



BOÎTE À OUTILS « ASSURANCES »

Guide technique

Établir un diagnostic rapide en vue de concevoir une assurance contre les risques agricoles et climatiques. À qui parler, quelles questions poser et pourquoi

Points clés

- Un diagnostic rapide de l'écosystème d'assurance contre les risques agricoles et climatiques permet de jeter les bases nécessaires pour éclairer de manière rationnelle les décisions concernant la conception et la mise en œuvre effective d'un volet d'activités consacré à l'assurance.
- Il vise à faire émerger les points d'entrée possibles qui permettront d'associer les activités d'assurance aux autres mesures du projet visant les filières agricoles.
- Un diagnostic:
 - recense les difficultés et les possibilités à exploiter du point de vue de l'offre et de la demande de produits d'assurance contre les risques agricoles et climatiques;
 - brosse un tableau de l'environnement porteur, notamment des aspects des cadres politique, juridique et réglementaire touchant à l'assurance contre les risques agricoles et climatiques qui pourraient entraver ou favoriser l'élaboration et l'exécution du volet assurances, ainsi que de l'infrastructure de données et de la technologie qui y sont liées;
 - énonce des recommandations pratiques sur les mesures à prendre pour franchir les obstacles qui entravent le développement de l'assurance, et pour exploiter au mieux les possibilités au profit du groupe cible du projet et de l'intervention dans son ensemble.

ENCADRÉ 1 OBJET DU PRÉSENT GUIDE

- Le présent guide, conçu par les équipes d'INSURED, est destiné à être utilisé pendant la phase de conception des projets de développement rural dans lesquels l'assurance contre les risques agricoles et climatiques serait susceptible de jouer un rôle d'appui. Le diagnostic rapide peut également être réalisé au cours de la phase d'exécution, même si cette option n'est pas optimale. Le présent guide est destiné aux équipes ou aux professionnels chargés de mener à bien le diagnostic rapide. Il est conçu comme un instrument de référence, en particulier pour les personnes non-spécialistes de l'assurance agricole. Il reprend les renseignements à recueillir; dresse une cartographie des parties prenantes, qui sont réparties selon trois principaux domaines d'intérêt (offre, demande et environnement porteur); et comprend des listes de questions d'orientation qui serviront de fil conducteur aux entretiens.
- Le choix des questions dépend à la fois du temps disponible et de l'objectif du diagnostic. Il ne sera ni possible ni utile de poser l'intégralité des questions fournies. Lorsqu'il est réalisé selon les modalités proposées dans le présent guide, le diagnostic rapide permet de déterminer dans quelle mesure le marché et l'environnement réglementaire sont favorables au développement d'initiatives liées à l'assurance, et fournira un socle solide qui permettra d'intégrer les activités d'assurance à la conception des projets ainsi qu'aux mesures d'exécution.

Diagnostic rapide: pourquoi, quand et qui?

Pourquoi réaliser un diagnostic rapide dans le cadre du développement de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques et à quel moment le réaliser?

Le diagnostic rapide est une première étape indispensable, qui permet à l'équipe de projet de déterminer si le déploiement d'un système d'assurance serait utile et matériellement possible dans le contexte d'un projet spécifique, dans le cadre d'une approche globale de la gestion du risque agricole et du développement rural. Le diagnostic met en évidence les lacunes et les possibilités à exploiter afin d'asseoir le volet dédié à l'assurance sur des bases solides et fiables, et d'en assurer l'exécution effective.

Idéalement, le diagnostic rapide est réalisé pendant la phase de conception des projets, même si celui-ci peut également avoir lieu au cours de l'exécution, avant le lancement de toute activité d'assurance. Il peut être effectué dans le cadre de la mission principale de conception du projet ou, si possible, être réalisé en partie ou en totalité avant la tenue de ladite mission, parfois même à l'étape de l'élaboration de la note conceptuelle.

Réalisé en amont, le diagnostic permet d'obtenir une vue d'ensemble du contexte entourant le développement d'une assurance contre les risques agricoles et climatiques. Il brosse un tableau réaliste et à jour de la situation, assorti de recommandations claires. Il permet également de recenser les insuffisances en matière d'information, de concevoir des activités appropriées, d'affecter des budgets suffisants et de définir les modalités d'exécution. Et surtout, le diagnostic permet de faire l'inventaire des parties prenantes et des partenaires potentiels.

Il met en évidence les points d'entrée possibles et aide à l'intégration des activités d'assurance aux autres activités de développement ou de gestion du risque dès la conception des projets, de manière à favoriser la réalisation des objectifs communs. Le calendrier des activités d'assurance et leur échelonnement par rapport aux autres activités connexes du projet pourront ainsi être définis. Le [TABLEAU 1](#) présente un exemple des principaux éléments à inclure dans le diagnostic.

Qui est responsable de la réalisation du diagnostic rapide?

La réalisation du diagnostic rapide devrait, de préférence, être confiée à un expert en assurances. À défaut, cette tâche peut être réalisée par l'expert en finance rurale de la mission de conception, ou par un spécialiste du climat ou des filières. La bonne coordination de l'ensemble des spécialistes de l'équipe de conception est essentielle, car elle permet de recueillir des renseignements complémentaires sur les aspects contextuels du projet qui seraient susceptibles d'être pertinents pour le développement de l'assurance.

Quels sont les points à considérer lors d'un diagnostic rapide?

Il faut avant tout recenser les obstacles et les solutions correspondantes, de manière à élaborer une stratégie en matière d'assurance qui concorde avec l'approche en matière de gestion du risque du projet. Un diagnostic rapide est une

évaluation générale qui fait apparaître les obstacles et les possibilités contextuels dans le cadre du développement d'une assurance contre les risques agricoles et climatiques. Les obstacles les plus courants concernent le manque de connaissances du groupe cible en matière d'assurance ou la difficulté d'accès à des produits d'assurance adaptés à ses besoins. Pour y remédier, il est possible de mettre en place des formations qui permettront d'améliorer les connaissances des agriculteurs et leur compréhension de l'assurance en collaborant avec les coopératives ou les professionnels de la santé animale, ou de faire appel aux revendeurs qui travaillent avec l'équipe de projet dans le cadre de la distribution des produits d'assurance et de l'appui à la gestion des demandes d'indemnisation. Si le développement d'une assurance est jugé pertinent, on procédera à une analyse des constatations à partir de laquelle on définira une stratégie viable et durable qui permettra d'intégrer l'appui à l'assurance à l'approche globale du projet en matière de gestion du risque et de développement rural.

Un diagnostic permet de recenser les principales parties prenantes, et de cartographier et déterminer avec précision les conditions qui déterminent l'offre et la demande d'assurance.

Il permet également de cerner les autres facteurs liés à l'environnement porteur, notamment les politiques, la réglementation, le contrôle et l'infrastructure de données, qui sont susceptibles de faciliter ou d'entraver le développement de produits utiles d'assurance contre les risques agricoles et climatiques et de modèles de distribution de ces produits. Le [TABLEAU 2](#) présente un classement des principales parties prenantes selon les trois principaux domaines d'intervention.

Un diagnostic rapide n'a pas vocation à se substituer aux évaluations plus approfondies qui seraient réalisées ultérieurement, qui sont susceptibles d'être recommandées dans le cadre de la conception du projet, à l'issue du diagnostic.

Les évaluations plus ciblées peuvent comprendre les évaluations des risques auxquels sont exposées les filières, ainsi que les études de faisabilité. Si le diagnostic établit qu'il existe un besoin incontestable, des occasions et une volonté de la part des parties prenantes d'ajouter des activités d'assurance, il conviendra de réaliser une étude de faisabilité au cours de la phase d'exécution. Celle-ci permettra de définir les caractéristiques des produits, leurs modalités de distribution, les activités de sensibilisation nécessaires, ainsi que les mesures de renforcement des capacités. S'il ressort du diagnostic que les données sont insuffisantes pour éclairer la planification des programmes dans le pays, des changements stratégiques ou réglementaires, ou l'apport d'un appui au secteur de l'assurance dans son ensemble, il est possible de compléter l'exécution par une évaluation de pays ou une assistance technique solide.

Quelle est la marche à suivre pour réaliser le diagnostic rapide?

➔ **Recueillir les renseignements de manière efficace et rapide.** Une évaluation rapide peut, de manière générale, être réalisée par une seule personne, dans un délai demeurant dans une fenêtre de deux à quatre semaines. Cela comprend le recueil, l'examen et l'analyse de l'ensemble des données et renseignements pertinents, ainsi que la production d'un rapport ou de contributions à la conception du projet.

Pour en savoir plus sur l'évaluation des risques auxquels sont exposées les filières: [Assessing value chain risks to design agricultural risk management strategies: A practitioner's toolkit.](#)

Pour en savoir plus sur les études de faisabilité et sur les modèles de mandat, consulter [la Boîte à outils « assurances ».](#)

- Éviter de partir de zéro; s'appuyer sur les travaux disponibles comme les évaluations des risques agricoles, les évaluations des solutions d'assurance ou de financement en matière de risques climatiques et de risques de catastrophe, et les évaluations de la demande réalisées par d'autres organismes de développement dans le pays ou dans le contexte du projet.
- Combiner les stratégies pour recueillir les observations de toutes les parties prenantes concernées. On mènera par exemple des recherches documentaires approfondies et des entretiens avec les parties prenantes, qui seront complétées, si possible, par des discussions de groupe. Les questions d'orientation figurant dans les [TABLEAUX 3, 4 et 5](#) peuvent être utilisées pour recueillir des informations auprès des parties prenantes et du groupe cible.

➔ **Recenser les obstacles et les possibilités à exploiter et les présenter de manière claire.** Il est possible de recourir à la méthode d'analyse SWOT (voir le [TABLEAU 6](#)), qui permet de catégoriser les

constatations selon qu'elles représentent une force, une faiblesse, une possibilité ou une menace pour la bonne intégration des activités d'assurance dans les activités du projet. En fonction des résultats de cette analyse, on arrêtera une décision sur la pertinence d'inclure les activités d'assurance dans la conception du projet ou sur les types d'activités d'assurance nécessaires.

➔ **Formuler des recommandations concrètes.**

Un diagnostic rapide doit clairement indiquer de quelle manière les contraintes mises en évidence peuvent être surmontées dans le cadre du projet et de quelle manière le projet mettra à profit les solutions recensées. Les recommandations doivent être concrètes et réalisables. Elles doivent contribuer aux objectifs du projet et être conciliables avec les budgets et les calendriers. Il y a lieu de noter que certaines contraintes sectorielles ne pourront pas être traitées dans le cadre du projet. Celles-ci doivent également être relevées en vue des concertations avec les acteurs du secteur (et, le cas échéant, de solliciter le soutien d'autres organismes).

TABLEAU 1 ÉLÉMENTS ESSENTIELS D'UN DIAGNOSTIC RAPIDE EN VUE DE LA CONCEPTION D'UN SYSTÈME D'ASSURANCE

Un diagnostic rapide vise à recueillir les catégories de renseignements présentées ci-après. La teneur et la portée du diagnostic seront déterminées par les objectifs et les contraintes temporelles. Les lacunes et les possibilités révélées par le diagnostic initial pourront également faire l'objet d'une analyse plus approfondie au cours d'évaluations ultérieures, si telle est la démarche recommandée.

1. **Contexte (situation générale, risques, agriculture, finance):** facteurs propres au contexte du pays ayant une pertinence, y compris les niveaux d'inclusion financière, et description du secteur agricole.
2. **Panorama de l'écosystème de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques:** produits et régimes d'assurance contre les risques agricoles et climatiques (formels, semi-formels, informels) disponibles dans le pays, et principales parties prenantes.
3. **Offre:** facteurs tenant à l'offre de produits et de régimes d'assurance contre les risques agricoles et climatiques dans le pays qui sont susceptibles d'être pertinents pour l'élaboration d'une stratégie concernant l'assurance à adopter dans le contexte du projet. Ces facteurs sont notamment les porteurs de risques (les compagnies d'assurance, par exemple), les canaux de distribution et les revendeurs (de secteurs comme le secteur financier), les produits disponibles, l'intérêt de ces produits dans le cadre du secteur agricole, ainsi que les autres parties prenantes concernées. Établir l'inventaire des principaux acteurs du secteur et décrire leur participation.
4. **Demande:** facteurs d'ordre général concernant les segments de population ciblés en tant que bénéficiaires de l'assurance, et facteurs pertinents pour la stratégie concernant l'assurance envisagée. Il s'agit de déterminer quelles sont les parties prenantes des filières agricoles; leurs besoins et leurs caractéristiques particulières; leur niveau d'exposition aux risques, en particulier aux risques climatiques et aux risques de catastrophe; les mécanismes qu'elles utilisent pour gérer les risques courus; ainsi que leur perception de l'assurance et leur recours à celle-ci, y compris les produits d'assurance individuelle (comme l'assurance accident, l'assurance-vie et l'assurance maladie), qui peut également constituer une forme d'assurance contre les risques climatiques. Déterminer les besoins en matière d'éducation et annexer les résultats des discussions de groupe, le cas échéant.
5. **Environnement porteur:** participation et intérêt des pouvoirs publics et des acteurs du développement, et facteurs qui contribuent habituellement à assurer la viabilité des produits et des régimes d'assurance contre les risques agricoles et climatiques. Ces facteurs comprennent les orientations stratégiques (les engagements et les subventions, par exemple), les modalités de contrôle et les mécanismes réglementaires, l'infrastructure des données et de la technologie, ainsi que les engagements pertinents d'autres acteurs du développement.
6. **Analyse SWOT du secteur:** classer les informations indiquées ci-dessus en utilisant la méthode d'analyse SWOT (voir le [TABLEAU 6](#)). Déterminer de quelle manière le projet peut mettre à profit les structures existantes pour favoriser le développement de l'assurance.
7. **Conclusion et recommandations:** formuler une conclusion indiquant s'il convient d'appuyer les activités d'assurance dans le cadre du projet ou indiquer les domaines dans lesquels une évaluation plus approfondie serait nécessaire (voir l'[ENCADRÉ 2: PRENDRE UNE DÉCISION](#)). Présenter les activités recommandées qui permettront de surmonter les obstacles et de tirer le meilleur parti des possibilités qui amélioreront l'accès à une assurance contre les risques agricoles et climatiques adaptée. Ces recommandations doivent être applicables de manière concrète dans le cas des activités d'assurance retenues, compatibles avec les objectifs du projet, et faciliter le développement et la pérennisation d'un secteur de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques pérenne dans le pays.
8. **Annexes:** elles doivent inclure la liste des références, des organismes et des personnes interrogées, les résultats des discussions de groupe lorsqu'ils sont disponibles, les données recueillies et les recommandations concernant les axes de recherche complémentaires.

Pour obtenir des conseils sur le recours aux discussions de groupe, consulter le document intitulé [Comprendre la demande du marché. Tirer parti des entretiens de groupe ciblés pour créer des polices d'assurance inclusives.](#)

Pour obtenir des conseils sur la collaboration avec les femmes, consulter le document intitulé [Une assurance contre les risques agricoles et climatiques plus inclusive envers les femmes: comment améliorer l'accès à l'assurance pour les femmes en milieu rural](#)

Interlocuteurs et questions d'orientation

Le diagnostic rapide doit aborder les principales questions suivantes:

- **Analyse de la situation.** Quels sont les principaux obstacles et possibilités au niveau de l'offre, de la demande et de l'environnement porteur qui pourraient influencer sur le volet assurance?
- **Points d'entrée pertinents.** Quelles sont les activités qu'il est possible de mener aisément dans le cadre du projet pour apporter des améliorations en matière de transfert des risques au bénéfice des agriculteurs? De quelle manière peut-on intégrer au mieux les activités relatives à l'assurance aux autres mesures prises dans le cadre du projet? Quelles parties prenantes et quelles activités représentent les points d'entrée les plus adaptés dans le cadre du projet, en prenant en compte le groupe cible et les revendeurs? Comment les activités d'assurance proposées contribueront-elles aux objectifs du projet? Quels sont les types d'activités liées à l'assurance que le projet est le mieux à même de soutenir?

Avec qui s'entretenir? L'assurance contre les risques agricoles et climatiques fait intervenir un large éventail de parties prenantes. Par conséquent, le volet « assurance » des projets est tributaire d'une diversité d'acteurs publics et privés de différents secteurs, comme la finance, l'assurance ou l'agriculture. Dans un scénario idéal, sans contrainte de temps ni de ressources, les principales parties prenantes présentées dans le tableau 2, ainsi que d'autres informateurs, sont interrogées au cours du diagnostic rapide. Ces parties prenantes sont présentées dans le tableau et catégorisées selon les principaux domaines d'intérêts considérés tout au long du présent guide.

Transversalité des fonctions. Dans les faits, certaines parties prenantes entrent en ligne de compte dans plus d'un des domaines clés d'un diagnostic rapide. C'est notamment le cas des revendeurs et des canaux de distribution. Ils peuvent remplir plusieurs fonctions dans la prestation ou l'offre de services d'assurance, comme le marketing, la vente, la gestion des produits, la gestion des sinistres, et intervenir dans le cadre d'autres interactions avec les clients. Parallèlement, certains revendeurs peuvent également être consultés pour obtenir des informations sur la demande afin de mieux comprendre leurs besoins et les raisons qui les incitent à distribuer des produits d'assurance, à éventuellement participer au financement ou au préfinancement des primes, à agir à titre de souscripteur, ou pour recueillir des données sur leurs membres ou leurs clients.

Discussions de groupe. Lorsque cela est possible du côté de la demande, on peut envisager de consulter le groupe ciblé par les produits et les activités d'assurance agricole à l'occasion de discussions de groupe. Pour que la parole des femmes soit entendue, les échanges avec le groupe cible doivent prendre en compte les questions de genre et peuvent se dérouler dans le cadre de discussions distinctes rassemblant uniquement des femmes, pour lesquelles des orientations ont été mises à disposition par l'équipe d'INSURED. S'il n'est pas possible d'organiser de discussions de groupe dans les délais fixés pour le diagnostic rapide ou s'il est impossible d'engager des discussions approfondies, il convient de réaliser des entretiens avec des informateurs clés, à savoir des représentants du groupe cible ou des représentants des organismes travaillant en étroite collaboration avec celui-ci.

TABLEAU 2 PRINCIPALES PARTIES PRENANTES DE L'ASSURANCE CONTRE LES RISQUES AGRICOLES ET CLIMATIQUES AUX NIVEAUX DE L'OFFRE, DE LA DEMANDE ET DE L'ENVIRONNEMENT PORTEUR

Offre	Demande	Environnement porteur
<p>Parties prenantes du secteur de l'assurance:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Porteurs de risques: assureurs agréés (formels: entités privées ou publiques, mutuelles, coopératives), associations d'assureurs, réassureurs (nationaux, régionaux, internationaux), et porteurs de risques semi-formels et informels. - Intermédiaires: jouent un rôle de soutien dans le secteur de l'assurance – prestataires de services techniques, sociétés de technologie de l'assurance (assurtech), courtiers d'assurance et experts d'assurés. 	<p>Petits producteurs: individus, ménages, microentrepreneurs, ou groupements. Il est possible de les grouper en catégories (femmes et jeunes, par exemple), par zone géographique, par filière, par type de producteurs ou selon le niveau de vulnérabilité face aux changements climatiques.</p>	<p>Ministères et autres organes, principalement les ministères de l'agriculture et des finances, mais également d'autres organismes comme la direction de l'élevage, le service météorologique national, les ministères des coopératives ou du développement rural.</p> <p>Autorité de réglementation de l'assurance, banque centrale.</p> <p>Organismes internationaux de développement, comme les donateurs, les organismes bilatéraux, les banques de développement mondiales et régionales, ainsi que leurs programmes.</p>
<p>Revendeurs et canaux de distribution: du secteur financier (banques, institutions de microfinance [IMF], banques coopératives), du secteur agricole (entreprises agricoles telles que les négociants en produits agricoles, les fournisseurs d'intrants et les acheteurs), les organisations de producteurs, les plateformes et services numériques connexes, ainsi que les organisations de la société civile et les ONG^a.</p>		

^a Il peut s'agir d'ONG nationales ou internationales, d'associations de protection des consommateurs ou d'organismes communautaires.

Teneur et portée du diagnostic. Il est peu probable que l'on parvienne à interroger toutes les parties prenantes évoquées ci-dessus ou à poser toutes les questions énumérées ci-après. En effet, les objectifs du diagnostic rapide et, en particulier, les contraintes de temps, sont des facteurs qui entrent en ligne de compte. Le présent guide fournit une trame générale à partir de laquelle des choix peuvent être faits. Par exemple, les questions sur l'infrastructure des données et de la technologie (voir le [TABLEAU 5](#)) peuvent également être adressées aux compagnies d'assurance qui conçoivent des produits et utilisent ces données. Il est possible d'ajouter aux recommandations du rapport de diagnostic rapide une liste d'autres domaines pour lesquels des recherches complémentaires auront été jugées nécessaires.

Les [TABLEAUX 3, 4](#) et [5](#) présentent les questions d'orientation pour chacun des principaux domaines d'intérêt: l'offre, la demande et l'environnement porteur.

L'offre de produits et services d'assurance contre les risques agricoles et climatiques

À partir des recherches documentaires et des entretiens avec les principales parties prenantes et d'autres informateurs, recueillir des données et réaliser un état des lieux de l'offre de produits d'assurance contre les risques agricoles et climatiques, ainsi que du potentiel de développement. Les tâches suivantes permettront de déterminer quels sont les interlocuteurs à interroger, les renseignements à recueillir et les points d'entrée possibles pour les services d'appui et les activités du projet.

→ **Recenser les compagnies d'assurance qui fournissent des produits, qui sont gérées selon un modèle opérationnel, ou qui participent à des programmes en cours, ou qui sont disposées à le faire. Évaluer leur offre.** Il convient en premier lieu de se pencher sur les compagnies d'assurance qui se montrent intéressées et qui proposent déjà des produits destinés aux groupes cibles du projet, ou qui manifestent un intérêt pour le développement ou l'adaptation de ces produits. Les parties prenantes du secteur de l'assurance qu'il convient d'interroger sont les assureurs privés, les assureurs publics et, selon le contexte, les sociétés d'assurance mutualiste et les coopératives d'assurance. Il n'est généralement pas nécessaire de recueillir des renseignements sur les réassureurs nationaux, régionaux et internationaux dans le cadre d'un diagnostic rapide. Toutefois, si cela s'avère pertinent à ce stade, il conviendrait d'examiner également les régimes informels et semi-formels. Évaluer la volonté des compagnies d'assurance de développer des produits et un modèle opérationnel adaptés au groupe cible, et leur capacité à le faire. Il convient pour cela de recenser les partenaires de distribution avec lesquels elles travaillent ou pourraient travailler, en tenant compte de la zone géographique et du groupe cible. Il est également important de cerner les facteurs qui pourraient les inciter à proposer des produits commercialement viables, ainsi que ceux qui les en dissuadent. Il est possible

que certains projets collaborent avec plusieurs compagnies d'assurance. Recueillir des informations sur le type de soutien dont elles ont besoin.

→ **Faire l'inventaire des revendeurs et des canaux de distribution actuels et potentiels, ainsi que des intermédiaires du secteur des assurances.** On peut envisager d'évaluer le rôle de ces acteurs en matière d'offre, et de les solliciter afin d'obtenir des informations sur la demande – de la part de leurs clients ou de leurs membres (voir l'analyse de la demande à la page 8). Les entités du secteur financier (telles que les IMF), du secteur agricole, ainsi que les organisations de la société civile et les ONG qui ont noué une relation de proximité et de confiance avec le groupe cible peuvent faciliter les opérations de distribution. De manière générale, ces organisations offrent déjà des services auxquels il est possible de rattacher des produits et services d'assurance, ou sont en mesure de fournir aux groupes cibles de nouveaux services auxquels l'assurance pourrait être associée (les prêts à but productif, par exemple). Évaluer l'expérience qu'elles ont acquise en matière d'assurance, leur rôle, leur capacité et leur volonté de proposer leurs prestations aux groupes et de couvrir la zone géographique ciblée. Prendre également en considération les revendeurs et les canaux de distribution qui sont particulièrement adaptés à certains groupes cibles transversaux, comme les femmes et les jeunes. Il est possible que dans le cadre de certains projets les équipes envisagent de travailler avec plusieurs types de revendeurs ou de canaux de distribution. Il est essentiel de comprendre les mandats, les motivations et les contraintes de ces entités afin de mettre au point des modèles opérationnels durables en collaboration avec une compagnie d'assurance, et de cerner leurs besoins en matière d'appui. En outre, on peut envisager d'interroger d'autres entités qui jouent un rôle d'appui dans le secteur des assurances, comme les agents et courtiers d'assurance, les experts d'assurés, les prestataires de services techniques et les sociétés de technologie de l'assurance (assurtech), à condition que celles-ci soient déjà actives dans le domaine de l'assurance agricole.

→ **Répertorier les produits¹ et les régimes² d'assurance existants, et établir un descriptif de leurs principales caractéristiques.** Réaliser l'inventaire des produits et des mécanismes d'assurance actuellement disponibles sur le marché, en particulier ceux spécifiquement destinés au groupe cible³. Recueillir des informations sur le profil des assurés, les types de produits et leurs principales caractéristiques (les cultures et les risques couverts, et les types de produits, par exemple). Évaluer les limites et les avantages des couvertures existantes. Déterminer quels sont les nouveaux besoins en matière de couverture et de soutien. En ce qui concerne les régimes, déterminer le modèle de distribution et les responsabilités respectives dans le cadre du régime, les caractéristiques et le modèle de financement, ainsi que les difficultés connexes ou les terrains potentiellement favorables pour de nouvelles activités d'assurance. Dans certains cas, il peut également s'agir de régimes d'assurance communautaires.

TABLEAU 3 QUESTIONS D'ORIENTATION AU NIVEAU DE L'OFFRE

Questions d'ordre général destinées aux porteurs de risques: assureurs agréés, association d'assureurs, réassureurs, porteurs de risques semi-formels et informels

1. Proposent-ils une assurance agricole ou d'autres types de microassurance? Dans l'affirmative, quels sont les gammes et les types de produits qu'ils proposent?
2. S'ils proposent une assurance agricole, depuis combien de temps l'offrent-ils? Quelles sont leurs sources de motivation (présence en milieu rural, mandat des pouvoirs publics, responsabilité sociale, débouchés commerciaux, par exemple)? Dans la négative, prévoient-ils ou envisagent-ils d'en proposer?
3. Existe-t-il un régime d'assurance agricole national? De quelle manière ce régime s'interface-t-il avec leur activité, et quelle incidence a-t-il sur celle-ci (par exemple, peuvent-ils offrir des produits subventionnés, quels sont les produits proposés, qui a la possibilité de développer ou d'adapter les produits, existe-t-il un dispositif d'éducation de la clientèle financé par les pouvoirs publics)?
4. Possèdent-ils une expérience en matière d'assurance agricole, quels types de domaines d'activités visent-ils et quels types de produits proposent-ils (assurance basée sur l'indemnisation ou assurance indicielle)? (Dans le cas de l'assurance indicielle, préciser le type de données utilisées: données sur le rendement par zone ou conditions météorologiques, données satellite.) Peuvent-ils fournir des renseignements sur la valeur totale de leurs primes et la valeur totale des indemnisations par saison ou par année d'activité?
5. Quels sont leurs expériences, leurs préoccupations ou leurs intérêts à l'égard de l'offre de produits d'assurance agricole?
6. Quel est leur niveau d'implantation en milieu rural et quels sont leurs modèles de distribution? Collaborent-ils avec des revendeurs ou des canaux de distribution? Dans l'affirmative, quelles sont les modalités de leur partenariat avec ces derniers (comment sont réparties les responsabilités, l'association avec d'autres produits et services est-elle facultative ou obligatoire, etc.)? Dans la négative, quels sont les obstacles à surmonter pour mettre en place ces collaborations (recherche de partenaires, réglementation, par exemple)?
7. Quels sont les principaux obstacles dans le secteur (méconnaissance de l'assurance, difficultés liées à l'accessibilité financière, manque de confiance et de compréhension, manque de données, difficultés à fédérer les agriculteurs et à atteindre la portée voulue, risque de base, subventions publiques, absence de restrictions imposées par les subventions publiques ou restrictions liées à celles-ci, ou réglementation, par exemple)? Quelles mesures doivent être prises pour venir à bout de ces obstacles?
8. Quelles sont les difficultés internes que rencontre leur établissement (développement de produits ou expertise en souscription, mise en place d'un modèle opérationnel couplé aux canaux de distribution à portée du groupe cible, capacités et connaissances du personnel des succursales et des agents, compréhension du marché, par exemple)?
9. Quelles perspectives de développement entrevoyent-ils pour leur activité et le secteur en général (possibilité de mettre à profit les subventions publiques existantes ou prévues, de s'associer à des revendeurs et des canaux de distribution, ou que les entreprises agricoles agissent à titre de souscriptrices d'assurances collectives, par exemple)?
10. Bénéficient-ils actuellement ou ont-ils déjà bénéficié d'un appui extérieur en vue du développement de l'assurance agricole (pour le développement de produits, par exemple)? Quel type d'appui ont-ils reçu et de la part de quelle entité? De quoi auraient-ils besoin à l'avenir?
11. Quelles sont les mesures d'incitation et d'appui dont ils auraient besoin pour proposer une assurance contre les risques agricoles et climatiques, ou pour développer leur offre?
12. Ont-ils connaissance de mécanismes semi-formels ou informels de transfert des risques agricoles, non garantis par des assureurs agréés (les fonds pour les risques, par exemple)? Entrevoyent-ils une possibilité d'établir des passerelles avec ces mécanismes?

Questions d'ordre général destinées aux responsables des revendeurs et des canaux de distribution:

1. À qui fournissent-ils des produits et services? Exercent-ils leurs activités dans les zones rurales et s'y sont-ils implantés? Quels types de produits et de services fournissent-ils?
2. Quels sont les risques qui frappent le plus durement leurs clients, leurs membres ou leurs bénéficiaires?
3. Quelle est l'incidence de ces risques sur les activités des agrégateurs et des canaux de distribution?
4. Pour les revendeurs du secteur financier:
 - Quelle part le secteur agricole représente-t-il dans leur portefeuille de prêt? Quels sont les principaux obstacles à l'octroi de prêts au secteur agricole? Disposent-ils de produits spécifiquement destinés au secteur agricole? Dans l'affirmative, de quels types de produits s'agit-il? Quelles sont, selon eux, les principales causes de défaillance? De quelle manière gèrent-ils actuellement les risques liés aux prêts? Octroieraient-ils davantage de prêts ou octroieraient-ils des prêts aux groupes cibles si une assurance était disponible? Ont-ils noté une incidence sur leur portefeuille de produits d'épargne à la suite d'événements relevant des risques climatiques? Proposent-ils des prêts collectifs ou des produits d'épargne de groupe? Dans l'affirmative, serait-il possible d'y greffer des produits d'assurance?
 - Estiment-ils que l'association de l'assurance (obligatoire ou facultative) aux autres services financiers qu'ils proposent (prêts, épargne, envois de fonds) représente un intérêt potentiel?
5. Proposent-ils actuellement des produits d'assurance? Dans l'affirmative, de quels types de produits s'agit-il? Proposent-ils actuellement une assurance agricole? Dans l'affirmative, de quels types de produits s'agit-il? S'agit-il d'assurances facultatives ou d'assurances obligatoires? Comment suscitent-ils l'intérêt des clients, des membres et des bénéficiaires, et quelles sont leurs responsabilités? Quels sont les obstacles qu'ils ont rencontrés?
6. S'ils ne proposent pas d'assurance, prévoient-ils de le faire ou seraient-ils disposés à le faire? Pour quelle raison?
7. Ont-ils acquis une expérience en matière d'assurance agricole ou d'autres types de microassurance? Peuvent-ils apporter des précisions sur leurs expériences et les enseignements qu'ils en ont tirés?
8. Quels sont, selon eux, les principaux obstacles à la fourniture de produits d'assurance agricole (réglementation, capacités, coût, etc.)?
9. Dans le cadre de la prestation de produits et services d'assurance agricole, quelles sont les fonctions qui seraient susceptibles de les intéresser et qu'ils seraient capables d'endosser (éducation des clients, intégration des clients, perception des primes, versement des indemnisations, par exemple)?
10. De quelles mesures d'incitation et de quels soutiens auraient-ils besoin pour pouvoir proposer une assurance agricole, jouer un rôle plus important dans la prestation de cette assurance, ou combler les lacunes actuelles?
11. Savent-ils si les petits exploitants en relation avec leur établissement portent un intérêt à l'assurance agricole ou s'ils ont des besoins en la matière? Pour quelles catégories de risques et types d'agriculture? Leur établissement envisagerait-il de proposer un préfinancement des primes ou serait-il disposé à les subventionner en partie?



La demande de produits et services d'assurance contre les risques agricoles et climatiques

Réaliser une analyse générale de la demande.

Il est possible de réaliser cette analyse à partir des recherches documentaires, ainsi que des entretiens menés avec les parties prenantes qui connaissent les caractéristiques propres au marché cible, comme les spécialistes de la vulgarisation, les acheteurs, les représentants du secteur agricole et les ONG. Parallèlement, certains revendeurs peuvent également être consultés pour obtenir des informations sur la demande, mais également pour comprendre leurs besoins et leur intérêt, du point de vue de la demande, en matière de distribution de produits et services d'assurance, de financement ou de préfinancement des primes, ou bien en tant que souscripteurs (voir les [TABLEAUX 2](#) et [3](#)). Les équipes de projet et d'autres spécialistes qui ont pris part à la mission de conception peuvent également être interrogés. Dans la mesure du possible, on pourra organiser des groupes de discussion en comité réduit rassemblant des représentants du groupe cible, et on posera, le cas échéant, des questions sur le risque et l'assurance lors des discussions de groupe de portée plus générale menées pendant la phase de conception du projet. S'il est proposé d'inclure un volet dédié à l'assurance, il conviendra de tenir des discussions de groupe portant spécifiquement sur celle-ci à un stade ultérieur, par exemple dans le cadre d'une étude de faisabilité complète, ou au cours de la phase d'exécution du projet. On pourra également, en fonction des besoins, s'appuyer sur les enquêtes sur la demande déjà disponibles.

L'objectif de cette étape est d'étudier les points ci-après sous l'angle de la demande.

→ **Segments du marché cible.** Il s'agit d'une vue d'ensemble du groupe cible visé par l'assurance et des segments composant ce groupe (les regroupements d'exploitants pratiquant l'agriculture de subsistance, de petits producteurs et agriculteurs commerciaux, par exemple), qui est liée aux aspects pertinents pour l'assurance, comme les types de cultures produites, la capacité à payer les primes et la proximité avec les revendeurs. Conformément à l'approche du FIDA en matière d'intégration des questions de genre, on veillera tout particulièrement à recueillir des renseignements aussi bien auprès des femmes que des hommes, ainsi qu'auprès de groupes d'âge différents (selon l'orientation du projet). Cette recherche doit couvrir les points étroitement liés évoqués ci-après pour les différents segments du marché cible, l'objectif final étant de recenser les produits et de mettre au point des mesures pour ces segments.

→ **Caractéristiques du groupe cible.** Il s'agit notamment d'informations concernant les types de production agricole et leurs caractéristiques, les intrants utilisés et leur mode d'acquisition, les cycles de production et de vente, les produits destinés à la vente et ceux destinés à la consommation, les modes de vente, la présence et le rôle des organisations de producteurs, l'accès de ces derniers à d'autres services, notamment les intrants et le crédit, et l'usage qu'ils en font. Ces informations pourront être utilisées pour déterminer la faisabilité éventuelle du développement d'un système d'assurance, en prenant en considération des aspects tels que l'accessibilité financière, les types d'activités agricoles ciblées, ainsi que les revendeurs et les canaux de distribution envisageables.

→ **Risques et contraintes rencontrés par le groupe cible.** Pour déterminer quels sont les risques assurables, il est indispensable de recueillir des informations sur les risques existants auxquels les entreprises et les ménages sont exposés. Il y a lieu d'examiner les types de risques auxquels ils font face, ceux qui sont les plus préoccupants, ainsi que les stratégies qu'ils ont mises en place pour les gérer. Le développement d'une assurance contre les risques agricoles et climatiques impose de bien comprendre les causes, la fréquence et la gravité des risques liés à la production qui pèsent sur le groupe cible, ainsi que leur incidence potentielle sur sa sécurité alimentaire et ses moyens d'existence. Il convient également d'étudier les obstacles à l'amélioration de la productivité, tels que les problèmes d'accès au crédit pour le financement d'intrants ou de technologies. Cette étape permettra d'apprécier si l'assurance est indiquée pour le groupe cible; pour quels risques, quelles cultures ou quels actifs elle peut être adaptée; et les possibilités de regroupement de l'assurance qui permettraient de ménager un meilleur accès aux produits et services, tels que les intrants de qualité ou le crédit à la production.

→ **Connaissance, perception et confiance en matière d'assurance.** De manière générale, les groupes cibles n'ont jamais eu recours à l'assurance agricole, même s'ils ont pu être exposés à d'autres types d'assurance dans certains contextes, comme l'assurance décès emprunteur ou l'assurance maladie. Il est possible qu'ils aient une connaissance de certains concepts de base concernant les fonds communautaires pour la gestion des risques, tels que les fonds sociaux des groupes d'épargne et de crédit villageois. Il convient d'étudier l'attitude des groupes cibles envers l'assurance, leur intérêt potentiel, leur niveau de confiance et les problèmes connexes, ainsi que leurs préférences en matière d'information sur l'assurance et leurs canaux d'achats de prédilection. Ces éléments peuvent aider à délimiter les activités de formation devant être mises en place. Lorsque les groupes cibles possèdent déjà une certaine pratique ou des connaissances en matière d'assurance, il est primordial d'écouter leurs retours avec attention. Il est important que le diagnostic rapide recense les entités auxquelles le groupe cible accordera sa confiance dans le cadre du modèle opérationnel du système d'assurance.

→ **Capacité financière ou disposition des bénéficiaires pour ce qui est du paiement des primes à échéances régulières.** Il s'agit d'une question décisive. Certains segments du groupe cible peuvent souhaiter souscrire une assurance, mais pourraient éprouver des difficultés à financer le paiement récurrent des primes; , en général, les petits exploitants agricoles rencontrent souvent des problèmes de trésorerie. Il est donc nécessaire de déterminer quelles autres entités ou quels réseaux de soutien seraient susceptibles de financer ou de préfinancer les primes. Il importe également de réfléchir à la manière dont il serait possible de tirer parti des subventions publiques, si elles sont disponibles. Cette recherche fournira des indications préliminaires qui permettront de déterminer si les fonds communautaires sont adaptés dans certains cas, ou s'il est nécessaire de prévoir un appui financier pour le paiement des primes dans le cadre du projet, et, le cas échéant, de quelle manière le planifier dans une optique durable.

TABLEAU 4 QUESTIONS D'ORIENTATION AU NIVEAU DE LA DEMANDE

Questions destinées aux petits producteurs et aux parties prenantes qui connaissent les caractéristiques du marché cible ou qui pourraient souhaiter souscrire une assurance pour leur propre compte ou pour celui de leurs clients

1. Quels sont les types d'agriculture pratiqués par le groupe cible? Qu'est-ce qui est produit et à quelles fins? Quels sont les intrants utilisés et quel est leur mode d'acquisition? Quels sont les cycles typiques de production et de vente? Comment les produits sont-ils vendus sur le marché? Les producteurs sont-ils membres d'une organisation?
2. Quels sont les principaux risques auxquels font face les producteurs et les autres acteurs de la filière agricole? À quelle date les pertes de production ont-elles été enregistrées pour la dernière fois et quelles en étaient les causes? Quels ont été les principaux risques de production au cours des cinq à dix dernières années?
3. Quel est l'impact de ces risques sur la production? De quelle manière ces risques sont-ils actuellement gérés? Quelles sont les principales raisons pour lesquelles il n'est pas possible de produire davantage ou de valoriser davantage la production?
4. Le groupe cible a-t-il accès aux produits financiers (y compris par l'intermédiaire d'organisations financières à assise communautaire, d'IMF, de banques, de fournisseurs de services monétaires par téléphonie mobile, de négociants en produits agricoles fournissant des intrants à crédit, etc.)? Dans l'affirmative, de quels types de produits s'agit-il? Comment y accède-t-il et auprès de quels organismes? Quels sont les produits financiers qui font défaut? En ont-ils l'utilité ou souhaitent-ils en bénéficier?
5. Quels sont les services et produits non financiers auxquels le groupe cible a recours et qui lui sont le plus utiles (quels intrants utilise-t-il, comment les paie-t-il et où se les procure-t-il)? Quels sont les services et les produits dont il souhaite bénéficier, mais auxquels il a difficilement accès, par exemple)?
6. À quels revendeurs financiers et non financiers le groupe cible fait-il le plus confiance?
7. A-t-il entendu parler de l'assurance? A-t-il déjà fait l'expérience d'un quelconque type d'assurance? Dans l'affirmative, de quel type d'assurance s'agit-il (assurance décès emprunteur, maladie, du bétail, récolte)? Auprès de qui se procure-t-il ces produits? S'il ne dispose pas d'assurance, le groupe cible utilise-t-il un fonds pour la gestion des risques proposé par une organisation financière à assise communautaire? Dans l'affirmative, quelles sont les conditions à respecter pour bénéficier d'un appui du fonds communautaire pour la gestion des risques, et à quoi est-il destiné? Y a-t-il des risques qui ne sont pas couverts par le fonds?
8. Le groupe cible fait-il confiance aux compagnies d'assurance? Quelles sont ses expériences passées en matière d'assurance? Que faut-il faire pour renforcer la confiance?
9. S'il a une expérience de l'assurance, en particulier de l'assurance agricole, peut-il en expliquer le fonctionnement en utilisant ses propres mots? Quelles sont les informations qui lui font défaut et à quel sujet souhaiterait-il en savoir plus? De quelle manière préférerait-il recevoir des renseignements complémentaires sur l'assurance?
10. Serait-il prêt à payer une prime d'assurance? Quelles sont les difficultés qu'il rencontre pour payer les primes (accessibilité financière générale, obligation de payer d'avance, modalités de paiement, calendrier de paiement, par exemple)?

L'environnement porteur

À quel point l'environnement est-il favorable?

Il s'agit d'examiner dans quelle mesure le cadre politique et réglementaire et la position des dirigeants sont propices à la conception et au déploiement de produits d'assurance contre les risques agricoles et climatiques, et aux régimes d'assurance existants. Il est important de comprendre le rôle que jouent actuellement les pouvoirs publics dans la promotion de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques, ainsi que leurs intentions. Par exemple, comptent-ils subventionner et gérer un nouveau régime national d'assurance agricole, ou apporter des modifications à un régime existant? L'autorisation de la prestation d'assurances groupées ou l'habilitation de nouveaux revendeurs et canaux de distribution se font-elles par règlement? Apportent-ils un appui à l'éducation en matière d'assurance? Il y a également lieu d'évaluer la manière dont les autres parties prenantes dans le pays, comme les acteurs du développement, soutiennent le développement de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques. Enfin, en fonction du temps disponible, on étudiera l'infrastructure de données et des technologies touchant l'assurance agricole, qui contribuent à l'environnement favorable. La collaboration entre les différents ministères et groupes de travail sectoriels peut également être un enjeu important. Il convient de prendre en compte les domaines ci-après:

➔ **Le cadre politique et réglementaire.** La participation des pouvoirs publics est essentielle pour consolider la fourniture d'une assurance contre les risques agricoles et climatiques, qui peuvent prendre des formes diverses, en particulier via la collaboration avec le secteur privé et en favorisant sa croissance. Étudier les questions liées à l'assurance présentées ci-après:

- **Types d'appui fournis ou susceptibles d'être fournis par les pouvoirs publics.** Les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle déterminant pour ce qui est d'aplanir les obstacles à l'offre et à la demande qui entravent le développement de l'assurance contre les risques agricoles et climatiques en empruntant pour cela différentes voies. À titre d'exemple, ils peuvent avoir établi ou prévoir d'établir un régime national d'assurance agricole. Ce régime pourrait être assorti d'une subvention des primes pour certains types de produits d'assurance agricole et de groupes cibles. Les programmes d'éducation financière qui incluent une composante dédiée à l'assurance sont une autre forme de soutien pertinent. En outre, les autorités publiques peuvent faire partie – ou souhaiter faire partie – d'un pool souverain d'assurance contre le risque de catastrophe auprès duquel les États peuvent souscrire une assurance pour couvrir leurs risques budgétaires.
- **Freins liés à la réglementation et au contrôle.** Les mécanismes de réglementation et de contrôle devraient favoriser le développement du secteur.

L'autorité de réglementation peut apporter son soutien en accélérant le processus d'autorisation des produits d'assurance, en dégageant des pistes vers la simplification et le recours à la technologie, en homologuant les assurances indicelles et les canaux de distribution innovants, en développant un cadre réglementaire d'expérimentation pour la mise à l'essai de nouveaux produits et modèles opérationnels, ou en exigeant du secteur qu'il communique à l'autorité de contrôle des assurances des indicateurs de performance relatifs à la valeur ajoutée pour le client.

→ **Partenaires de développement internationaux, comme les agences de développement bilatérales, les donateurs et les banques de développement internationales et régionales.** Ces entités peuvent avoir acquis une expérience en matière d'assurance contre les risques agricoles et climatiques, ou mener ou avoir l'intention de mener des projets dans ce domaine. Il est important d'identifier ces partenaires

pour mettre à profit les enseignements tirés et rationaliser les services d'appui dans le pays dans la perspective de bâtir un secteur durable, et non pas mener des interventions qui seraient isolées les unes des autres et feraient double emploi.

→ **Infrastructure de données et des technologies.** Il est crucial de déterminer la nature des données disponibles et de l'infrastructure technologique existante, ainsi que de recenser les entités qui fournissent des données sur les clients, les risques et la production, notamment sur le rendement, le bétail, ou les conditions météorologiques. Pour ce faire, il convient de prendre en compte les différentes sources de données de terrain ou de données satellites, ainsi que tout système électronique utilisé pour identifier le bétail. Cela permettra d'obtenir un tableau plus précis des données et des systèmes disponibles, et des éventuelles limitations dans le cadre du développement de l'assurance agricole.

TABLEAU 5 QUESTIONS D'ORIENTATION SUR L'ENVIRONNEMENT FAVORABLE

Questions destinées au ministère de l'agriculture, au ministère des finances (et, s'il y a lieu, aux autres ministères ou organismes publics)

1. Existe-t-il des programmes, des politiques ou des plans concernant le développement de l'assurance contre les risques agricoles et météorologiques déjà établis ou qui sont en cours d'élaboration? Dans la négative, un intérêt pour ce développement a-t-il été exprimé?
2. Existe-t-il un régime national d'assurance agricole? Dans l'affirmative, quelles en sont les principales caractéristiques: produire une description générale de la structure de gestion, technique et opérationnelle (préciser les modalités d'organisation des assureurs et indiquer quels sont les assureurs autorisés à proposer les produits subventionnés)? Quels sont les types d'agriculture et les produits d'assurance qui sont inclus? Est-il prévu d'élargir la gamme de produits? Qui est admissible à la subvention des primes, jusqu'à quel pourcentage et pour combien de saisons ou d'années? À quel horizon le gouvernement s'est-il engagé à financer les primes? Quel a été le niveau d'adoption?
3. Quelles sont les difficultés en matière d'assurance contre les risques agricoles et météorologiques mises en évidence par l'expérience acquise ou les projections? Quels sont les obstacles à la reproduction à plus grande échelle et à la viabilité du système d'assurance?
4. Quelles possibilités à exploiter entrevoient-ils, et dans quels domaines estiment-ils que les pouvoirs publics pourraient jouer un rôle clé?
5. Quels sont les lacunes et les besoins à l'égard des pouvoirs publics? Quel est le type de soutien nécessaire pour tirer le meilleur parti de l'assurance agricole? Selon les pouvoirs publics, quels sont les lacunes et les besoins à combler pour assurer le bon fonctionnement général du secteur, aux niveaux des assureurs, des revendeurs et des canaux de distribution, ainsi que des petits exploitants? Quel est le type d'appui requis?
6. Ont-ils collaboré ou prévoient-ils de collaborer avec d'autres programmes de développement qui apportent un soutien en faveur du développement de l'assurance? Dans l'affirmative, de quels programmes s'agit-il et quelles sont les activités entreprises?
7. Les pouvoirs publics ont-ils mis en place d'autres types d'appui à l'assurance contre les risques agricoles et climatiques? Dans l'affirmative, quelle est la nature de ces dispositifs, et de quels ministères ou cadres relèvent-ils (dans le contexte du financement pour la gestion des risques de catastrophe, ou celui de l'accès au financement, par exemple)?
8. Quel type d'assistance les autorités publiques fournissent-elles au groupe cible en cas de catastrophe climatique? Existe-t-il ou est-il envisagé de mettre en place une assurance de niveau macro (souscrite par l'État) obtenue auprès d'un fonds souverain régional pour la mutualisation des risques? Si une telle assurance au niveau macro est disponible, quels sont les risques, les régions et les secteurs couverts par celle-ci? L'État a-t-il perçu des indemnités? Quelle a été l'expérience en matière de réception des indemnités et de fourniture des services d'appui aux bénéficiaires finaux? Le cas échéant, quelles sont les difficultés liées au financement des primes d'échéance annuelle?
9. Existe-t-il des programmes d'emprunt agricole ou d'éducation financière qui intègrent ou auxquels il serait possible d'intégrer l'assurance contre les risques agricoles et climatiques?

Questions destinées aux partenaires de développement internationaux

1. Quelles sont les principales modalités de leur engagement en cours et de leur appui en faveur du développement de l'assurance agricole et d'autres types d'assurance? Envisagent-ils de mener des activités dans ce domaine à l'avenir?
2. Avec quels partenaires (publics, privés, prestataires de services) travaillent-ils actuellement?
3. Peuvent-ils indiquer quels sont les enseignements qu'ils ont tirés des activités de mise en œuvre passées ou en cours?
4. Ont-ils récemment observé des tendances concernant les obstacles et les possibilités ayant trait à l'assurance agricole dans le pays?
5. Y a-t-il des sujets ou des domaines spécifiques pour lesquels la collaboration et la coopération seraient bénéfiques et pourraient créer des synergies?

Évaluation approfondie de l'infrastructure de données et de la technologie

1. De quelles données dispose-t-on sur les surfaces cultivées, la production et les rendements?
 - À quel horizon ces données remontent-elles?
 - À quel niveau sont-elles recueillies (villages, municipalités, par exemple)?
 - Sont-elles utilisées ou pourraient-elles être utilisées dans le cadre du développement de produits d'assurance?
2. De quelle manière le bétail est-il enregistré? Existe-t-il un système électronique pour l'identification et la traçabilité du bétail? Dans la négative, la mise en place d'un tel système est-elle prévue? Si un tel système est disponible, est-il ou peut-il être utilisé pour les besoins de l'assurance?
3. Existe-t-il une base de données ou un registre des ménages agricoles, qu'il soit électronique ou sur papier? Dans l'affirmative, qui est responsable de sa mise à jour, les autorités publiques ou d'autres organismes?
 - Serait-il possible d'utiliser cette base de données pour les besoins de l'assurance, si tel n'est pas déjà le cas?
4. Des données actualisées sur les marges brutes par production et les rapports frais/produits des cultures courantes (cultures vivrières, cultures commerciales et cultures d'exportation) ou du bétail (par type) peuvent-elles être mises à disposition?
5. Existe-t-il des bases de données sur les dommages et les pertes subis dans le secteur agricole? Dans l'affirmative, quelles informations contiennent-elles?
6. Combien de stations météorologiques le service météorologique national gère-t-il dans tout le pays?
 - Quelles sont les classifications adoptées pour catégoriser ces stations? (Si possible, fournir le nombre de stations par niveau de classification.)
 - Parmi ces stations, combien sont entièrement automatisées?
 - Combien d'entre elles font partie des réseaux de l'Organisation météorologique mondiale?
7. Quelles sont les méthodes de transmission des données des stations météorologiques plus avancées?
8. Le service météorologique national serait-il disposé à fournir des données historiques et des données en temps réel pour les besoins de l'assurance? À quel horizon les données historiques remontent-elles? Existe-t-il des lacunes importantes?

TABLEAU 6 EXEMPLE D'ANALYSE SWOT EN VUE DU DÉVELOPPEMENT D'UNE ASSURANCE CONTRE LES RISQUES AGRICOLES ET CLIMATIQUES

Forces

- Intérêt de la part des pouvoirs publics
- Intérêt de la part du secteur privé (certains assureurs et canaux de distribution, comme les IMF, poursuivent ou prévoient de poursuivre des activités d'assurance, principalement dans le domaine de l'assurance décès emprunteur)
- Besoin avéré en raison de l'existence de risques d'origine climatiques qui ont une incidence sur l'agriculture
- Expérience (limitée) concernant les différents produits et modèles
- Expérience acquise dans la fourniture de services à valeur ajoutée en complément de l'assurance

Faiblesses

- Faible pénétration générale de l'assurance, et pénétration limitée de toutes les gammes de produits chez les faibles revenus
- Manque d'expérience en matière d'assurance agricole de manière générale (y compris pour les personnes pratiquant une agriculture commerciale et les grandes exploitations)
- Renforcement des capacités à tous les niveaux: pouvoirs publics, acteurs du secteur privé manifestant un intérêt pour l'assurance agricole ou menant des activités dans ce domaine; acteurs du secteur privé n'opérant pas dans l'assurance agricole; éducation des ménages en matière d'assurance
- Manque de clarté des objectifs et engagements de l'État pour l'avenir
- Peu de négociations internationales en matière de réassurance

Possibilités

- Débats de politique publique en cours sur l'assurance
- Intérêt et investissement de la part des acteurs du développement
- Manifestation d'une volonté de la part de certains acteurs du secteur privé
- Créneaux prometteurs en matière de distribution (conditionné par la réglementation en vigueur)
 - Excellente pénétration des IMF, proximité avec les clients, disponibilité des prêts agricoles
 - Excellente pénétration de la téléphonie mobile
- Produits et marchés inexplorés, par exemple, pour d'autres filières; produits au niveau des mésostructures; différents types de risques
- Présence d'organismes sectoriels qui pourraient faire office de relais pour le renforcement des capacités et la promotion
- Discussions en cours concernant un nouveau système public pour la couverture des risques de catastrophe
- Bonne structuration des organisations paysannes et agents de vulgarisation agricole; qui pourraient être mises à profit pour renforcer les capacités en matière d'éducation des clients

Risques

- Coûts de fonctionnement élevés = montant des primes plus élevé
- Données (météorologiques, de rendement, satellite)
 - Coût élevé et lenteur des processus d'accès aux données météorologiques – risque pour le développement et la qualité des produits
 - Durée de vie des stations météorologiques
 - Nécessité d'une validation sur le terrain des produits fondés sur les données satellitaires
 - Manque de données ventilées
- Déficit de confiance et manque de connaissances à l'égard des assureurs
- Goulets d'étranglement au niveau de la distribution du fait de la réglementation du secteur des assurances: impossibilité par les canaux de distribution d'associer l'assurance à d'autres produits
- Réglementation des IMF imposant à ces dernières d'obtenir une autorisation pour proposer des produits d'assurance
- Pas de concurrence entre les assureurs dans le domaine de l'assurance agricole
- Résultats des produits mitigés à ce jour (risque de base élevé)

POUR REGARDER LE VIDEO INSURED



INSURED

est un programme de 6 millions d'USD financé par l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (ASDI) et mis en œuvre par le FIDA à l'aide de la Plateforme pour la gestion des risques agricoles (PARM). Ce programme quinquennal a trois objectifs:

- Améliorer la résilience des ménages ruraux pauvres face aux risques climatiques.
- Renforcer leur capacité de gestion des risques.
- Renforcer leurs moyens d'existence.

POUR EN SAVOIR PLUS

www.ifad.org/fr/insured

www.ifad.org/fr/insurance-toolkit

CONTACT

insured@ifad.org



©FIDA/Isaiiah Muthui

ENCADRÉ 2 PRENDRE UNE DÉCISION

Pour que l'équipe de projet décide de mettre en place un volet assurance complet dédié à l'établissement d'un régime d'assurance, la plupart des conditions suivantes doivent être remplies:

- Il convient d'avoir clairement établi le besoin auquel répond l'assurance et la justification de son développement, qui doit correspondre aux principaux risques et contraintes du côté de la demande.
- L'assurance est en adéquation avec le contexte du projet, ce qui signifie qu'elle peut être couplée à d'autres produits ou services du projet pour servir la réalisation de ses objectifs. Inversement, il est possible de s'appuyer sur les activités ou l'infrastructure du projet pour appuyer l'offre d'assurance.
- Il existe des créneaux potentiels pour la distribution et des revendeurs qui ont établi une relation de proximité avec le groupe cible et jouissent de sa confiance, et qui sont disposés à s'investir dans le domaine de l'assurance agricole au bénéfice de leurs clients ou bénéficiaires.
- Les assurés auront vraisemblablement la capacité de payer les primes d'assurance, ou il existe un potentiel pour le financement des primes ou pour l'étude des options de financement ou de subventionnement des primes.
- Les acteurs du secteur de l'assurance sont disposés à travailler ou travaillent déjà dans le domaine de l'assurance agricole.
- Les pouvoirs publics apportent un appui réel sous diverses formes. Cet appui peut se traduire par l'attitude, l'ouverture et l'intérêt; par des éléments concrets, comme l'existence d'un régime national ou un projet de développement d'un régime national, et par l'existence d'une réglementation appropriée.

Pour obtenir des conseils complémentaires, consulter le document intitulé [Assurance contre les risques agricoles et climatiques pour les filières de petits exploitants: principaux obstacles et solutions.](#)



Fonds international de développement agricole

Via Paolo di Dono, 44

00142 Rome (Italie)

Tél: +39 06 54591

Télécopie: +39 06 5043463

Courriel: ifad@ifad.org

www.ifad.org

[facebook.com/ifad](https://www.facebook.com/ifad)

[instagram.com/ifad_org](https://www.instagram.com/ifad_org)

[linkedin.com/company/ifad](https://www.linkedin.com/company/ifad)

twitter.com/ifad

[youtube.com/user/ifadTV](https://www.youtube.com/user/ifadTV)

Novembre 2023

Références

1/ Les produits incluent notamment l'assurance indicielle climatique pour les activités de culture ou pastorales, l'assurance indexée sur le rendement par zone, l'assurance basée sur l'indemnisation des cultures ou du bétail, ainsi que les produits de microassurance pour la couverture des risques individuels des ménages agricoles (assurance-vie, assurance accident et assurance maladie de base).

2/ Les régimes sont conçus de manière à offrir une couverture à un certain type d'entreprises ou de parties prenantes, et peuvent être formels (soumis aux dispositions juridiques régissant les assurances), semi-formels (soumis à toute autre disposition juridique) ou informels (non réglementés). Un régime peut être mis en place par un organisme public ou un organisme de développement, souvent à titre de projet pilote. Lorsqu'un acteur privé développe un programme d'assurance, celui-ci est généralement désigné sous le nom de « modèle opérationnel », qui recouvre à la fois le produit et son mode de distribution.

3/ Le travail de cartographie ne doit pas se limiter aux produits d'assurance contre les risques agricoles et climatiques. Il doit brosser un tableau général de tous les produits d'assurance proposés aux groupes cibles, y compris les solutions en faveur de l'assurance inclusive, la micro-assurance et les régimes de santé publique. Cependant, l'analyse doit porter spécifiquement sur l'assurance contre les risques agricoles et climatiques.