



Projet de recherche TW13/1026 de l'Université
Gaston Berger de Saint-Louis
Évaluation de l'impact de l'assurance indicielle liée au crédit
agricole sur les conditions de vie des agriculteurs
(2018 – 2022)

NOTE D'ORIENTATION N°1

**La nécessité de renforcer l'éducation des producteurs sur l'assurance agricole
indicielle au Sénégal
Mai - 2020**

Équipe de recherche

Professeur Samba Mbaye (UGB)
Mame Mor Anta SYLL (UGB/IPAR)
Omar Cissé Sow (CNAAS)
Ahmadou Ly (IPAR)
Lena Weingartner (ODI)

Messages clés

1. L'assurance agricole indicielle est un produit complexe et l'est encore plus lorsqu'elle est liée au microcrédit.
2. Les mécanismes de communication traditionnels des OP sont parfois inefficaces et ne garantissent pas aux agriculteurs un accès à la bonne information.
3. Certains producteurs sont assurés sans le savoir alors que des formations sont organisées par leurs OP, en collaboration avec la CNAAS, pour leur représentant, suivi de restitution à la base.
4. Même assurés, les producteurs ne pourront pas profiter pleinement de l'assurance s'ils n'ont pas un minimum de connaissances sur le produit (savoir au moins qu'ils sont assurés et connaître les risques qui sont couverts).
5. La téléphonie mobile pourrait simplifier les mécanismes de communication des OP, en améliorant ainsi l'accès à l'information climatique et la compréhension de l'utilité de l'assurance agricole indicielle.

Introduction

Cette note d'orientation est préparée dans le cadre de l'évaluation de l'impact de l'utilisation du paquet de produits financiers assurance indicielle + microcrédit agricole par les exploitations agricoles familiales du bassin arachidier. Il s'agit d'une étude que l'Université Gaston Berger (UGB) et l'Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR) effectuent, en collaboration avec la Compagnie Nationale d'Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS). Les populations cibles sont des producteurs d'arachide membres de deux organisations de producteurs (OP), à savoir le Cadre de Concertation des Producteurs d'Arachide (CCPA) et la Coopérative d'Épargne et de Crédit (COOPEC) du Réseau des organisations Paysannes et Pastorales (RESOPP). Dans chacun des trois départements qui ont été considérés (Kaolack, Foundiougne, Nioro du Rip), des membres de ces deux organisations ont été choisis de manière aléatoire pour participer à l'étude. Parallèlement, un groupe de comparaison, constitué de producteurs qui ont des conditions de vie similaires, est choisi dans ces mêmes départements pour mettre en œuvre une méthode d'évaluation d'impact quasi-expérimentale sur une période de quatre ans (2018-2022). Les résultats de la situation de référence, à partir des enquêtes réalisées entre

Décembre 2018 et Janvier 2019, ont permis de produire cette note.

Mécanismes et outils de communication existants sur l'assurance indicielle

■ Du côté de la CNAAS

La CNAAS a développé des outils et stratégies de communication avec comme objectif de promouvoir ses produits et permettre à ses clients potentiels d'avoir des réponses à leurs questions. Les principaux outils disponibles à ce jour sont : la mise en ligne des produits et de leurs caractéristiques (sur le site de la CNAAS par exemple), les agences régionales de la CNAAS qui couvrent toutes les zones agro-écologiques du pays et les affiches ainsi que d'autres produits visuels au niveau des bureaux des organisations clientes ou intermédiaires. En tant que courtiers de la CNAAS sur certains de ses produits, Inclusive Guarantee (ex Planet Guarantee) sert également d'intermédiaire avec certains clients.

En dehors de ce dispositif, les responsables des Organisations de Producteurs (OP) sont en contact permanent avec les bureaux régionaux et la direction de la CNAAS. Cela leur permet d'avoir toutes les réponses à leurs questions sur les produits, notamment sur l'assurance indicielle. Par ailleurs, pour les OP qui ont décidé

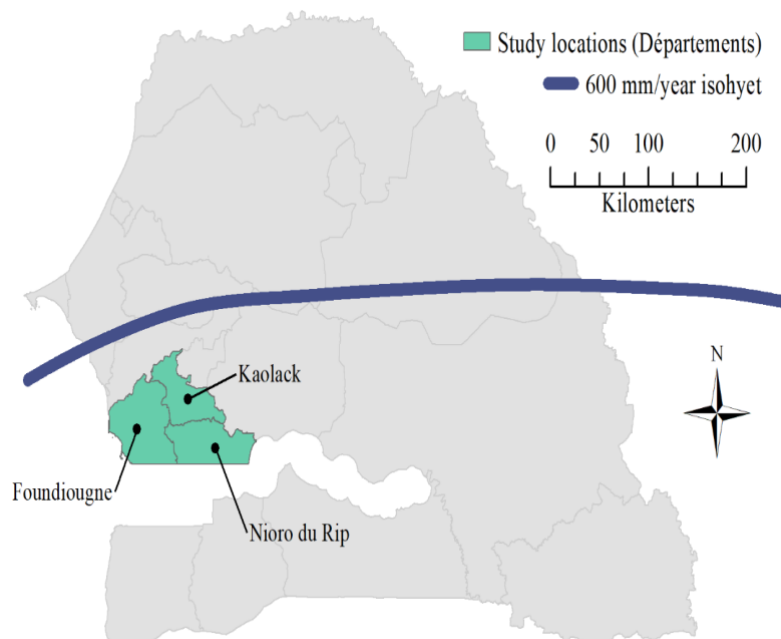


Figure 1 - Zones d'étude

de permettre à leurs clients d'avoir accès à l'assurance indicielle, la CNAAS offre annuellement une formation à leurs représentants sur les caractéristiques et le fonctionnement du produit afin que ces représentants partagent les connaissances acquises avec les membres de leurs OP et clients de l'assureur.

▪ **Du côté des Organisations de Producteurs**

La plupart des Organisations de Producteurs tels que le CCPA, la COOPEC/RESOPP ou le RNCPS

C'est dans ce contexte que les membres ont accès à des intrants agricoles, souvent sur la base de crédits négociés par leurs dirigeants. L'assurance indicielle peut être considérée comme l'un des intrants qui sont mis à la disposition des agriculteurs membres de ces organisations à chaque début de campagne agricole. Les mécanismes de développement et de distribution de l'assurance indicielle ainsi que les relations entre les acteurs impliqués sont présentés dans la figure 2. Deux modèles de distribution peuvent être distingués selon que les agrégateurs/intermédiaires souhaitent collaborer directement avec la CNAAS ou ne trouvent pas d'inconvénients à travailler également avec le courtier Inclusive Guarantee.

(Réseau National des Coopératives de Producteurs de Semences) fonctionnent autour d'une entité faîtière. Cette dernière est constituée de petites unités qui existent au niveau village sous forme de groupements qui adhèrent à l'organisation mère. Une assemblée générale permet d'élire un bureau chargé d'œuvrer pour l'intérêt du groupe. La communication dans ces organisations est souvent basée sur un système qui consiste à partager les informations aux représentants des groupements villageois qui organisent ensuite des séances de restitution avec leur base.

Limites des mécanismes de communication traditionnels et conséquences pour les agriculteurs

▪ **Limites des mécanismes traditionnels de communication**

Au niveau des OP, la principale limite de la communication réside dans la circulation de l'information au sein des unités villageoises. En effet, dans la plupart des cas, il s'agit d'une réunion de restitution qui est organisée au niveau village pour faire partager les informations reçues des dirigeants au niveau central. Toutefois, nos focus groupes avec les membres des OP et entretiens avec les représentants des unités villageoises ont montré que la participation à ces rencontres dépend des

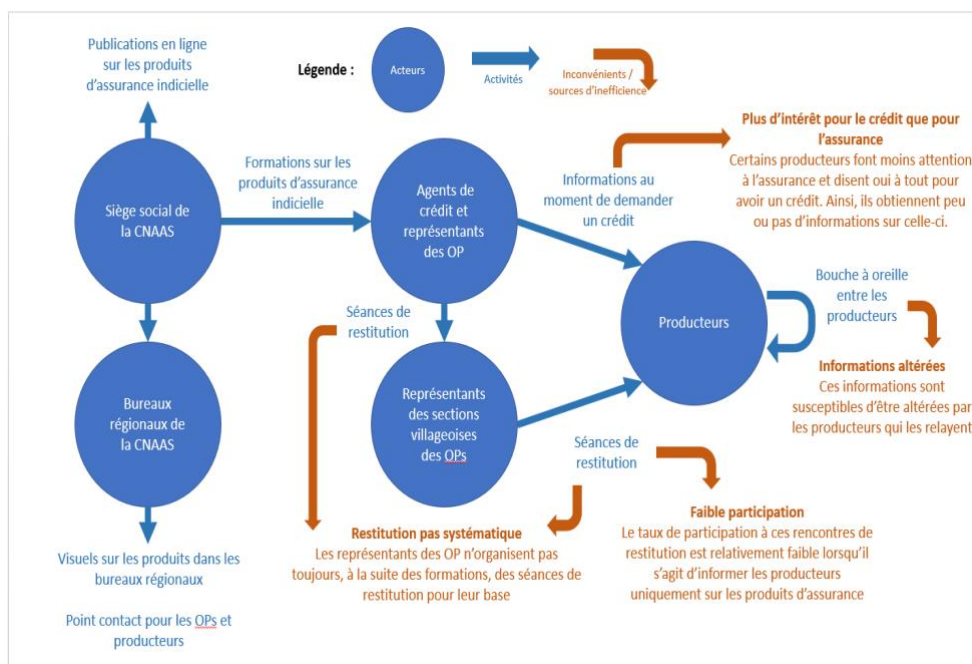


Figure 2 - Mécanismes de circulation de l'information sur les produits d'assurance indicielle

sujets qui sont discutés. Le taux de participation est plus élevé lorsque les sujets traités tournent autour de la question de la distribution des intrants et du remboursement des prêts ou de la commercialisation de la production.

C'est ainsi qu'après formation par la CNAAS des dirigeants des OP et des représentants des unités villageoises qui les constituent, certains représentants n'organisent pas de restitutions dédiées uniquement à l'assurance et préfèrent attendre une occasion « pertinente » pour faire passer le message. Les représentants qui organisent des restitutions remarquent que la plupart des membres n'assistent pas aux restitutions ou préfèrent envoyer des représentants (qui peuvent être des membres de leur famille). Certains membres se contentent de demander à leurs voisins ou parents qui ont participé à la restitution de leur faire un compte rendu. Ces situations font que soit l'information n'arrive pas souvent auprès du producteur qui est couvert par l'assurance, soit elle est altérée quand elle arrive.

Dans nos résultats, 52% des producteurs d'arachide assurés à la COOPEC/RESOPP et 42% des producteurs assurés au CCPA avaient connaissance de l'existence de l'assurance indicielle avant nos enquêtes. Or, ils étaient enregistrés comme producteurs assurés et avaient déjà payé leurs primes d'assurance. La situation est pire avec les producteurs d'arachide qui ne sont pas assurés, car seuls 12% d'entre eux avaient connaissance de l'existence de l'assurance agricole indicielle.

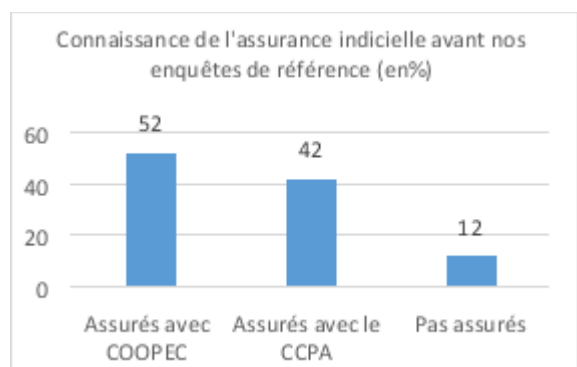


Figure 3 : Connaissance de l'assurance agricole indicielle

Le mécanisme de circulation des informations qui consiste à informer d'abord les dirigeants au niveau central, ensuite les représentants au niveau local et en dernier lieu les agricultrices et les agriculteurs à la base, ne semble marcher que lorsque ces derniers vont vers l'information en participant aux réunions de restitution ou en se rendant régulièrement au siège des OP. C'est ainsi qu'une partie importante des producteurs assurés, à travers leurs OP, ne comprennent pas le fonctionnement du produit d'assurance qu'ils ont acheté. Il faut aussi noter que l'assurance indicielle en elle-même n'est pas directement distribuée par la CNAAS aux producteurs de manière individuelle. Cette distribution passe d'abord par les OP qui la proposent ensuite à leurs membres.

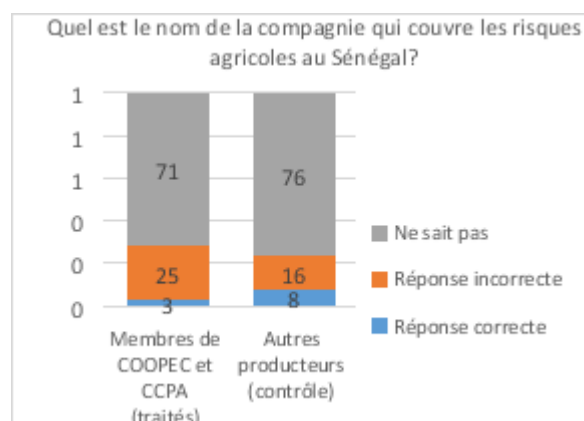


Figure 4 - Test de connaissance de la CNAAS pour les producteurs qui ont déclaré avoir une fois été assuré

En effet, la plupart ne savent pas que c'est la CNAAS qui couvre leurs risques agricoles (voir figure 2). Par ailleurs, comme indiqué dans le tableau 1, il y a, même auprès des producteurs qui estiment pourtant comprendre les différences entre l'assurance indicielle et l'assurance agricole traditionnelle, une confusion dans la distinction des risques qui sont assurés de ceux qui ne le sont pas. Entre 57% et 67% de ces producteurs membres de la COOPEC et du CCPA pensaient être assurés contre des risques non couverts par l'assurance indicielle en plus des risques effectivement couverts

% d'agriculteurs qui ont déclaré connaître les différences entre l'assurance agricole traditionnelle et l'assurance indicielle proposée par la CNAAS		COOPEC	CCPA	Contrôle
		8.8%	9,6%	1%
		% de réponses correctes recueillies		
Est-ce que l'assurance indicielle offre une couverture contre ce type de risque	✓ Pluies tardives	86%	80%	100%
	✓ Pauses pluviométriques	86%	93%	100%
	✓ Mauvaise répartition des pluies	79%	53%	100%
	✓ Précipitations insuffisantes	93%	93%	100%
	✗ Excès de pluie	64%	60%	43%
	✗ Feu de brousse	64 %	60%	86%
	✗ Animaux errants	57%	67%	86%
	✗ Vol de la production	57%	60%	86%
	✗ Maladie des plantes	57%	67%	86%
	✗ Mortalité du bétail	64%	67%	86%

Tableau 1: Tests sur les risques qui sont couverts par l'assurance agricole indicielle (auprès des producteurs qui estiment connaître sa différence avec l'assurance agricole classique)

Conséquences des limites des mécanismes traditionnels de communication

Le manque d'informations sur l'assurance des producteurs qui sont pourtant couverts peut être considéré par certains comme n'étant pas un souci majeur car l'objectif principal est qu'une partie de leur prêt soit remboursée au cas où il y a un sinistre. Malheureusement, ce raisonnement limite l'assurance agricole à son seul rôle d'outil de gestion des risques agricoles alors que la finalité est la lutte contre la pauvreté. Cependant, ce dernier objectif ne peut être atteint que si les producteurs sont conscients des avantages de l'assurance et de la manière dont ils doivent la prendre en compte dans leurs stratégies d'investissement notamment :

- **Augmenter l'investissement dans les cultures assurées**

Un producteur qui connaît les risques pour lesquels il est assuré concentrerait probablement ses efforts d'adaptation dans la gestion des autres risques qui ne sont pas couverts pour être plus résilient en cas de chocs. Le fait de savoir qu'un investissement est assuré devrait inciter les producteurs à consentir plus d'efforts sur celui-ci afin de gagner plus si tout se

passé bien sachant que les pertes subies seront en grande partie remboursées. Par exemple, un agriculteur qui avait l'habitude de réduire sa surface cultivée pour acheter une chèvre à revendre afin de pouvoir rembourser son crédit dans le cas où il y aurait un déficit pluviométrique, pourrait décider d'augmenter sa production s'il sait qu'il y a une assurance qui l'aidera à rembourser si ce risque se réalise.

- **Ne pas négliger l'investissement dans la gestion des risques non assurés**

Si les agricultrices et les agriculteurs ne parviennent pas à identifier les risques couverts par leur contrat d'assurance des risques non couverts, cela pourrait entraîner un comportement inadapté qui renforce la vulnérabilité aux chocs, au lieu d'améliorer la résilience. Par exemple, si un producteur assuré estime qu'une «maladie des plantes» ou une «inondation» sont couverts par son contrat d'assurance alors que tel n'est pas le cas, il peut réduire les mesures de précaution visant à limiter son exposition vis-à-vis de ces risques (mesures telles que : traiter les plantes avec des produits phytosanitaires, ne pas emblaver des terres inondables ou effectuer une épargne de précaution). Ce comportement qui découle d'un manque d'information ou d'une mauvaise compréhension du produit aggraverait la

situation des gens si ces chocs non couverts par le contrat d'assurance se produisent et le tableau 1 montre qu'il s'agit d'un risque bien réel.

Nécessité de développer de nouveaux outils de communication

Pour que l'assurance contribue (avec d'autres mécanismes et outils de développement) à l'amélioration des conditions de vie en milieu rural, il faut au moins que les producteurs bénéficiaires en soient conscients. Il faudrait qu'ils sachent tous qu'ils sont assurés, comment l'assurance fonctionne et quelle est son utilité dans leur activité. Pour y parvenir il faut une stratégie et des outils de communication accessibles qui garantissent une relation continue entre les agriculteurs et la CNAAS.

▪ Accessibilité de l'information

Un effort important est déjà fait par la CNAAS, les OP et leurs partenaires pour rendre les informations sur l'assurance disponibles au niveau des sièges des OP et même des villages de résidence des représentants des OP. Cet effort est à saluer, mais nos résultats révèlent la nécessité d'aller plus loin. Pour que l'assurance puisse contribuer efficacement au changement de comportement en termes d'investissement par les petites exploitations agricoles familiales, il faudrait une stratégie de communication capable d'amener l'information directement chez les producteurs sans la nécessité de passer par les représentants.

▪ Digitaliser la communication pour la simplifier

Pour ce faire, c'est tout le système de communication des OP avec leurs membres qui devrait être révisé. Avec le niveau de pénétration de la téléphonie mobile qui continue à s'améliorer nettement en milieu rural, la CNAAS et ses partenaires devraient commencer à travailler sur la meilleure manière de tisser un lien direct avec les producteurs assurés sans passer par les représentants locaux. Des messages d'information, de sensibilisation, voire même d'éducation sur l'assurance, validés ensemble pourraient être envoyés directement aux agriculteurs en lieu et place des formations par exemple. Ceci permettrait de s'assurer que

les agricultrices et les agriculteurs reçoivent la correcte information sans que cette dernière ne soit incomplète ou altérée par le fait d'être passé par plusieurs intermédiaires avant d'arriver au producteur qui est le consommateur final. Cette solution est encore beaucoup plus pertinente dans le contexte actuel de COVID 19 où il est plus difficile de regrouper les producteurs pour organiser des sessions de formations et répéter la même chose au niveau local dans le cadre d'ateliers de restitution. Les informations clés à fournir aux producteurs pourraient être sous formes de messages audio ou encore de courts sms accessibles à la plupart d'entre eux. Toutefois, la solution de la communication digitale à travers la téléphonie mobile n'exclut pas les canaux traditionnels (causeries, émissions radio, formations de responsables et restitutions, instruments de communication visuels etc.) qui doivent être maintenus pour s'assurer que les producteurs qui n'auraient pas accès à la solution digitale aient également une chance d'être informé.

Informations et échanges en continu

Un autre avantage de cette approche est qu'elle permet de rendre la communication avec les producteurs plus simple et moins onéreuse, ce qui ouvre des perspectives pour qu'elle soit continue dans toute la durée des contrats d'assurance. En effet, durant nos focus groupes, certains agriculteurs et leurs représentants locaux se sont plaints du fait qu'ils n'avaient plus de nouvelles de l'assureur après la signature de leurs contrats. Les rares échanges se limitaient tout simplement entre l'assureur et les dirigeants des OP au niveau central.

▪ Information simple et compréhensible

En plus d'être disponible en continu, l'information doit-être aussi compréhensible par les producteurs. En effet, l'assurance indicielle est déjà un produit complexe et la lier à des intrants agricoles sur la base de certains critères (préfinancement de la prime, ou prime tirée de l'épargne obligatoire, etc.) rendent le produit encore beaucoup plus compliqué pour les producteurs. L'information qui leur est communiquée doit alors être claire, et concise. Elle doit également être basée sur un langage qui leur est accessible (dans un discours peu technique, en langue locale et adapté à leur

contexte). Les travaux de *l'Impact Insurance* du Bureau International du Travail (BIT) sur les standards à respecter pour une assurance responsable fournissent des propositions intéressantes à considérer pour améliorer la communication avec les clients ([Fonseca et Churchill, 2018, page 4 et 5](#)).

- **Informations qui augmentent la valeur du produit**

En plus des informations sur l'assurance agricole, ses avantages et son fonctionnement, l'image et la valeur de l'assurance pourraient être améliorées si les producteurs recevaient des conseils de pratiques agricoles en rapport avec la manière de gérer les risques et de les prendre en compte dans les décisions d'investissement. Des informations climatiques utiles pourraient par exemple être transmises par la CNAAS et les OP aux agriculteurs. Ces derniers seraient informés ainsi des quantités de pluies qui sont tombées pour savoir si elles sont utiles ou si elles vont déclencher des indemnisations. D'autres informations sous formes de conseils sur les pratiques agricoles adaptées à la pluviosité d'une saison donnée contribueraient également à augmenter la valeur de l'assurance.

Conclusion

Les exploitations agricoles familiales font face à plusieurs risques (risques humains, risques de marché, risques de production, risques climatiques). L'assurance agricole indiciaire proposée par la CNAAS permet, dans sa version

actuelle, de couvrir les risques liés au déficit pluviométrique qui est considéré comme l'un des principaux risques auxquels les producteurs font face. Les agriculteurs qui l'achètent pour assurer une culture devraient alors augmenter leur investissement dans cette culture pour deux raisons : ils augmentent leurs gains s'il n'y a pas de sinistre et ne perdent pas leur mise de départ s'il y a un sinistre (grâce au remboursement de l'assurance). Ce comportement permettrait d'augmenter les revenus agricoles, contribuer à la lutte contre la pauvreté et améliorer les conditions de vie en milieu rural. Toutefois, pour adopter ces comportements, les producteurs doivent être conscients de cette opportunité que leur offre l'assurance.

Certains résultats de notre étude montrent que beaucoup d'agriculteurs n'ont pas un minimum de connaissance sur l'assurance à cause de mécanismes de communications traditionnelles qui n'ont pas été toujours performantes. Les informations fournies par l'assureur aux OP ne parviennent pas toujours comme il le faut aux producteurs assurés à la base. Cela empêche l'assurance de contribuer à la hauteur de son potentiel au développement agricole. C'est ainsi que notre étude recommande que les mécanismes de communications soient revus. En ce sens, nous avons émis quelques propositions qui consistent notamment à utiliser la téléphonie mobile pour amener la même information à tous les producteurs sans intermédiaire. Des messages simplifiés et compréhensibles sur la gestion des risques et le fonctionnement de l'assurance permettraient également de pallier ce problème.

Contact : Mame Mor Anta SYLL, chercheur associé au Laboratoire de Recherche en Économie de l'Université Gaston Berger (UGB) et à l'Initiative Prospective Agricole et Rurale (IPAR).
E-mail : mamemorantasyll@gmail.com

Remerciements : Cette étude est financée par *l'International Initiative for Impact Evaluation* (3ie) dans le cadre de thématique de recherche assurance agricole ([Plus d'infos ici](#)).

