



Assurance Récolte Sahel

EXPERIENCE AU MALI ET BURKINA FASO 29 JANVIER 2014



GLOBAL INDEX INSURANCE FACILITY



FUNDED BY





Contents

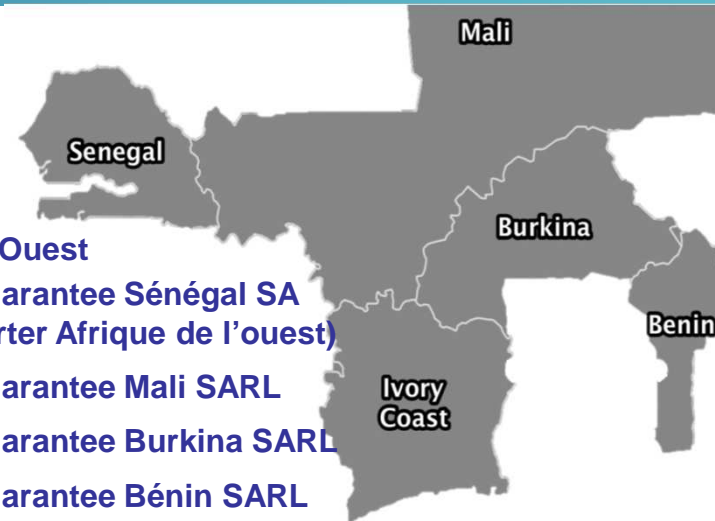
- I. Présentation d'ARS**
- II. Approche**
 - I. Produits**
 - II. Distribution**
 - III. Marketing**
- III. Performances**
- IV. Principaux challenges & leçons apprises**





Planet Guarantee – Faits et chiffres

Principaux actionnaires	<ul style="list-style-type: none"> Planet Finance Pléiade Conseil Finaréa
Centre décisionnel	<ul style="list-style-type: none"> Planet Guarantee Paris
Une dimension globale	<ul style="list-style-type: none"> 5 bureaux en Afrique de l'ouest Actif dans 9 pays: Amérique Latine, Afrique du Sud, France, Philippines, Afrique du Nord
Date de création	<ul style="list-style-type: none"> 2007 (Paris) 2011 (Dakar)
Nombre d'employés	<ul style="list-style-type: none"> 5 (Paris) 19 (Bureaux locaux)
Produits	<ul style="list-style-type: none"> Assurance agricole Assurance vie et santé Services de conseil
Nombre d'assurés	<ul style="list-style-type: none"> > 180.000 (vie et santé) > 18.000 (agriculture)



Afrique de l'Ouest

- PlaNet Guarantee Sénégal SA (Headquarter Afrique de l'ouest)
- PlaNet Guarantee Mali SARL
- PlaNet Guarantee Burkina SARL
- PlaNet Guarantee Bénin SARL
- PlaNet Guarantee Côte d'Ivoire SARL

Partenaires clefs:

Companies d'assurance:

- CNAAS (Sénégal)
- Allianz Mali
- Allianz Burkina
- AMAB (Benin)
- Allianz Côte d'Ivoire

Companie de ré assurance

- Swiss Re

GLOBAL INDEX INSURANCE FACILITY



FUNDED BY



GRAMEEN CRÉDIT AGRICOLE Microfinance Foundation



PlaNet Guarantee
PlaNet Finance Group



I. Présentation d'ARS

Objectifs

L'initiative Assurance Récolte Sahel intervient dans **5 pays: Sénégal, Mali, Burkina Faso, Bénin et bientôt en Côte d'Ivoire.**

Principes:

- Réduire la fluctuation du revenu des producteurs ;
- Contribuer à sécuriser les mécanismes de financement de l'agriculture;
- Améliorer la situation de sécurité alimentaire.



ARS est la première initiative en Afrique francophone, comparée à l'Afrique anglophone

Objectifs

- Distribuer à grande échelle l'assurance indicielle en Afrique de l'Ouest
- Sensibiliser plus de 165,000 producteurs à l'assurance indicielle
- Mettre en place une plateforme régionale dédiée à l'assurance indicielle, basée à Dakar
- Mettre en place des systèmes d'assurance simples, abordables, adaptés aux besoins et à la demande des producteurs



I. Présentation d'ARS

Eléments de contexte

Partenaires techniques: CIRAD, IFC, IRI, EARS, I4

Principaux canaux de distribution: cooperatives, banks and MFIs, agrodealers network

PG travaille dans l'assurance indicielle depuis 2009 et distribue des produits depuis 2011 (Mali and Burkina).

Quelques contraintes contextuelles

- Très forte variabilité de la pluviométrie (d'un point de vue géographique, mais période plutôt de forte pluviométrie)
- Très faible densité des producteurs
- Désorganisation globale du financement de l'agriculture (et de la distribution des intrants)
- Marché de l'assurance agricole très limité, très peu de fournisseurs, (sauf CNAAS)

Mais...

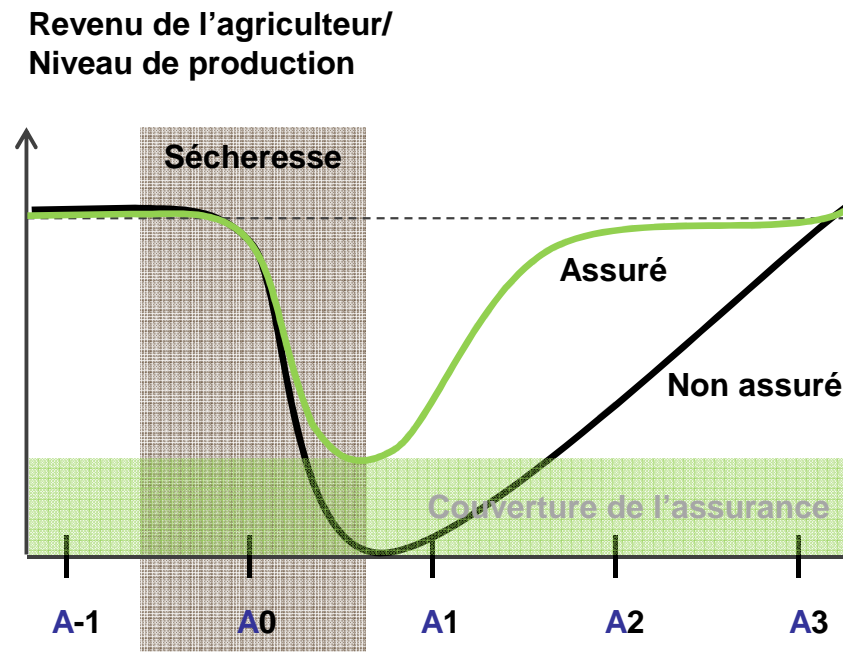
- Une nouvelle réglementation pour la microassurance et l'assurance indicielle



I. Présentation d'ARS

Pourquoi l'assurance récolte?

L'assurance agricole atténue les risques liés aux sécheresses...



...et stabilise le revenu des agriculteurs l'année de la sécheresse et les années qui suivent.

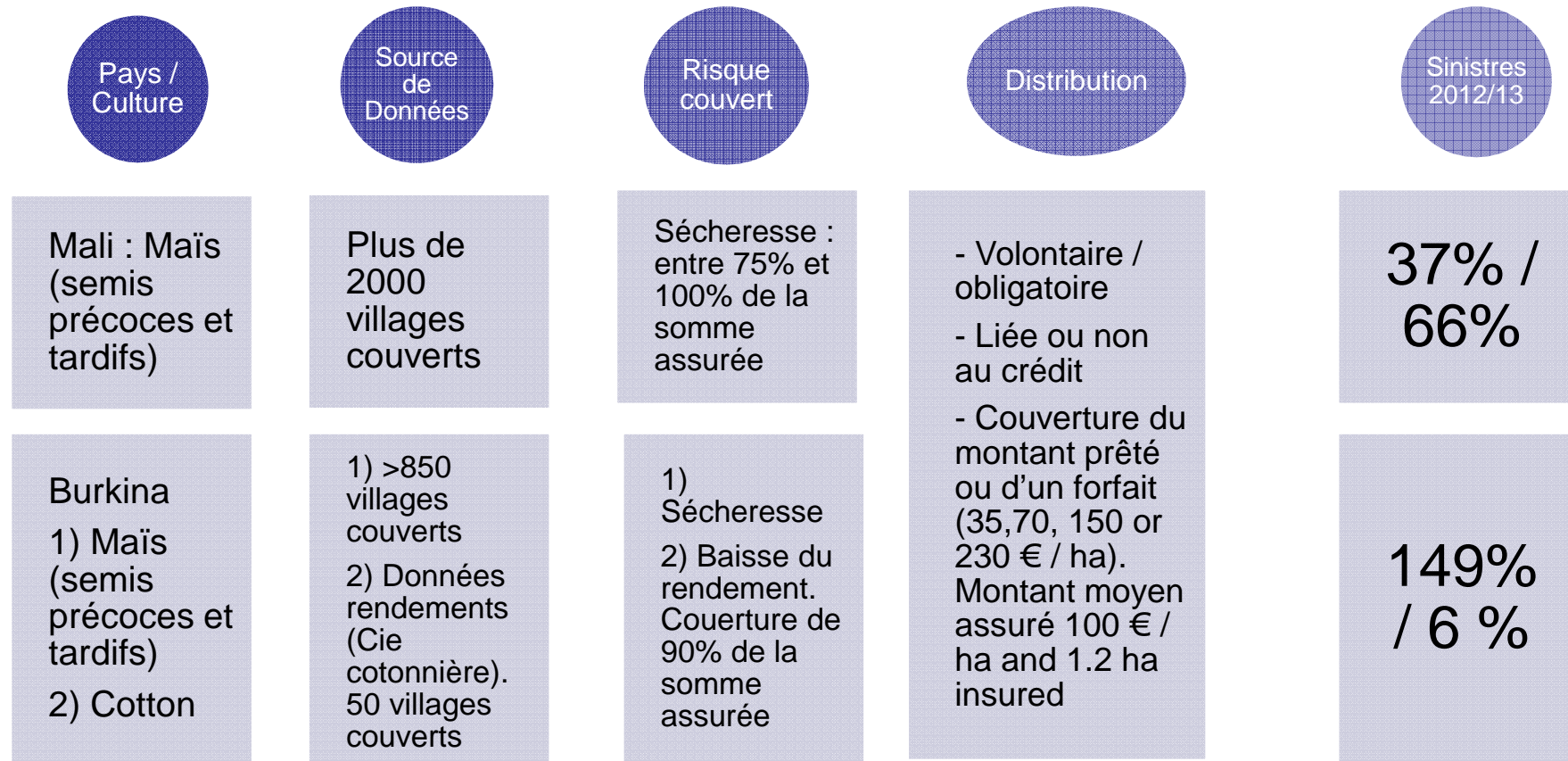


L'assurance agricole
indicielle...

- Atténue les risques liés aux sécheresses
- Stabilise le revenu des agriculteurs
- Sécurise les options de financement
- Sécurise les productions à venir
- Améliore la sécurité de la chaîne alimentaire



II. Approche *Produits*





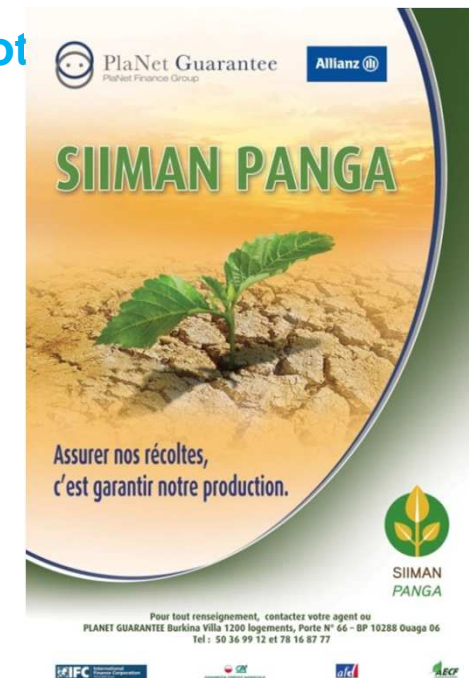
II. Approche *Distribution*

- 3 années de pilotes pour tester les schémas de distribution et raffiner les produits
 - Des schémas clairs se dégagent désormais, permettant la croissance
- Principales questions:
 - SIG : comment collecter les données tout au long d'une fenêtre de vente qui est très courte (en moyenne 4 semaines)?
 - Comment s'assurer que les primes soient payées dans les temps et que l'assurance soit effective? Comment faciliter la remontée des primes depuis des villages très reculés?
 - Une fois que les ventes sont clôturées, comment communiquer avec l'ensemble des acteurs tout au long de la campagne? Et peut-on fournir de l'assistance technique aux producteurs sur les conseils agronomiques?



II. Approche *Marketing*

- L'approche classique se base sur 2 piliers :
 - Formation de formateurs : 1) diffuser les messages de sensibilisation; 2) gérer le processus de distribution ;
 - Sensibilisation / promotion : 1) sensibilisation directe dans les villages, avec une explication complète et didactique (jeux); 2) promotion de masse à travers les radios communautaires et les marchés hebdomadaires
- Une attention particulière est portée sur la protection du consommateur!
- Les formations durent entre 1 et 3 j
- La sensibilisation dure entre 30 min et ½ journée
- Au total : 452 staffs ont été formés et plus de 150 000 personnes sensibilisées





III. Performances

Afrique de l'Ouest

Produits

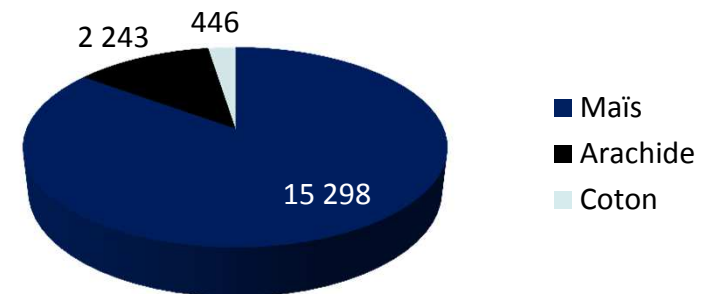
- Récolte**
- Maïs
 - Arachide
 - Coton

- Technologie**
- Indice satellite*
Indice sécheresse (maïs, coton), développé avec EARS
 - Indice pluviométrique*
Indice Sécheresse (maïs, arachide), développé avec CIRAD
 - Indice rendement moyen*
Coton, développé avec I4

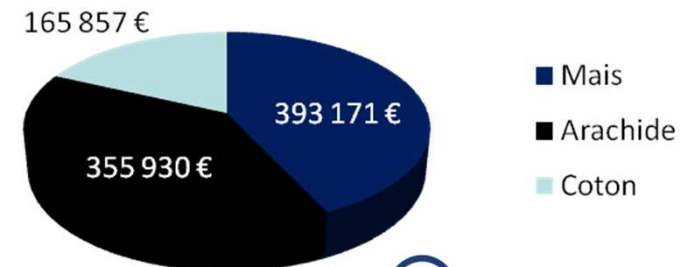
- Partenaires**
- Assureurs*
Allianz Mali, Allianz Burkina, AMAB, CNAAS
 - Réassureurs*
Swiss Re, Cica Re, Africa Re

Faits

Nombre de fermiers assurés:



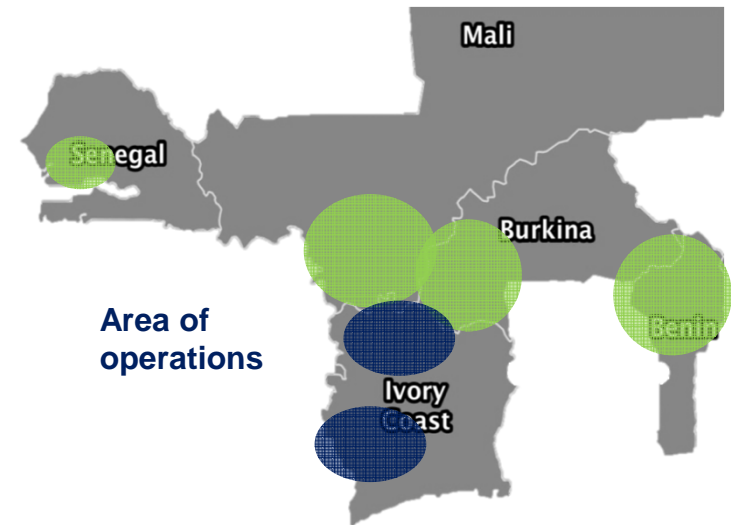
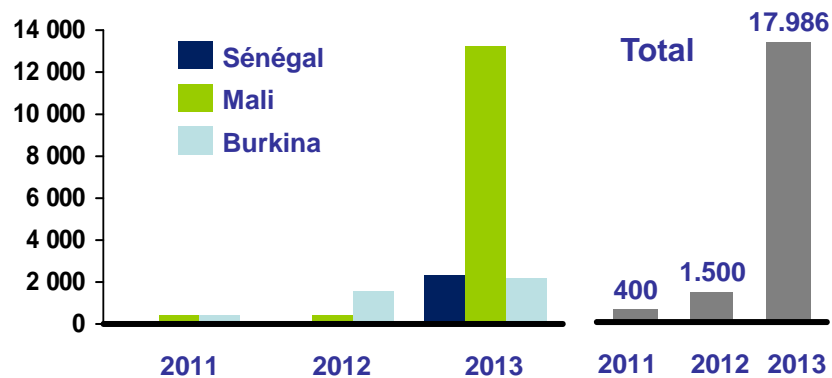
Montants assurés en 2013 (Euros)



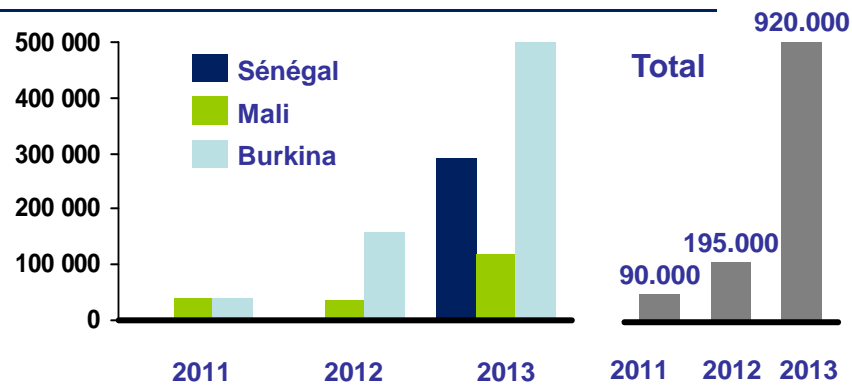


III. Performances *Afrique de l'Ouest*

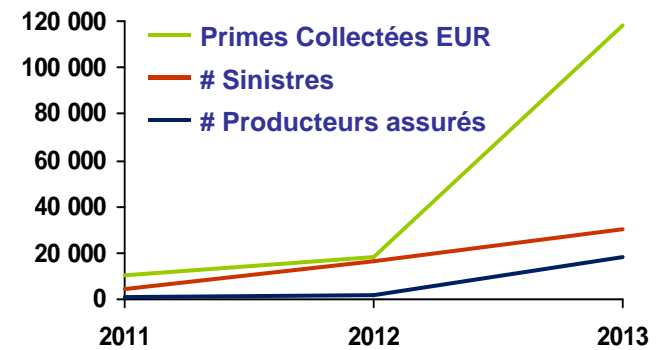
Nombre d'agriculteurs assurés:



Montants assurés en EUR



Nombre d'agriculteurs assurés:





IV. Principaux Challenges & leçons apprises

Développement des Produits

- Le coût d'accès aux données (et leur disponibilité) est clé
 - couvrir l'ensemble du territoire, finement et au moindre coût
- Les méthodologies s'améliorent sans cesse, mais le besoin de validation est crucial
 - la structuration des produits et la tarifications, en regard à l'évolution du climat est sujette à discussion avec l'ensemble des acteurs (producteurs, preneurs de risques, scientifiques...)
- L'assurance indicielle, structurellement, ne peut tout couvrir et le risque de base est bien réel
 - Les producteurs ne sèment pas aux mêmes dates et ont des pratiques culturales différentes
 - Le changement climatique impacte fortement les pratiques culturales, rendant potentiellement les produits plus complexes, moins précis. Mise à jour cruciale
 - L'accès aux financements et intrants est clé. D'une année sur l'autre, cela change considérablement les paramètres des indices. (ex du Burkina cette année avec épisode sec)



IV. Principaux Challenges & leçons apprises

Distribution / Demande

- Financement de l'agriculture : difficultés d'accès aux financements (déboursements et accès aux intrants tardifs, dépendant de la pluviométrie du début de campagne)
- L'assurance peut montrer un impact positif sur les taux de remboursement, l'augmentation des fonds alloués à l'agriculture, → impact positif pour les prêteurs, malgré un contexte d'incertitude climatique
- Du point de vue des producteurs, il est relativement clair que les risques changent (inondations plus fréquentes) et que le calendrier agricole traditionnel est perturbé

→ cela crée-t-il une demande pour autant?





IV. Principaux Challenges & leçons apprises

Formation / Sensibilisation / Communication

- La protection du consommateur est un élément clé
 - Particulièrement dans un contexte où le risque de base est inhérent au produit
 - La modification progressive du climat rend d'autant plus important l'explication de ce qu'est un produit indiciel, des garanties offertes, du fonctionnement...
- Faut-il mettre en place des systèmes de gestion des risques au niveau local :
 - Cela aurait l'avantage de réduire l'occurrence d'un risque de base, mais de complexifier le système



- L'intervention des pouvoirs publics est clé (subvention des primes, défiscalisation des produits, accès aux données facilité...)
 - l'implication des centres de recherche, dans ce domaine, est clé.



CONTACTS

PLANET GUARANTEE

Villa 9447 Sacré Coeur III

BP 16 970 Dakar - Senegal

Mathieu Dubreuil, Chef de Projet ARS- mdubreuil@planetguarantee.org

ars@planetguarantee.org

Tel : +221 77 801 83 11 / +33 6 21 91 45 37