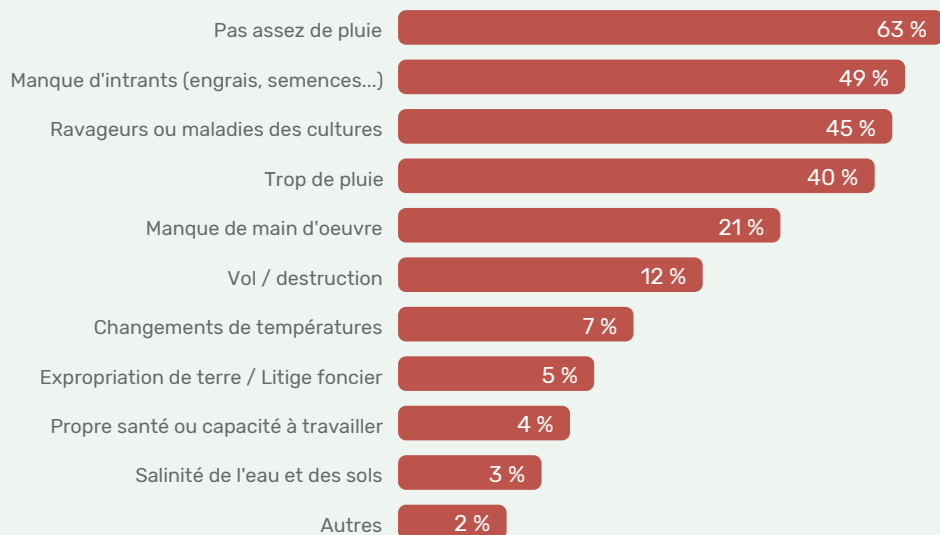


*Autrefois, la récolte pouvait être mauvaise et tu n'avais que tes yeux pour pleurer, mais avec l'assurance, on n'a plus ce problème.*

**Témoignages des producteurs sur l'accès à l'assurance pour la première fois**

Selon les producteurs, les risques les plus importants pour leur production sont (i) le manque de pluie (63 %), (ii) le manque d'intrants (49 %), (iii) les ravageurs ou maladies des cultures (45 %) et (iv) l'excès de pluie (40 %). Les premier et quatrième risques peuvent être couverts par l'assurance basée sur un indice pluviométrique, tandis que le troisième risque peut être couvert par l'assurance basée sur un indice de rendement. Cela démontre que **les produits d'assurance proposés par Inclusive Guarantee et ses partenaires répondent aux principaux risques qui pèsent sur la production agricole des producteurs et sont donc pertinents.**

### Les risques les plus importants pour la production des cultures couvertes par l'assurance





## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS

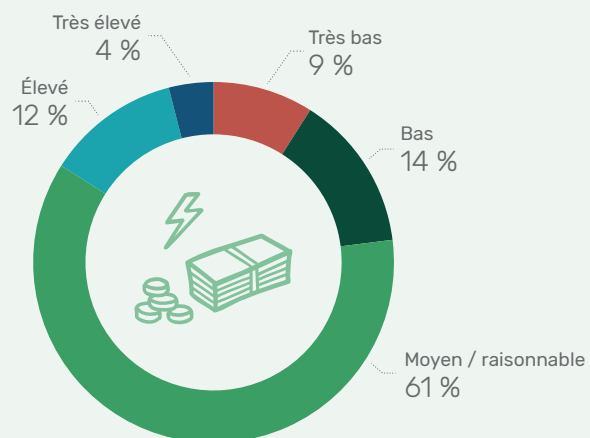


### L'opinion des producteurs sur la prime d'assurance

Par rapport au prix de l'assurance, la plupart des producteurs assurés considèrent que la prime est raisonnable (61 %), basse (14 %) ou très basse (9 %). Le principe de l'assurance indicielle permet de réduire les coûts d'opérations, et l'État subventionne la moitié de la prime d'assurance, rendant ce produit très accessible aux producteurs agricoles au Sénégal.

En ce qui concerne le moment de collecte des primes, près de la moitié des producteurs interviewés trouvent difficile d'obtenir l'argent à cette période. Les producteurs et les points focaux de distribution suggèrent de demander le paiement des primes au moment où les ménages disposent de plus de liquidités, c'est-à-dire juste après la commercialisation des produits de la campagne, plutôt que d'attendre la période de creux.

#### Comment évaluez-vous le prix de la prime d'assurance ?



Quant à la date et aux modes de paiement, il ne faut pas attendre jusqu'à ce qu'il ne reste qu'un mois pour leur demander de payer. L'important est de ne pas attendre jusqu'au mois de juin ou juillet pour leur communiquer la somme à payer.



Pourquoi ne pas réclamer l'assurance au moment de la commercialisation de l'arachide ?

**Témoignages d'un distributeur à Kolda et d'un producteur concernant la difficulté de payer les primes à une mauvaise période**



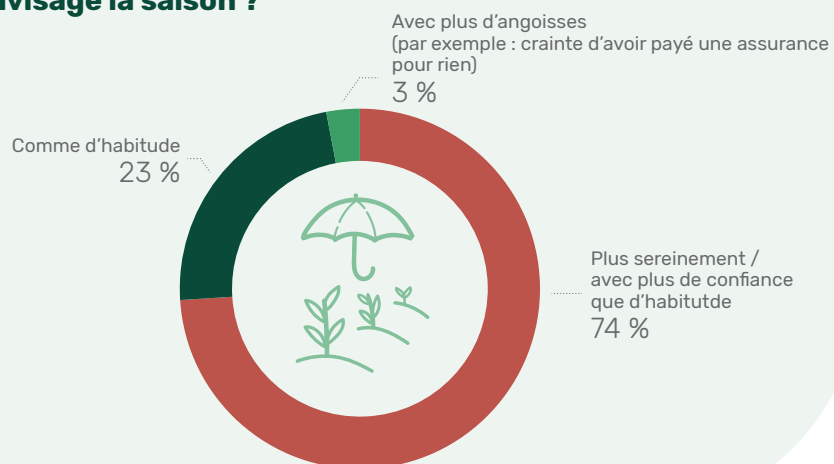
## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS



### Les effets de l'accès à l'assurance sur les producteurs et leur production

Les producteurs expriment une plus grande confiance dans leurs activités agricoles grâce à l'assurance. Une fois assurés, trois quarts d'entre eux ont envisagé la nouvelle saison agricole avec plus de sérénité. Le gain en confiance est plus élevé chez ceux qui ont participé aux sessions de sensibilisation sur l'assurance, et moins élevé chez ceux qui trouvent que les informations reçues sur l'assurance sont peu claires, ce qui confirme le rôle primordial de l'éducation financière en général et de la sensibilisation à ce type de produit en particulier.<sup>11</sup>

#### Une fois l'assurance contractée, comment avez-vous envisagé la saison ?



En outre, les formations offertes par Inclusive Guarantee / CNAAS et leurs partenaires ont permis aux producteurs d'en apprendre davantage sur l'utilisation efficace des produits phytosanitaires, les moments optimaux pour la semence, l'intégration des cultures, et l'utilisation de machines pour semer avec des espacements appropriés. Ils ont également appris à fabriquer et utiliser du compost, à appliquer l'engrais de manière optimale, à gérer les récoltes efficacement et à adopter de nouvelles méthodes de désherbage, incluant l'utilisation des tracteurs mis à leur disposition.

*"Ça fait longtemps que je cultive mais je ne connaissais pas ces techniques."*

*"Ça m'a permis de mieux comprendre les techniques agricoles pour augmenter la production."*

*"Avant l'assurance, nous n'avions pas assez de connaissances."*



*"Avant la formation, nous n'avions pas assez de techniques, mais après la formation, j'ai compris les différentes pluies."*

*"Grâce à l'assurance, nous avons appris beaucoup de choses."*

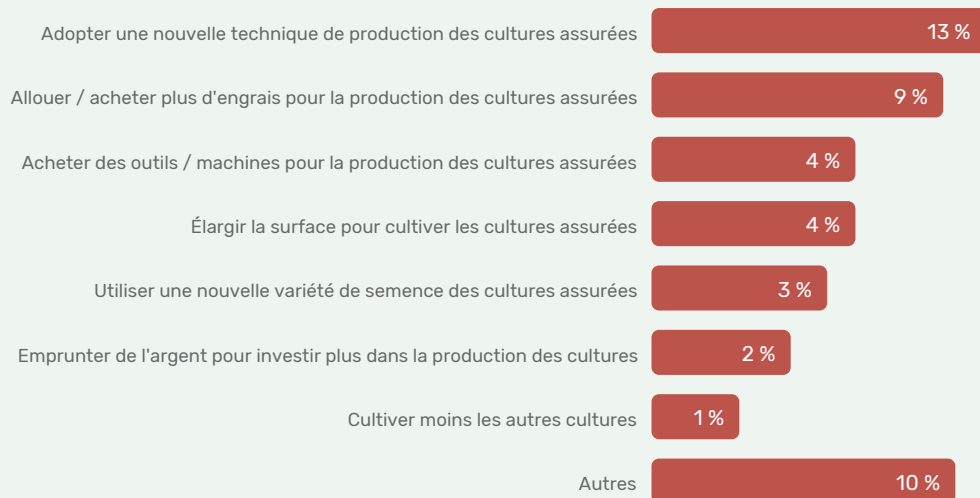
*"Les conseils que le programme d'assurance nous a donnés sont bénéfiques depuis que j'ai souscrit."*

*"Il vaut mieux pour nous avoir une bonne production au lieu d'être indemnisé."*

#### Témoignages des producteurs sur l'impact de la formation aux bonnes pratiques agricoles

Après avoir souscrit à l'assurance, qu'ils aient été indemnisés ou non, **40 % des producteurs ont changé leurs pratiques ou investi davantage dans leur production.** Les changements de pratiques de ces 40 % de producteurs sont listés dans le graphique ci-dessous.

### Les changements de pratiques parmi les assurés



### Sans l'assurance...



**66 %** de ces producteurs n'auraient effectué aucun de ces changements

et



**18 %** en auraient réalisé seulement une partie.



Parce que le fait d'avoir assuré mon riz me rend un peu plus confiant, sachant que je serai certainement indemnisé en cas de perte.



Parce que quand on est assuré, on a plus de courage que d'habitude grâce à l'indemnité.

### Témoignages des producteurs sur l'augmentation de leur confiance grâce à l'assurance

Les producteurs dont les cultures assurées constituent la totalité de leurs revenus sont moins enclins à adopter de nouvelles techniques par rapport aux autres. Cela est compréhensible, car changer de pratiques implique pour eux de prendre davantage de risques, par rapport à ceux dont les cultures assurées ne représentent qu'une partie de leurs revenus.



Les producteurs qui estiment que les informations reçues sur l'assurance étaient claires ont davantage changé leurs pratiques. Cela confirme l'importance de la bonne compréhension du produit d'assurance et donc le rôle essentiel de la sensibilisation et de la formation.

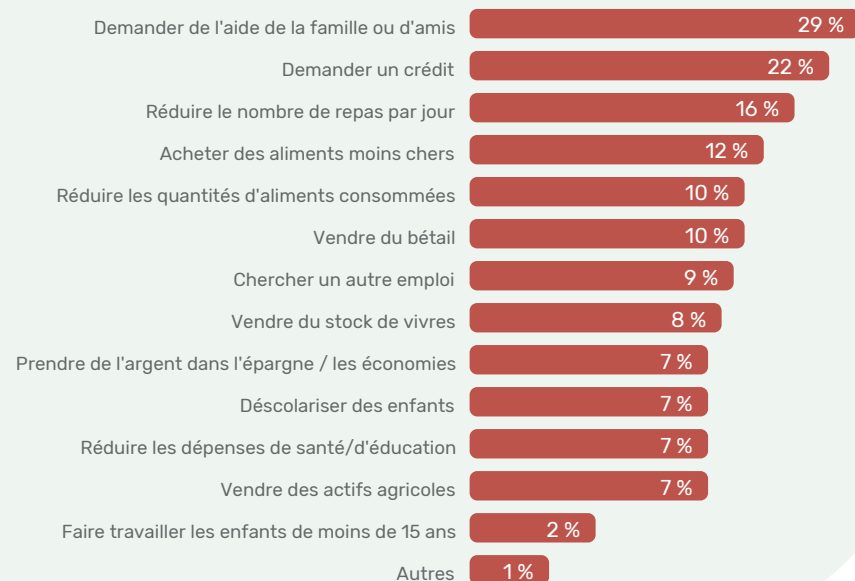
## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS



### Les effets de l'indemnisation

Pour près de 80 % des indemnisés ayant subi une perte de récolte, **l'indemnité leur a permis d'éviter de prendre des mesures néfastes pour leur activité ou leur ménage :**

#### Le fait de bénéficier de l'indemnité vous a-t-il permis d'éviter de prendre certaines mesures néfastes pour votre activité ou votre famille ? Si oui, lesquelles ?



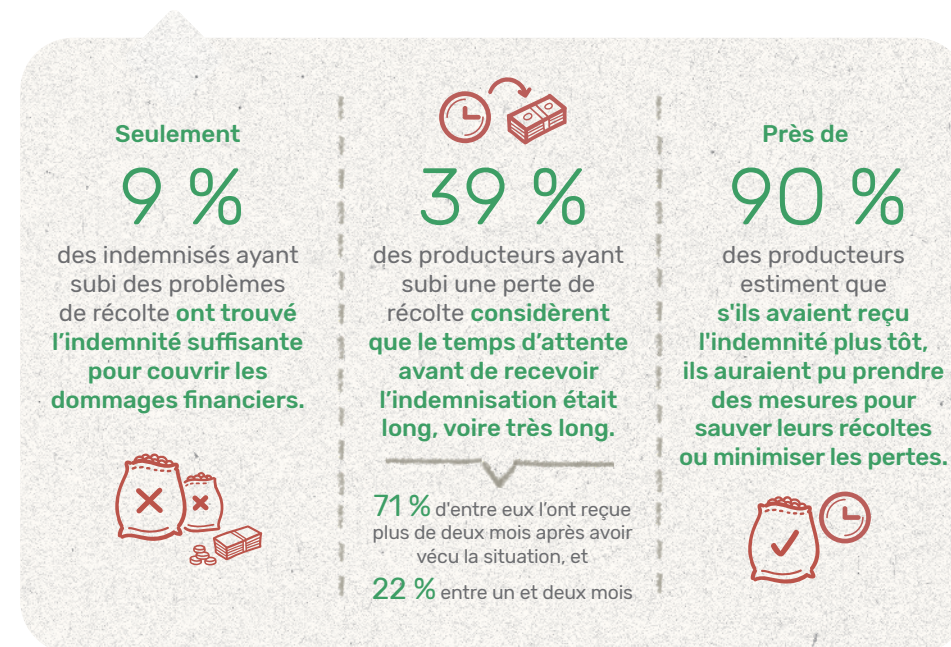
Elle me permet d'accroître mes cultures et aussi l'indemnité reçue m'aide à payer quelques frais scolaires pour l'éducation de mes enfants.



Je suis vraiment content de votre travail car la récolte de l'année dernière n'était pas bonne et c'est grâce aux indemnités qu'on a pu se relever.

#### Témoignages des producteurs sur l'aide apportée par l'indemnisation

#### Le montant et les délais : facteurs limitants des effets de l'indemnisation



L'analyse des données d'enquête montre également que **les producteurs sont moins enclins à modifier leurs pratiques lorsque l'indemnité est versée tard** (plus d'un ou deux mois après la survenue des sinistres).

Néanmoins, il est crucial de vérifier les pertes agricoles pour garantir l'exactitude des indemnités, surtout quand le produit d'assurance est nouveau.

Une première estimation de l'indemnisation est réalisée à la fin de chaque campagne agricole. Pour cela, les données provenant de différentes sources sont comparées. Cette étape de validation est essentielle pour s'assurer de la justesse des indemnités. Cependant, ce processus entraîne souvent des délais importants. Pendant cette période, les producteurs restent dans l'incertitude quant à leur éligibilité à l'indemnisation, ce qui peut causer des inquiétudes et des difficultés financières. Il arrive souvent que les producteurs doivent attendre un ou deux mois après les récoltes, généralement jusqu'en décembre ou janvier, pour savoir s'ils seront indemnisés. **Bien que la vérification des pertes soit indispensable pour des indemnités justes, elle entraîne des délais de paiement. Des améliorations dans la rapidité de collecte et de comparaison des données pourraient réduire ces délais.**

Par rapport aux risques de base, l'analyse des données d'enquête quantitative révèle que la fréquence des erreurs de type 1 (voir encadré ci-contre) est plus importante avec l'indice pluviométrique et encore plus avec l'indice RFE qu'avec l'indice hybride. Cela confirme que **l'indice hybride, qui intègre une évaluation sur le terrain des rendements, est plus fiable que les indices basés uniquement sur les pluviomètres au sol (dont la présence est géographiquement inégale) ou sur les niveaux de pluie estimés sur la base de données satellitaires.** L'analyse ne trouve aucune corrélation statistiquement significative entre l'erreur de type 1 et les différentes cultures, les régions ou les canaux de distribution. C'est donc principalement le type d'indice qui influe sur la probabilité d'erreur.<sup>12</sup>

12. Aucune corrélation significative n'est observée entre l'erreur de type 2 et les indices, les cultures, les régions ou les canaux de distribution.

## Méthodologie d'analyse des effets de l'indemnisation



Afin d'analyser les effets de l'indemnisation pour ceux qui en ont reçu une, l'échantillon a été restreint pour considérer seulement les producteurs qui ont subi une perte de récolte due aux principaux risques couverts par l'assurance du projet : **le manque de pluie et l'excès de pluie.**



Les autres causes particulières citées par les producteurs étaient : **les problèmes d'accès aux intrants** (le manque, le retard, ou la mauvaise qualité des engrais, semences, machines, et de main d'œuvre), **les problèmes de santé** affectant la capacité de travailler, et **le vol ou la destruction** dans le domaine agricole.

### De cette manière, les producteurs ayant subi deux types d'erreurs ont été identifiés :



**Erreur type 1 :** le cas où un assuré a déclaré avoir subi une perte liée aux risques couverts par l'assurance mais n'a pas été indemnisé.

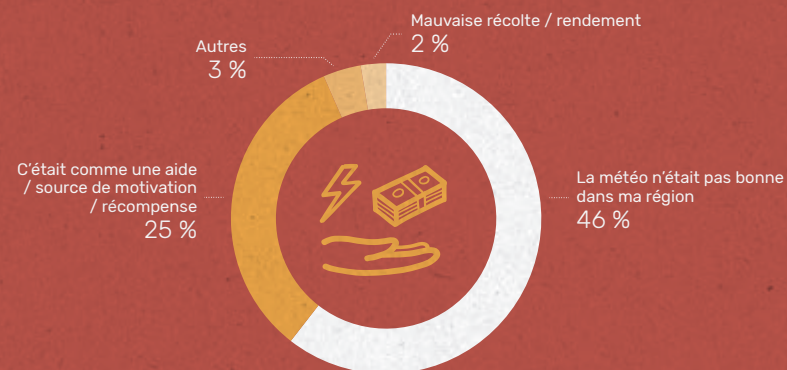


**Erreur type 2 :** le cas où un assuré n'a pas déclaré avoir subi une perte liée aux risques couverts par l'assurance mais a été indemnisé.

Dans notre échantillon, nous trouvons que les erreurs de type 2 sont plus nombreuses que les erreurs de type 1. Plus précisément, nos statistiques montrent 9 % d'erreurs de type 1 et 23 % d'erreurs de type 2 parmi les 210 assurés en 2021, et 10 % d'erreurs de type 1 et 15 % d'erreurs de type 2 parmi les 337 assurés en 2022. La raison est que l'indemnisation n'était pas calculée sur des dommages individuels, mais basée sur la situation d'une zone plus vaste.

Les erreurs de type 2 expliquent pourquoi un quart des indemnisés ont perçu l'indemnisation comme une aide ou une source de motivation.

### Vous avez reçu une indemnisation de la part de Inclusive Guarantee / CNAAS, savez-vous pourquoi vous avez reçu l'indemnité ?



## 4. LA VOIX DES PRODUCTEURS



### La satisfaction générale des producteurs vis-à-vis de l'assurance

Les producteurs répondant à l'enquête montrent une perception majoritairement positive des effets de l'assurance sur les conditions de vie de leurs ménages et une grande satisfaction vis-à-vis des services fournis par Inclusive Guarantee et la CNAAS. La majorité d'entre eux (81 %) trouve que l'assurance est bénéfique ou tout à fait bénéfique pour leurs conditions de vie, et la majorité (90 %) se dit plutôt satisfaite ou absolument satisfaite des services fournis.

**Presque la totalité (96 %) des producteurs envisagent de continuer à souscrire à l'assurance Inclusive Guarantee / CNAAS l'année suivante.**

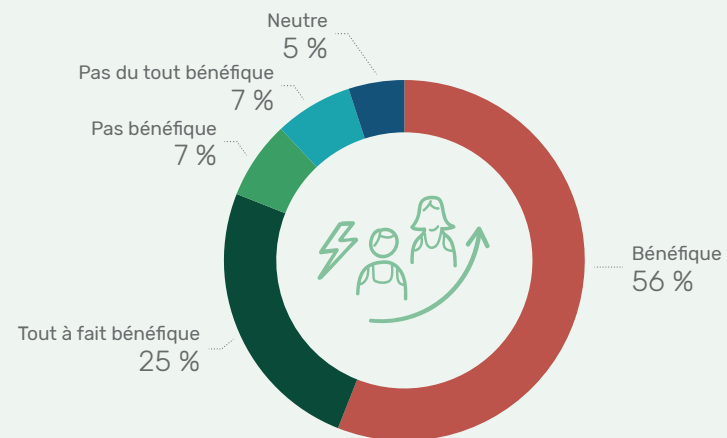
Certains producteurs sont motivés par la possibilité de recevoir une indemnisation en cas de sinistre, ce qui leur offre une sécurité financière supplémentaire. D'autres sont influencés par leur entourage, voyant les bénéfices que leurs pairs en tirent. Pour certains, l'assurance est une condition nécessaire pour accéder à des prêts, ce qui les incite à la renouveler.



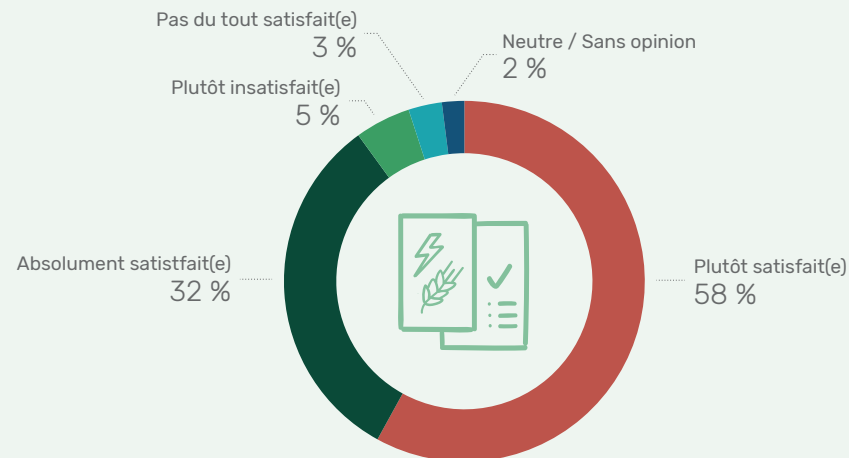
96 %

des producteurs envisagent de continuer à souscrire à l'assurance Inclusive Guarantee l'année suivante.

### En général, comment jugez-vous l'impact de l'assurance de Inclusive Guarantee / CNAAS sur les conditions de vie de votre ménage ?



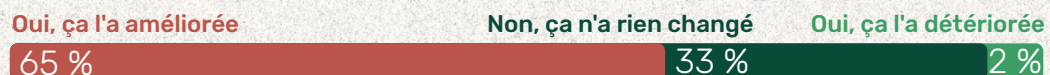
### En général, êtes-vous satisfait(e) avec le service fourni par Inclusive Guarantee / CNAAS ?



L'expérience avec l'assurance Inclusive Garantie / CNAAS a également contribué à l'amélioration de l'opinion de 65 % de producteurs sur l'assurance en général. L'opinion positive des assurés est principalement due à une meilleure compréhension du fonctionnement de l'assurance et des avantages que cela apporte. Le tiers restant des répondants affirme que leur expérience n'a pas modifié leur opinion sur l'assurance. Cela peut signifier que leur opinion était déjà positive car la plupart d'entre eux sont satisfaits avec l'assurance Inclusive Garantie / CNAAS. Pour les autres, l'expérience n'a pas été suffisamment marquante pour influencer leur perception. Une très petite proportion des répondants (2 %) indique que leur expérience a détérioré leur opinion sur l'assurance, suggérant que les cas de mécontentement sont rares mais existent.

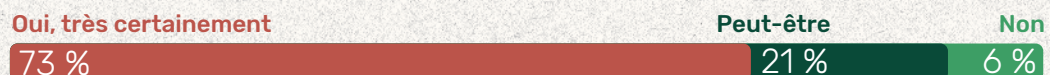
### Votre avis sur l'assurance en général a-t-il changé après votre expérience avec l'assurance de Inclusive Garantie / CNAAS ?

**65 %** des producteurs ont une opinion plus positive sur l'assurance en général après l'expérience avec l'assurance de Inclusive Garantie / CNAAS.



### Après avoir souscrit à l'assurance de Inclusive Garantie / CNAAS, est-ce que vous seriez prêt(e) à prendre d'autres produits d'assurance ?

**73 %** des producteurs seraient prêts à prendre d'autres produits d'assurance après avoir souscrit à l'assurance de Inclusive Garantie / CNAAS.



Trois quarts des producteurs sont ainsi très favorables à l'idée de souscrire à d'autres produits d'assurance. Les producteurs montrent une forte préférence pour des produits d'assurance couvrant les risques liés à la santé, à la sécurité au travail, à l'élevage, à d'autres types de cultures et à la protection des ressources agricoles. Les besoins varient, reflétant la diversité des risques auxquels ils sont exposés.



Parce que je ne vois pas l'intérêt de l'assurance si je ne perçois pas d'indemnité.



Je n'ai rien reçu de l'assurance comme argent, raison pour laquelle je ne suis pas satisfait.

### Témoignages des producteurs sur le manque de confiance dû à l'absence d'expérience en matière d'indemnisation



L'analyse des données d'enquête montrent que l'impact positif perçu et la satisfaction vis-à-vis de l'assurance augmentent avec la clarté des informations fournies sur l'assurance et le nombre d'indemnités reçues au cours des deux années considérées.

Les producteurs sont aussi plus enclins à recommander l'assurance s'ils ont participé à une formation, reçu des informations claires et été indemnisés plusieurs fois.

En revanche, la satisfaction et la décision de renouvellement diminuent lorsque les producteurs ont subi des pertes de récolte sans être indemnisés.



# 5. CONCLUSION



## Résumé

Au Sénégal, l'offre d'assurance agricole est essentielle pour renforcer la résilience des agriculteurs face aux risques climatiques. Les retours des clients sur l'assurance agricole indiciaire déployée par Inclusive Guarantee dans le cadre du SSNUP le confirment.



### Les bénéfices de l'assurance

- Grâce aux services d'Inclusive Guarantee et de ses partenaires, **90 % des agriculteurs dans les zones ciblées par le projet ont accédé pour la première fois à une assurance agricole**. Les produits d'assurance proposés répondent aux principaux risques pesant sur la production agricole, ce qui confirme leur pertinence.
- Les agriculteurs ont exprimé une plus grande confiance dans leurs activités agricoles une fois assurés**. L'assurance incite un certain nombre de producteurs à traduire ce gain de confiance de façon concrète en faisant évoluer leurs pratiques et en investissant dans l'amélioration de leurs exploitations.
- Pour près de 80 % des agriculteurs indemnisés après une perte de récolte, l'indemnité leur a permis d'éviter de prendre des mesures néfastes** telles que la vente d'actifs ou la réduction de la consommation alimentaire. La majorité des producteurs interrogés perçoivent positivement l'impact de l'assurance sur les conditions de vie de leurs ménages et expriment une grande satisfaction vis-à-vis des services fournis par Inclusive Guarantee et CNAAS.



### Les défis qui persistent

- Au cours du projet, **la transmission des informations n'a pas toujours été efficace, ce qui a entraîné une mauvaise compréhension du fonctionnement de l'assurance chez certains producteurs**.
- La collecte des primes a été tardive**, rendant souvent leur paiement difficile. De plus, un certain nombre de producteurs considèrent **avoir reçu les indemnités tardivement**, ce qui a limité leurs actions pour minimiser les pertes.
- Le risque de base est également présent**, les indices utilisés ne reflétant pas toujours la réalité des pertes subies.



### La valeur ajoutée des services complémentaires

- Malgré ces difficultés, **compléter l'assurance par des services complémentaires a permis de renforcer la valeur du produit**. En effet, un certain nombre de producteurs souhaitent **adhérer au produit d'assurance pour bénéficier des services de renforcement des capacités sur les bonnes pratiques de production et de gestion financière qui sont proposés en complément**. Cela confirme que les besoins des producteurs pour couvrir les risques auxquels ils sont exposés sont multiples et qu'une combinaison de services est plus pertinente pour y répondre. D'autre part, cela montre qu'allier l'assurance à d'autres services peut également s'avérer une stratégie intéressante pour donner encore davantage de valeur à l'assurance, qui peut rester parfois abstraite et impalpable pour les souscripteurs.

Enfin, **l'expérience des assurés avec l'assurance Inclusive Guarantee / CNAAS a contribué à améliorer leur perception de l'assurance en général**, ce qui montre l'importance d'expérimenter un produit pour bien en comprendre le fonctionnement et les avantages qu'il apporte.



## Leçons apprises

### Clés du succès d'un produit d'assurance agricole indicielle

#### ✓ Utiliser des canaux de distribution tels que les agrégateurs pour atteindre un grand nombre de producteurs

Le service d'assurance de Inclusive Guarantee / CNAAS se distingue par sa capacité à toucher un large public, avec un nombre élevé de producteurs assurés. Ce succès est attribué à une stratégie de distribution particulièrement efficace. En effet, Inclusive Guarantee s'appuie sur un vaste réseau de distributeurs, incluant les coopératives, les entreprises agricoles, les banques agricoles, les institutions de microfinance, les services techniques décentralisés et les organisations non-gouvernementales locales. Ces entités collaborent étroitement avec de grands réseaux d'agriculteurs, permettant ainsi à l'assurance d'atteindre une portée significative dans les zones éloignées.

#### ✓ Fournir des informations claires aux souscripteurs sur le fonctionnement et les avantages de l'assurance et maintenir un contact régulier

Le retour d'expérience des producteurs à l'enquête montre que fournir des informations simples et claires sur l'assurance est essentiel pour renforcer leur confiance, les inciter à faire évoluer leurs pratiques agricoles et à recommander le produit d'assurance à leur entourage.

Les retours des points focaux soulignent également l'importance d'augmenter la fréquence et la continuité du contact avec les producteurs. Ils suggèrent d'organiser plusieurs ateliers tout au long de l'année et de couvrir toutes les zones de manière équitable. Les points focaux eux-mêmes ont également besoin d'un contact régulier avec Inclusive Guarantee et la CNAAS, via des appels hebdomadaires ou mensuels, au-delà des moments de collecte ou des périodes de campagne.

#### ✓ Assurer la collecte des primes et le paiement des indemnités en temps opportun

Il est recommandé de solliciter le paiement des primes lorsque les ménages disposent de liquidités, c'est-à-dire juste après la commercialisation des produits agricoles, plutôt que pendant la période de creux.

De même, si les indemnités sont insuffisantes et tardives, les producteurs n'ont pas les liquidités nécessaires ni le temps adéquat pour ajuster ou améliorer leurs pratiques agricoles. Cela diminue leur capacité à réagir efficacement aux aléas et peut également réduire leur confiance en l'assurance comme filet de sécurité. Assurer une indemnisation rapide et appropriée est donc essentiel pour maintenir la confiance des producteurs et leur capacité à gérer les risques, renforçant ainsi l'adhésion et la satisfaction envers les services d'assurance.

#### ✓ Améliorer la perception de l'assurance grâce à une expérience positive avec l'indemnisation

Pour une population dont la perception de l'assurance est souvent négative et pour qui souscrire une assurance est nouveau, l'expérience de recevoir une indemnisation peut améliorer leur opinion sur l'assurance, renforcer leur confiance en ce service et les encourager à l'adopter davantage. Dans le secteur de la microassurance, plusieurs solutions innovantes existent pour permettre aux populations d'expérimenter l'indemnisation, comme abaisser le seuil de déclenchement des indices ou envisager plusieurs moments d'indemnisation, tout en ajustant proportionnellement les primes et les indemnités. Cela permet aux producteurs de recevoir une petite compensation anticipée, leur fournissant des liquidités pour réagir rapidement aux problèmes et corriger la saison en cours plutôt que de compenser les pertes après la fin de saison.

#### ✓ Combiner les services financiers avec des programmes de renforcement des capacités pour maximiser l'impact

La diversité des risques auxquels sont confrontés les producteurs reflète la nécessité d'une approche intégrée qui va au-delà de la simple assurance agricole. Combiner l'assurance avec des conseils agricoles s'avère une stratégie payante pour minimiser les risques encourus par les producteurs et ajouter de la valeur à l'assurance. Offrir une gamme complète de services complémentaires (accès facilité aux intrants, capital, outils, main d'oeuvre, information et formation) et d'autres types d'assurance (santé, sécurité au travail, vol, etc.) permettrait de répondre de manière exhaustive aux besoins des producteurs et de maximiser l'impact positif sur les communautés agricoles.

✓ **Réduire le risque de base en utilisant de nouvelles technologies pour obtenir des données réelles plus précises et fiables en combinant ces technologies avec des contrôles réguliers sur le terrain**

Pour réduire les risques de base, Inclusive Guarantee et la CNAAS s'efforcent de (i) obtenir des données fiables, (ii) proposer davantage de produits basés sur l'indice de rendement, et (iii) réaliser de manière régulière des missions de terrain.

Par rapport aux données utilisées pour le calcul des indices, des données imprécises ou mal sélectionnées peuvent compromettre l'efficacité de l'indice et affecter la confiance des clients. Ainsi, chaque nouvel indice nécessite des études approfondies et des analyses de faisabilité pour s'assurer qu'il répond précisément aux besoins des producteurs.

Contrairement à l'indice pluviométrique qui se limite aux précipitations, l'indice de rendement prend en compte divers facteurs affectant la productivité agricole. Cela permet d'aligner plus précisément l'assurance avec les intérêts des agriculteurs, qui se focalisent avant tout sur le rendement de leurs cultures. Toutefois, elle nécessite des relevés sur le terrain et le déploiement d'équipes pour collecter et analyser les données, ce qui se traduit par des coûts supplémentaires.

Selon les responsables interrogés, les équipes de Inclusive Guarantee et de la CNAAS se déplacent plusieurs fois sur le terrain tout au long de chaque campagne agricole. Ces missions incluent la formation des producteurs sur les produits d'assurance, la collecte d'impressions et d'observations sur le début de l'hivernage, l'ajustement des paramètres des indices, l'évaluation des relevés de pluviométrie effectués par les producteurs locaux, la vérification des déclarations de sinistres, la préparation des indemnisations et la résolution des problèmes individuels ou techniques, notamment ceux liés aux équipements de mesure de la pluviométrie. Ces missions sont cruciales pour garantir la fiabilité des indices, améliorer la perception des produits d'assurance et adapter les offres aux besoins réels des producteurs.

✓ **La recherche de partenariats gagnant-gagnant avec les acteurs dans la chaîne de valeur peut réduire les coûts de l'assurance**

Toutes les activités visant à améliorer la qualité du produit d'assurance indicielle, telles que l'investissement dans de nouveaux équipements, l'augmentation de la fréquence des missions de terrain, l'utilisation des indices de rendement et l'offre de services complémentaires, entraînent des coûts significatifs. Ces coûts pourraient être répercutés sur les primes d'assurance, rendant les produits moins accessibles pour les petits exploitants. Il est donc essentiel de trouver des solutions pour rendre l'assurance à la fois efficace et économiquement viable pour les assureurs et les producteurs. Plusieurs initiatives s'appuient sur la collaboration entre les acteurs des chaînes de valeur pour partager les coûts de l'assurance. Par exemple, les entreprises agricoles de transformation, qui dépendent de la capacité des producteurs à fournir des matières premières, pourraient prendre en charge une partie des primes d'assurance, les rendant ainsi plus accessibles aux producteurs.



## à propos du programme SSNUP

SSNUP est un programme sur 10 ans qui vise à **renforcer les filets de sécurité de 10 millions de ménages de petits exploitants en Afrique, en Amérique latine et en Asie** par le biais de projets d'assistance technique soutenant le développement et la promotion des investissements dans les chaînes de valeur agricoles.

**Crédits :** Ce rapport a été réalisé par Thu Hien Dao et Mathilde Bauwin (ADA) avec les contributions de Moustapha Mbengue (Inclusive Guarantee), Barbara Rademaker, Yves Roland Adou (Oikocredit), Matthew Genazzini, Caroline Morilhat (ADA), Gianmarco (Gianmarco.Design).