



**REPUBLIQUE DU BENIN**  
**COOPÉRATION ALLEMANDE**  
**PROJET PROMOTION DU FINANCEMENT AGRICOLE**  
**(PROFINA)**



**ELABORATION DE MODULES D'EDUCATION EN**  
**ASSURANCE AGRICOLE**

**ETUDE DIAGNOSTIQUE ET STRATEGIE**  
**D'EDUCATION**

**RAPPORT FINAL**

Novembre 2020

Assistance technique

**SICMa** S.A.R.L

[www.sicmagroup.com](http://www.sicmagroup.com)

Email : [info@sicmagroup.com](mailto:info@sicmagroup.com)

([gilles.dacosta@sicmagroup.com](mailto:gilles.dacosta@sicmagroup.com))

**Equipe d'experts**

---

Gilles Da Costa, Expert Principal

Latif Amadou, Expert Associé

Amen HAOUNZANDJI, Expert Associé

TABLE DES MATIERES

<b>SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS</b>	<b>2</b>
<b>RESUME EXECUTIF</b>	<b>3</b>
<b>1. INTRODUCTION</b>	<b>7</b>
1.1 Rappel du contexte et justification de l'étude :	7
1.2 Rappel des objectifs de l'étude	7
1.3 Approche méthodologique	8
<b>II. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE PRODUITS D'ASSURANCE AGRICOLE AU BENIN</b>	<b>8</b>
2.1 Notion d'assurance agricole	8
2.2 Grandes catégories de risques agricoles	8
2.3 Analyse de l'offre de produits d'assurance agricole au Bénin	9
2.3.1 Concurrence et produits proposés	9
2.3.2 Objet de la couverture de l'AMAB	10
2.3.3 Risques couverts par l'AMAB	10
2.3.4 Montant des garanties et méthodes de fixation des capitaux	11
2.3.5 Méthode de tarification des risques et cotisations à payer	11
2.3.6 Conditions de souscription	11
2.3.7 Durée et période de garantie	11
2.3.8 Mode de commercialisation des produits d'assurance agricole par l'AMAB	13
2.4 Analyse de la demande	14
2.4.1 Cibles et besoins en assurance agricole	14
2.4.2 Clients ayant souscrit au moins une fois à un produit d'AMAB	15
2.4.3 Niveau de connaissance des produits d'assurance agricole	15
2.4.4 Niveau de satisfaction des producteurs et identification des besoins	15
2.5 Contraintes liées à l'assurance agricole	16
<b>III- APPROCHES DE SOLUTIONS</b>	<b>17</b>
3.1 Solutions ne nécessitant pas un besoin en formation	17
3.2 Solution nécessitant un besoin en formation de la cible	18
3.3 Expérience en matière d'éducation des producteurs en assurance agricole	19
3.4 Expérience des SFD/Banques en éducation financière en général (organisation...)	19
<b>IV- CONTENU DES MODULES D'EDUCATION EN ASSURANCE AGRICOLE ET DE DIFFUSION DE SON CONTENU</b>	<b>20</b>
4.1 Principes généraux	20
4.2 Contenus des modules	20
4.4 Suivi et Évaluation des capacités des animateurs et formateurs	21
4.5 Évaluation des capacités des bénéficiaires	21

## SIGLES, ACRONYMES ET ABREVIATIONS

<b>AMAB</b>	: Assurance Mutuelle Agricole du Bénin
<b>FECECAM</b>	: Fédération des Caisses de Crédit Agricole et Mutuel
<b>GIIF</b>	: Global Index Insurance Facility
<b>IF</b>	: Institutions Financières
<b>MAEP</b>	: Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
<b>MEF</b>	: Ministère de l'Economie et des Finances
<b>PADA</b>	: Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture
<b>PADME</b>	: Association pour la Promotion et l'Appui au Développement des Micro-Entreprises
<b>PAG</b>	: Programme d'Action du Gouvernement
<b>PEBCO</b>	: Promotion d'Emploi et Banque Communautaire
<b>PME</b>	: Petites et Moyennes Entreprises
<b>ProAgri</b>	: Promotion de l'Agriculture
<b>ProCIVA</b>	: Centres d'innovations vertes pour le secteur agroalimentaire
<b>ProFinA</b>	: Projet Promotion du Financement Agricole
<b>ProPFR</b>	: Politique Foncière Responsable
<b>ProSOL</b>	: Protection et Réhabilitation des Sols
<b>RENACA</b>	: Réseau National des Caisses Villageoises d'Epargne et de Crédit Autogérées du Bénin
<b>SFD</b>	: Systèmes de Financement Décentralisés
<b>UNACREP</b>	: Union Nationale des Caisses Rurales d'Epargne et de Crédit

## RESUME EXECUTIF

Dans le cadre de son appui au secteur agricole au Bénin, la Coopération allemande a mis en place plusieurs projets dont le projet ProFinA (**Projet Promotion du Financement Agricole**) ». Après plusieurs années de mise en œuvre du projet, il est constaté au sein des IMFs, une forte dégradation du portefeuille de crédit surtout agricole en raison des risques que présente ce secteur. La plus grande concerne la taille et l'imprévisibilité des risques liés à la production agricole (aléas climatiques, attaques par les parasites, épidémies ...) ainsi que l'absence de solution pour la gestion des calamités agricoles. Dans un tel contexte, l'assurance agricole semble être une solution au problème de gestion des risques agricoles mais qui malheureusement, suscite peu d'adhésion de la part des PME agricoles ainsi que les OPA pour des raisons diverses. Parmi ces raisons, l'on pourrait noter entre autres la faible culture de la cible en assurance agricole comme solution pour externaliser les risques liés à leurs activités, d'où la nécessité pour le projet de concevoir pour le secteur de la microfinance, des modules de formation spécifique en assurance agricole. En prélude à l'élaboration de ces modules, une étude diagnostique a été nécessaire pour mieux cerner l'environnement afin de proposer des modules de formation adéquats et qui sont adaptés à la cible.

L'objectif général de l'étude diagnostique est de réaliser une photographie de la situation actuelle sur la thématique de l'assurance agricole au Bénin.

Les objectifs spécifiques se présentent comme suit :

1. Analyser les typologies de produits d'assurances agricoles existants au Bénin ainsi que les différents bénéficiaires de ces produits;
2. Analyser le taux d'utilisation des produits d'assurances agricoles par les bénéficiaires;
3. Analyser les sinistres et l'évolution du taux de sinistralité des produits d'assurance agricole;
4. Évaluer le niveau de connaissance des produits d'assurance agricole par les clients et IMFs;
5. Évaluer le niveau de satisfaction des clients et IMFs sur les produits d'assurance agricole proposés;
6. Comprendre les raisons de la faible utilisation des produits d'assurance agricole par les clients;
7. Identifier les problèmes qui pourront être résolus par la formation sur l'éducation des clients en assurance en agricole;
8. Identifier les problèmes qui ne pourront pas trouver de solution malgré l'éducation financière en assurance agricole;
9. Identifier les besoins potentiels et les catégories d'acteurs auxquels pourrait s'adresser la formation;
10. Proposer des thèmes et de contenus pour l'éducation des clients en assurance agricole.

La méthode adoptée pour la réalisation de l'étude diagnostique a privilégié la collecte de données primaires et secondaires auprès de plusieurs cibles. A cet effet, des rencontres et enquêtes ont été menées auprès de la compagnie d'Assurance Mutuelle Agricole du Bénin (AMAB), qui est la seule société d'assurance agricole au Bénin, des Systèmes de Financement Décentralisés (SFD) et d'un échantillon de clients et potentiels clients des SFD, bénéficiaires ou futurs bénéficiaires de l'assurance agricole. Des entretiens ont été réalisés également auprès d'autres acteurs comme le FNDA. Une revue documentaire a permis d'avoir une meilleure connaissance de l'assurance agricole et de l'environnement dans lequel ce produit est proposé.

Les principaux résultats de l'étude diagnostique sont les suivants :

1. **Typologies de produits d'assurance agricole au Bénin** : L'AMAB est la seule société d'assurance à proposer des produits d'assurance au Bénin. Les principaux produits proposés sont les suivants par domaine :
  - **Production végétale** : multirisque récolte, entrepôts et produits stockés, multirisque maraîchage, multirisque plantation, unité de transformation, assurance indicielle : maïs, coton et riz.
  - **Production animale & halieutique** : mortalité volailles, mortalité bétail, assurance pisciculture (mortalité poissons) ;
  - **Le produit engin agricole** : Assurance engin agricole, assurance automobile
  
2. **Typologies de produits et services proposés par les SFD** : Il s'agit de la collecte de dépôts, des opérations de prêts et des opérations d'engagement par signature. Dans la plupart des SFD rencontrés, deux types d'activités sont menées : l'épargne et le crédit. Les SFD proposent des produits de prêts agricoles de plusieurs types à leurs clients (Warrantage, Crédit intrant, Crédit-bail, etc.). L'offre de produit d'assurance agricole par les SFD est limitée ou n'est pas effective. Pourtant, la convention entre l'AMAB et les différents SFD stipule au titre des engagements de ceux-ci, « qu'ils doivent s'engager à faire adhérer à l'AMAB, les bénéficiaires du crédit agricole, quelle que soit la spéculation ciblée ». Ces situations seraient dues au faible niveau d'éducation des agents sur ces produits (parfois complexe), de la faible attractivité des producteurs aux produits (relativement onéreux et non pertinents pour les clients) et des expériences malheureuses vécues aussi bien par les agents que les clients (producteurs agricoles).
  
3. **Connaissance des produits d'assurance agricole par les clients et le personnel des SFD** : En général, il faut noter qu'en matière d'assurance, le seul produit véritablement connu des clients est l'assurance décès dans la mesure où celui-ci a un caractère obligatoire et est généralement indexé à certains produits de prêts des SFD ou IMFs. Les frais de l'assurance décès sont systématiquement prélevés lors des mises en place de crédit après une sensibilisation du client sur l'assurance décès. Du fait de son caractère obligatoire, ce produit (assurance décès) n'échappe plus aux clients. Notons également que les clients ont une connaissance générale de l'assurance automobile et de l'assurance maladie. Autrement dit, on note une très faible connaissance, voire une méconnaissance des produits d'assurance agricole surtout par les producteurs, de même qu'au niveau de certains agents des SFD.
  
4. **Utilisation des produits d'assurances agricole** : au regard de l'analyse précédente, il va sans dire que l'utilisation des produits d'assurance par les producteurs demeure encore très faible.
  
5. **Raisons de la faible utilisation des produits d'assurance par les clients** : Contrairement à l'assurance automobile qui est obligatoire (idem pour certains produits de prêts proposés par les IMFs), celle agricole est facultative. Ainsi, il est aisé de constater que les producteurs ne viennent jamais de façon spontanée pour demander les produits d'assurance agricole. Par ailleurs, la question de l'inadéquation (produits d'assurance agricole et leurs coûts actuels avec les réels besoins et

capacités des clients/producteurs des SFD) pourrait expliquer cet état de choses. Enfin, la non-motivation des agents des SFD ainsi que l'absence de volonté politique sont à prendre en compte.

6. **Sinistres et évolution du taux de sinistre des produits :** Selon l'AMAB, 4214 clients (sans compter les doublons) ont eu à souscrire au moins une fois à un produit d'assurance agricole conformément au tableau ci-après :

Tableau 1 : Pourcentage des assurés et des indemnités

Années	Assurés	%	Primes	Indemnités	%
2012	183	61%	1 037 381	19 000	2%
2013	357	36%	16 630 912	5 105 375	31%
2014	1431	29%	50 117 435	2 384 676	5%
2015	1380	14%	53 888 926	34 603 080	64%
2016	643	100%	12 576 108	0	0%
2018	133	100%	18 667 313	0	0%
2019	87	100%	11 985 381	697 408	6%
Total	4 214	25%	164 903 456	42 809 539	26%

Source : AMAB

7. **Niveau de satisfaction des clients et SFD sur les produits d'assurance agricoles :** La plupart des enquêtés clients/prospects/producteurs et SFD manifestent leur insatisfaction par rapport aux produits d'assurance agricole tels que mis en vente par l'AMAB. Il y a une perception négative du partenariat au sein de la cible. Plusieurs raisons justifient cet état des choses. Il s'agit entre autres, des coûts élevés de la police d'assurance agricole, de la méconnaissance des techniques de calcul des primes, de la perception négative qu'ont certains clients/producteurs sur les produits d'assurance et des assureurs en général, des montants d'indemnisation et des procédures de déclaration des cas de sinistres souvent inappropriées, des expériences malheureuses à la suite d'un sinistre, de la faible perception de la notion de risque et du rôle que peut jouer l'assurance en général, etc.
8. **Problèmes à résoudre par la formation en éducation de l'assurance agricole :** Il ressort des échanges avec les acteurs rencontrés sur le terrain, une certaine méconnaissance du fonctionnement du mécanisme de l'assurance agricole. Ainsi, 05 modules sont proposés pour éduquer les clients en éducation en assurance agricole :
- Module 0 : « Instauration d'une culture de prévoyance
  - Module 1: Je gère mieux mes risques avec l'assurance (notion de base en assurance)
  - Module 2: L'assurance agricole, un moyen de gestion de mes risques agricoles (Notion de base en assurance agricole)
  - Module 3: Comment faire mon choix et souscrire au produit d'assurance agricole (éducation en assurance agricole)
  - Module 4: Je prends toutes mes dispositions pour me faire indemniser rapidement (éducation en assurance agricole)
9. **Problèmes qui ne pourront pas trouver de solution, malgré l'éducation financière en assurance agricole :** De la synthèse des entretiens avec les SFD et clients, il ressort que la question du coût relativement élevé des primes d'adhésion ou de souscription aux produits d'assurance agricole

## Rapport appui à l'élaboration de modules de formation d'éducation en assurance agricole

ne saurait être résolue à travers les formations. De même, d'autres actions peuvent être inscrites dans le même registre. Il s'agit de :

- L'élaboration ou la mise à jour du document de cartographie des risques pouvant être couverts par l'assurance agricole ;
- Le développement de nouveaux produits en assurance agricole en adéquation avec les réels besoins des producteurs ;
- La digitalisation des services de l'AMAB (paiement des primes par téléphone ; information à donner aux producteurs sur les aléas, par rapport aux alertes météorologiques, etc.) ;
- L'instauration d'un véritable partenariat gagnant- gagnant avec les SFD et les clients.
- L'instauration d'un mode de calcul transparent et léger des primes d'assurances ;
- La célérité dans le traitement des dossiers d'indemnisation ;
- L'instauration d'un véritable partenariat gagnant- gagnant AMAB-SFD-Producteurs.
- La subvention de l'Etat pour alléger dans une certaine mesure le coût des prestations d'assurances agricoles.
- L'amélioration de l'offre de produit d'assurance agricole indicielle.

En somme, au terme du diagnostic réalisé sur l'état de l'utilisation des produits d'assurance agricole par les clients/producteurs des SFD, quelques recommandations sont formulées comme ci-après :

- a) Revoir les caractéristiques des produits (l'adéquation, la tarification, le champ de couverture) ;
- b) Accéder à des subventions de l'Etat ou de bailleurs de fond pour permettre aux producteurs de souscrire facilement aux produits d'assurance agricole ;
- c) **Former ou renforcer la capacité des agents des SFD partenaires (surtout les agents de crédits) sur l'éducation en assurance agricole ;**
- d) Digitaliser des services de l'AMAB (paiement des primes par téléphone ; information à donner aux producteurs sur les aléas, par rapport aux alertes météorologiques, etc.) ;
- e) Rechercher des partenaires pour la disponibilité des données satellitaires ;
- f) Revoir le sociétariat de l'AMAB afin que les producteurs soient représentatifs ;
- g) **Accompagner l'AMAB** pour assurer la disponibilité des données météorologiques (pour l'assurance indicielle) ;
- h) **Instaurer progressivement une culture de la prévoyance** parmi les producteurs à travers les interventions et l'aide de l'Etat béninois.
- i) **Mettre en place un vaste programme de renforcement des capacités des différents acteurs (AMAB, SFD, PRODUCTEURS et autres CLIENTS) à opérationnaliser par les ministères en charge de l'Agriculture, des Finances et de la Microfinance.**
- j) **Faire de l'assurance agricole indicielle**, un service qui contribue au renforcement des activités agricoles au niveau du producteur, à une diversification des cultures assurées, à une amélioration de la collecte des données pluviométriques avec l'implantation de pluviomètres automatiques et à un bon maillage de cette infrastructure au sol qui rassure les producteurs.

## 1. INTRODUCTION

### 1.1 Rappel du contexte et justification de l'étude :

Dans le cadre de son appui au secteur agricole au Bénin, la Coopération allemande a mis en place plusieurs projets dont le projet ProFinA (**Projet Promotion du Financement Agricole**). Après plusieurs années de mise en œuvre du projet, il est constaté au sein des IMFs, une forte dégradation du portefeuille de crédit surtout agricole en raison des risques que présente ce secteur. La plus grande concerne la taille et l'imprévisibilité des risques liés à la production agricole (aléas climatiques, attaques par les parasites, épidémies ...) ainsi que l'absence de solution pour la gestion des calamités agricoles. Dans un tel contexte, l'assurance agricole semble être une solution au problème de gestion des risques agricoles mais qui malheureusement, suscite peu d'adhésion de la part des PME agricoles ainsi que les OPA pour des raisons diverses. Parmi ces raisons, l'on pourrait noter entre autres, la faible culture de la cible en assurance agricole comme solution pour externaliser les risques liés à leurs activités, d'où la nécessité pour le projet de concevoir pour le secteur de la microfinance, des modules de formation spécifique en assurance agricole. En prélude à l'élaboration de ces modules, une étude diagnostique a été nécessaire pour mieux cerner l'environnement afin de proposer des modules de formation adéquats et qui sont adaptés à la cible.

### 1.2 Rappel des objectifs de l'étude

L'objectif général est de réaliser une photographie de la situation actuelle sur la thématique de l'assurance agricole au Bénin.

Les objectifs spécifiques de l'étude diagnostique se présentent comme suit :

1. Analyser les typologies de produits d'assurance agricole existants au Bénin ainsi que les différents bénéficiaires de ces produits;
2. Analyser le taux d'utilisation des produits d'assurance agricole par les bénéficiaires;
3. Analyser les sinistres et l'évolution du taux de sinistralité des produits d'assurance agricole;
4. Évaluer le niveau de connaissance des produits d'assurance agricole par les clients et IMFs;
5. Évaluer le niveau de satisfaction des clients et IMFs sur les produits d'assurance agricole proposés;
6. Comprendre les raisons de la faible utilisation des produits d'assurance agricole par les clients;
7. Identifier les problèmes qui pourront être résolus par la formation sur l'éducation des clients en assurance en agricole;
8. Identifier les problèmes qui ne pourront pas trouver de solution malgré l'éducation financière en assurance agricole;
9. Identifier les besoins potentiels et les catégories d'acteurs auxquels pourrait s'adresser la formation;
10. Proposer des thèmes et de contenus pour l'éducation des clients en assurance agricole.

La finalité de l'étude est de concevoir un guide du formateur et de matériels de diffusion considérés comme étant un préalable à la mise en œuvre du programme de formation d'éducation en assurance agricole.

### 1.3 Approche méthodologique

La méthode adoptée pour la réalisation de l'étude diagnostique a privilégié la collecte de données primaires et secondaires auprès de plusieurs cibles. A cet effet, des rencontres et enquêtes menées auprès de la compagnie d'Assurance Mutuelle Agricole du Bénin (AMAB), qui est la seule société d'assurance agricole au Bénin, des Systèmes de Financement Décentralisés (SFD) et un échantillon de clients et potentiels clients des SFD, bénéficiaires ou futurs bénéficiaires de l'assurance agricole. Des entretiens ont été réalisés également auprès d'autres acteurs, notamment le FNDA. Une revue documentaire a permis d'avoir une meilleure connaissance de l'assurance agricole et de l'environnement dans lequel ce produit est proposé.

Les actions ci-dessous ont été entreprises :

- Analyse des documents relatifs au projet, auprès des acteurs : AMAB, SFD, OP, etc.
- Etat des lieux de l'assurance agricole au Bénin et typologie des produits existants (au Bénin et ailleurs)
- Etude de marché sommaire (besoins potentiels en fonction de catégories d'agriculteurs et d'éleveurs, produits disponibles sur le marché, déterminants de la demande, ...)
- Entretiens et enquêtes d'approfondissement sur le terrain auprès des acteurs (RENACA, UNACREP, PADME, FECECAM, PEBCO, ALIDé, SIANSON, CORIS BANQUE, Organisations Paysannes, AMAB, etc.

## II. ANALYSE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE PRODUITS D'ASSURANCE AGRICOLE AU BENIN

### 2.1 Notion d'assurance agricole

L'assurance agricole fait partie du groupe des assurances « incendies-accidents et risques divers ». Elle ne se résume pas uniquement à la couverture des récoltes et du bétail, mais concerne également l'aquaculture, les forêts, les animaux à valeur marchande importante (animaux à haut pedigree), les cultures en serres, etc. En d'autres termes, l'assurance agricole permet de protéger l'exploitation agricole des risques de sinistres et de litiges, au même titre que l'assurance commerce ou l'assurance artisan. Cela permet d'assurer les commerçants et artisans dans le cadre de leur activité. Les besoins en assurance agricole ne sont pas les mêmes selon l'activité agricole. Ainsi, il est possible de souscrire des assurances spécifiques selon que l'agriculteur soit un éleveur laitier, un céréalier, un viticulteur...

### 2.2 Grandes catégories de risques agricoles

Le risque est l'exposition à une forte probabilité de perte ou encore un danger éventuel plus ou moins prévisible. **C'est aussi, l'éventualité d'un événement ne dépendant pas exclusivement de la volonté des parties et pouvant causer la perte d'un objet ou tout autre dommage.** Ainsi, dans le domaine agricole, il en existe également. On peut citer entre autres :

1. **Les risques climatiques :** Cette catégorie regroupe tous les événements liés aux aléas climatiques. Ce sont : - les pluies hors saisons, - les inondations, - les pluies précoces d'hivernage en juin. - le déficit de pluie en culture hivernale - etc. Ces risques affectent particulièrement le riz et dans une moindre mesure la tomate et l'oignon (pluies hors saison).
2. **Les risques hydrauliques ou mécaniques :** Cette catégorie regroupe tous les risques liés au déficit d'eau relatif aux aménagements et équipements. Ce sont principalement : - les déficits

de débits au niveau des axes hydrauliques, des retenues naturelles - les délestages de l'électricité - les pannes de groupe motopompe. Ces risques affectent l'ensemble des cultures de la vallée.

3. **Les risques biotiques : Ce sont les risques liés au parasitisme des cultures, et aux ravageurs.** Il s'agit ainsi : - des invasions aviaires, - des invasions de canards sauvages, - des invasions de criquets pèlerins, - des invasions de rongeurs, - de parasitisme des cultures (acariens sur riz, mouche blanche et autres maladies sur la tomate, thrips sur l'oignon, nématode sur patate douce...) Toutes les cultures sont concernées, l'exposition étant toutefois différente selon les parasites.
4. **Les risques anthropiques : On peut y classer les évènements qui sont liés à l'homme,** et entre autres : - la divagation des animaux - les incendies - la salinisation des périmètres - les qualités des intrants – etc.
5. **Les risques commerciaux : Ce sont les risques liés au marché (écoulement, prix),** ainsi on peut y classer : - l'évacuation des récoltes (risques de transport) - l'écoulement (mévente) - les prix.
6. **Les Risques climatiques majeurs :** Pluies tardives et violentes, Poches de sécheresse, Vents violents, Chaleur excessive Inondations

## 2.3 Analyse de l'offre de produits d'assurance agricole au Bénin

### 2.3.1 Concurrence et produits proposés

Rares sont les compagnies d'assurances qui offrent au Bénin des produits d'assurance agricole. Seule l'AMAB offre ce type de service aux producteurs agricoles. Créée le 17 juin 2011 par l'Etat béninois et sous le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche (MAEP), l'AMAB a reçu son agrément du Ministère de l'Economie et des Finances (MEF) et a effectivement démarré ses activités en 2012. Les offres de produits d'assurance agricole proposées par l'AMAB ont connu plusieurs évolutions. Nous pouvons retenir trois grandes périodes qui ont marqué l'histoire de l'AMAB :

- **2012-2013 : L'AMAB** débute ses activités en proposant les polices d'assurances suivantes : : i) assurance automobile ; ii) assurance maladie (hospitalisation) ; et iii) assurance individuelle-accidents.
- **2013-2014 : L'AMAB offre ses premiers produits d'Assurance Agricole grâce au programme GIIF et du partenariat avec Planet Guarantee.** Le programme GIIF (Global Index Insurance Facility) contribue au développement de l'assurance indicelle au Bénin **en 2013** au profit des producteurs de maïs contre le risque sécheresse sur une période de 2 ans. Le partenariat avec Planet Guarantee a permis en 2013 d'offrir **l'Assurance satellitaire sur le maïs** couvrant le risque de sécheresse basé sur la détermination de l'indice d'évapotranspiration (mesure de la quantité d'eau qui s'évapore par le sol, les nappes et la transpiration par les plantes).
- **En avril 2014,** la Compagnie d'assurance privée **ALLIANZ, a obtenu** l'agrément pour commercialiser des produits d'assurance agricole conformément au Code CIMA.

Sur cette base et pour satisfaire les besoins des producteurs agricoles, les produits d'assurance ci-après ont été développés par l'AMAB :

- **Dans le domaine de la Production végétale** : multirisque récolte, entrepôts et produits stockés, multirisque maraîchage, multirisque plantation, unité de transformation, assurance indicielle : maïs, coton et riz.
- **Dans le domaine de la Production animale & halieutique** : mortalité volailles, mortalité bétail, assurance pisciculture (mortalité poissons) ;
- **Le produit engin agricole** : Assurance engin agricole, assurance automobile (non validée par les autorités chargées de l'assurance)

### 2.3.2 Objet de la couverture de l'AMAB

De façon générale, les produits sont destinés à couvrir les pertes de production (végétales, animales ou halieutiques) qui ne dépendent pas des producteurs et qui dépassent 10 à 20% du résultat attendu. Cette couverture prend en compte les sinistres réguliers. L'assuré producteur agricole supporte 10 à 20% des pertes enregistrées, ce qui constitue un élément moralisateur l'amenant à prendre au minimum les dispositions utiles en la matière pour que ses récoltes soient bonnes.

### 2.3.3 Risques couverts par l'AMAB

Les conditions permettant l'assurabilité d'une chose sont l'aléa, l'imprévisibilité d'un événement dommageable en tant que tel ou d'une de ses caractéristiques (ex : date du décès), l'indépendance de la volonté de l'assuré. Les risques couverts portent à la fois sur les **productions végétales, animales et halieutiques**.

- **Production végétale** : Les productions agricoles au champ peuvent être soumises à différents types de risques parmi lesquels on peut citer les risques climatiques, les risques biotiques, les risques mécaniques, les risques humains et les risques commerciaux. Dans le contexte du Bénin, les risques les plus importants sont les risques climatiques et les risques commerciaux. Au démarrage de ses activités, l'AMAB s'est focalisée au prime abord sur les risques d'exploitation et climatiques. Les risques climatiques concernent le déficit pluviométrique (sécheresse), les pluies hors saison, la poche de sécheresse, l'excès de pluie, la variation anormale de température et la vitesse du vent. Tous ces risques peuvent être pris en compte séparément ou globalement par les produits d'assurance.
- **Productions animales et halieutiques** : Les risques agricoles sur les productions animales et halieutiques sont surtout les pertes de production dues à la dérive de mortalité dans les élevages ou le cheptel piscicole. Les produits d'assurance sont également élaborés pour la production animale (bétail et volaille) et piscicole.

Les risques exclus sont ceux qui ne sont pas couverts par la police d'assurance, parce qu'ils ne **sont pas assurables ou non encore maîtrisés**. Un risque est dit non assurable lorsqu'il peut être géré par le producteur, lorsque sa réalisation est certaine ou élevée ou lorsque sa réalisation est due à des calamités ou à des manifestations politiques. Un risque est dit non maîtrisé lorsqu'on n'a pas des informations suffisantes pour le caractériser.

#### 2.3.4 Montant des garanties et méthodes de fixation des capitaux

Théoriquement, le montant de la garantie est la valeur la production susceptible d'être sinistrée. Ce montant est souvent réduit de la franchise (10 à 20% par exemple) appliquée audit montant. Ce montant est aussi désigné valeur d'assurance. Le montant de la prime à la charge du producteur peut être mitigé par :

- la réduction du montant des garanties (par exemple à 50%) ;
- la subvention de l'Etat à la prime (50%) où
- les deux options simultanément.

#### 2.3.5 Méthode de tarification des risques et cotisations à payer

La détermination du tarif commercial se fait en partant du coût du risque (65%) auquel s'ajoutent les chargements de gestion (35%). Le coût du risque tient compte de la fréquence du risque et de son ampleur. La cotisation ou prime à payer est égale au produit du tarif commercial par la valeur assurée. En assurance récolte (production végétale), il y a plusieurs types de produits et la tarification dépend du type de produit retenu. Pour les productions animales et halieutiques, le produit d'assurance qui est généralement proposé est celui qui prend en compte la mortalité. Il peut s'agir d'un produit multirisque ou d'un produit avec un risque spécifique. C'est le cas pour le bétail pour lequel il existe une assurance « mortalité par accident » et un produit « mortalité toutes causes ». Dans l'un ou l'autre des cas, les exclusions sont spécifiées. En matière d'élevage ou de production halieutique, les conditions de biosécurité sont définies et doivent être respectées par les assurés. Ces derniers doivent tenir à jour les registres de suivi de leurs exploitations ; condition sine qua non pour bénéficier pleinement des indemnisations en cas de sinistre. En ce qui concerne la tarification, le produit multirisque a un tarif un peu plus élevé que le produit risque spécifique. Les taux de prime **varient de 5 à 9%** applicables à la valeur assurée.

#### 2.3.6 Conditions de souscription

Le risque étant potentiel dès le démarrage de l'activité, la souscription devrait avoir lieu avant ce moment. Le souscripteur doit prendre connaissance des caractéristiques du produit que sont :

- Les garanties offertes, les exclusions, les conditions à remplir, (formulaire de déclaration, biosécurité et registre à tenir)
- La prime à payer,
- La conduite à tenir en cas de sinistre et
- Les modalités d'indemnisation.

Le paiement de la prime et la signature du contrat marquent la souscription à la couverture d'assurance. Ces formalités peuvent être remplies au nom de plusieurs personnes. Dans ce cas, des informations complémentaires détaillées doivent être données sur les activités des différentes personnes concernées.

#### 2.3.7 Durée et période de garantie

La durée de l'assurance est la durée du cycle de production. La garantie est accordée sur la durée. Le tableau ci-après donne plus de détails sur les caractéristiques des produits d'assurance agricoles et autres proposées par l'AMAB :

## Rapport appui à l'élaboration de modules de formation d'éducation en assurance agricole

Produit d'assurance	Garantie Couverte	Tarif	Indemnisation
<b>Produits transversaux aux filières cibles</b>			
<b>Assurance Maïs</b>	Sécheresse en cas de déficit ou de mauvaise répartition de la pluie	5% à 10% de la valeur assurée (production, crédit intrants).	L'indemnisation est déclenchée, lorsque le déficit pluviométrique atteint un seuil spécifique et défini préalablement. <ul style="list-style-type: none"> <li>En cas d'échec de semis : un pourcentage de la valeur assurée est versé aux producteurs concernés.</li> <li>En cas de sinistre, c'est-à-dire qu'en cas de sécheresse constatée par le déclenchement de l'indice, l'ensemble des agriculteurs assurés des zones couvertes sont automatiquement indemnisés selon le degré de sécheresse subie et sans déclaration de sinistre.</li> </ul>
<b>Assurance Riz</b>	Sécheresse en cas de déficit et perte post récolte due à l'inondation	5% à 10% de la valeur assurée (production, crédit intrants).	Un pourcentage de la valeur assurée est versé aux producteurs en cas d'échec de semis.
<b>Assurance Multirisque Maraichage</b>	Domages causés aux cultures par les animaux en divagation (non compris les animaux en transhumance); les dommages causés aux cultures par l'invasion de sauterelles ; les pertes de quantités de récoltes résultant d'excès de pluies.	5% à 8% de la valeur assurée (production, crédit intrants).	Un pourcentage de la valeur assurée est versé aux producteurs lors d'un sinistre
<b>Assurance produits stockés et entrepôts agricoles</b>	Garantie couverte par les incendies ; les explosions ; les chutes de la foudre.	Taux compris entre 1% et 5% pour les produits stockés et entre 1% et 3% pour les entrepôts.	Indemnisation, un mois après la réception des rapports d'expertise qui évaluent les pertes subies.
<b>Assurance Automobile</b>	Garantie couverte par la responsabilité civile prenant en compte l'indemnisation des dommages causés aux tiers : cas d'accident, conducteur de véhicule assuré, moto.	Néant	Indemnisation en cas de dommage causé, tous accidents, collision, vol, incendie, bris de glace et pare-brise)
<b>Assurance Individuelle-accidents</b>	Païement d'un capital en cas de décès; païement d'une fraction du capital en cas d'invalidité permanente; remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques dans la limite du montant fixé aux conditions particulières.	La prime prend en compte les frais médicaux et pharmaceutiques ; les invalidités et les décès.	Néant.

Source : Consultant

NB : Les différents produits d'assurance sont limités au maillon production. Ils ne couvrent pas tous les risques de ce maillon.

### 2.3.8 Mode de commercialisation des produits d'assurance agricole par l'AMAB

L'un des canaux utilisés par l'AMAB pour offrir les produits d'assurance agricole est celui des SFD. Dans cette perspective, l'AMAB a noué de partenariats avec des SFD comme Alidé, SIAN'SON, CPEC, FECECAM. Les conventions avec ces différents SFD stipulent au titre des engagements que ceux-ci doivent « arrimer les produits d'assurance à la mise en place des financements agricoles et le montant assuré couvrira 100% du montant du capital prêté ».

Il est également mentionné qu'ils doivent faire adhérer à l'AMAB, les bénéficiaires du crédit agricole, quelle que soit la spéculation ciblée.

En réalité, l'assurance agricole ne couvre pas les prêts des SFD. L'assureur donne plutôt la garantie aux SFD que les indemnités seront virées sur le compte du client à leur niveau en cas de sinistre. Ce mode retenu donne la possibilité aux SFD de se faire rembourser avant tout retrait à effectuer par le client/ producteur. Dans

« Les Assureurs ne respectent pas leur engagement en cas de survenance d'un sinistre et nous, nous sommes découragés.... Le plus grand besoin des producteurs à l'instant, c'est comment disposer de marché d'écoulement de leurs produits. En effet, l'année dernière, n'eut été mon intervention personnelle auprès d'une société commerciale, les producteurs ne savaient plus à quel saint se vouer, faute de marché d'écoulement de leurs productions en grande quantité ». Propos d'un Agent de Crédit (AC)

« Pour des raisons de mauvaise compréhension aussi bien du bien-fondé que des conditions d'opérationnalisation de l'assurance agricole, le partenariat avec l'AMAB a été mis en veilleuse en 2015.

la pratique, l'offre de produit d'assurance agricole par les SFD est limitée ou n'est pas effective. Ces

« Les primes sont élevées. En plus, je garde un mauvais souvenir de l'expérience des pluviomètres installés dans le cadre de l'assurance indicielle. On pouvait y noter un manque de transparence, un modèle d'affaires qui profite seulement l'AMAB. ...Nous sommes disposés à reprendre cette expérience avec l'AMAB, mais avant, il faut qu'elle corrige sa copie.

situations seraient dues au faible niveau d'éducation des agents des SFD sur ces produits (parfois complexe) et de la faible attractivité au produit (relativement

onéreux pour le producteur). A cela, s'ajoute la perception négative qu'ont les agents des SFD sur la sincérité des compagnies offrant les produits d'assurance agricole. Par ailleurs, la pertinence de la convention est remise en cause par plusieurs SFD.

Tableau 2 : Pourcentage des assurés et des indemnités

Années	Assurés	%	Primes	Indemnités	%
2012	183	61%	1 037 381	19 000	2%
2013	357	36%	16 630 912	5 105 375	31%
2014	1431	29%	50 117 435	2 384 676	5%
2015	1380	14%	53 888 926	34 603 080	64%
2016	643	100%	12 576 108	0	0%
2018	133	100%	18 667 313	0	0%
2019	87	100%	11 985 381	697 408	6%
Total	4 214	25%	164 903 456	42 809 539	26%

2012 à 2019, 4214 clients ont eu à souscrire au moins une fois à un produit d'assurance agricole de façon volontaire et plus de 10 000 clients à l'assurance automobile elle en revanche est obligatoire. Dans ce dernier cas, les clients considérés sont aussi bien les producteurs agricoles qui sont propriétaires de véhicules et les

personnes exerçant dans le monde agricole. Les indemnités payées par l'assureur AMAB représentent environ 26% des primes. Les taux de 0% enregistrés en 2016 et 2018 s'expliquent par le fait que les

promoteurs assurés par le Projet d'Appui au Développement de l'Agriculture (PADA) et n'ont pas pris en considération, l'assurance à laquelle ils avaient souscrits dans la mesure où ils ont estimé qu'elle ne servait à rien.

Il y a lieu de faire remarquer que le nombre d'exploitations agricoles existant au Bénin est estimé à environ **550 000 (chiffres de 2008)**. Il s'agit en majorité de petites et moyennes exploitations de type familial orientées vers la polyculture associée souvent à un petit élevage. Leur superficie moyenne est estimée à 1,7 ha. 34 % font moins d'un hectare. Seulement, 5 % dans le Sud et 20 % dans le Nord du pays font plus de 5 ha.







**Notons que l'AMAB est présentement sous administration provisoire due au fait que son fonds d'établissement (capital social) n'est pas conforme aux dispositions de la nouvelle réglementation des assurances. De plus, l'AMAB fait face à des performances limitées en raison de son approche commerciale limitée aussi et de la faible adhésion des acteurs des filières agricoles.**

## 2.4 Analyse de la demande





### 2.4.1 Cibles et besoins en assurance agricole

Les principales cibles des produits d'assurance agricole sont les producteurs agricoles, les groupements (coopératives ou fédérations) et les transformateurs qui sont les acteurs directs des filières à savoir maïs, coton, riz, manioc, maraîchage, ananas, anacarde, aviculture, pisciculture, bétail ...et même les SFD qui interviennent dans le financement du secteur agricole.

Les demandeurs des produits d'assurances sont les **Organisations Paysannes (OP)** des filières telles que Maraîchage, Anacarde, Karité, Ananas, Maïs, Manioc, Riz etc. d'une part et les **Acteurs individuels** des différentes filières agricoles ciblées d'autre part. En effet, ces **OP** sont structurées au niveau national jusqu'aux groupements de base, en passant par les Unions régionales et communales, et sont capables de sensibiliser et de souscrire à l'assurance agricole au profit des acteurs des différentes filières concernées. **Parmi les OP, nous pouvons citer :**

-  **Maraîchage** : FeNOMa-Bénin;
-  **Maïs** : FUPRO-Bénin, ANaF-BENIN,
-  **Ananas**: Sociétés « Promo-fruits » ; IRA- Jus de Fruits
-  **Manioc** : UCTM Mkidjéko
-  **Riz** : IFRIZ, CNTR-B ; CCR – B
-  **PNOPPA-BENIN; CNAB.**

Quant aux **acteurs individuels**, à savoir les producteurs, transformateurs, commerçants, les fournisseurs d'intrants et de prestations de services non financier, ils sont les bénéficiaires directs des produits d'assurance agricole. **Parmi les acteurs individuels des différentes filières agricoles, nous avons:**

-  des producteurs,
-  des transformateurs,
-  des commerçants et
-  des fournisseurs d'intrants et

 des prestataires de services non financiers

Les SFD octroient de crédit à un grand nombre de producteurs agricoles qui peuvent devenir insolvable par suite d'une perte de production indépendante de leur volonté. Ils ont donc intérêt à faire adhérer les bénéficiaires (producteurs agricoles de toutes spéculations ciblées) aux produits d'assurance pour minimiser les risques de crédits agricoles qu'ils proposent.

#### 2.4.2 Clients ayant souscrit au moins une fois à un produit d'AMAB

Comme expliqué précédemment, de 2012 à 2019, au moins 4214 souscriptions aux produits d'assurance agricole ont été enregistrées sur une population de 55.000 producteurs (données 2018). La souscription à l'assurance agricole n'étant pas obligatoire, chaque producteur ou groupement y accorde peu d'intérêt aux produits, malgré les risques auxquels ils s'exposent.

#### 2.4.3 Niveau de connaissance des produits d'assurance agricole

La plupart des producteurs agricoles ne sont pas suffisamment sensibilisés ou n'ont pas une bonne connaissance des produits d'assurance agricole, bien que ceux-ci connaissent l'AMAB comme société d'assurance agricole. Les produits d'assurance dont ils ont connaissance est l'assurance maladie ou décès ou automobile. Notons également que

« L'assurance est une forme de taxe et les primes sont élevées. L'assurance est une bonne chose, mais pendant que la prime est perçue sans grande difficulté, la prestation en cas de sinistre est lente, voire inexistante ». Témoignage d'un producteur

les producteurs ont leur propre perception de l'assurance en générale et de l'assurance agricole en particulier.

En effet, pour certains, l'assurance est perçue comme une taxe. D'autres pensent que l'assurance agricole

« L'assurance ne couvre que le montant du crédit en général alors qu'elle doit supporter toute la perte, même si elle dépasse le montant du crédit ».

couvre le montant du crédit obtenu auprès d'une institution financière alors qu'elle devrait couvrir également la production agricole du producteur. Des clients pensent également que l'assurance n'est pas utile pour couvrir leur risque dans la mesure où ils ont de très longues années d'expériences dans leur domaine agricole et par conséquent, peuvent mieux maîtriser leurs risques. Certains clients pensent également qu'en cas de non sinistre (aucun problème pendant la période de prêt), on devrait leur retourner ou

"L'assurance n'est pas nécessaire pour nous dans le domaine agricole, nous sommes tous expérimentés"

rembourser les primes versées. En cas de non-dédommagement, certains clients s'attendent à être ristournés.

#### 2.4.4 Niveau de satisfaction des producteurs et identification des besoins

La satisfaction des producteurs par rapport aux produits d'assurance agricole est faible en général en raison de la faible utilité que ce produit représente pour eux, de la perception ou des préjugés qu'ils ont et de la mauvaise expérience vécue par certains d'entre eux, surtout sur l'assurance indicielle.

En effet, certains clients estiment que l'assurance agricole n'est pas utile dans la mesure où les sinistres sont très rares et ceux-ci remboursent convenablement leur dette. Pour certains, il ne devrait pas y avoir d'exclusion en cas de sinistre. Pour d'autres producteurs, le calcul de l'indemnité n'est pas approprié car il tient compte de la baisse de rendement moyen constaté au cours de la saison par rapport au rendement de référence. Ils souhaitent que l'indemnisation se fasse seulement sur le montant des pertes sans tenir compte d'une variation entre les rendements.

Les producteurs estiment que l'assurance dont ils ont le plus besoin, c'est une assurance pour garantir leur marché d'écoulement plutôt que pour garantir la production agricole. Plusieurs besoins des producteurs vont dans le sens de mise à disposition des lignes de financement à bonne date afin de leur permettre de saisir de meilleures opportunités.

« Depuis des années de partenariat avec notre SFD, (près d'une décennie), il faut noter que c'est très rare que nous rencontrions des cas de sinistres (sécheresse, inondations, attaque des criquets pèlerins ; bref, des difficultés liées à une calamité naturelle ou à un sinistre causant d'énormes dégâts, de nature à hypothéquer le respect de nos engagements vis-à-vis de notre SFD. Allez leur demander, nous avons toujours bien remboursé nos crédits »

« Pour nous, l'assurance suppose que, pour tout ce qui surviendrait, l'assureur doit rembourser sans tenir compte de risques ou d'évènements exclus. ».

« En effet, le calcul de l'indemnité tient compte de la baisse de rendement moyen constaté au cours de la saison par rapport au rendement de référence ; alors que, nous producteurs, voudrions qu'on nous rembourse simplement le montant des pertes sans tenir compte d'une variation entre les rendements ».

« Pour nous qui sommes dans la production de l'ananas de variété appelée « pain de sucre » dont la qualité est très prisée sur le marché, il est rare qu'avec cette variété, nous rencontrions des dégâts nécessitant une assurance agricole. En revanche, pour les producteurs de la variété « Caen », cela pourrait nécessiter une assurance agricole, car cette qualité d'ananas est très exposée aux risques agricoles. Mais, peu de gens produisent encore cette seconde variété ».

« Néanmoins, si assurance agricole il doit y avoir, nous proposons que les responsables des SFD se penchent alors sur l'assurance pour nous *garantir des marchés d'écoulement de nos productions*. Donc, une telle assurance pour garantir l'accès au marché nous évitera la mévente et nous sera très bénéfique ».

### 2.5 Contraintes liées à l'assurance agricole

L'analyse de la problématique de l'assurance agricole selon **ESPECT** (aux plans **É**conomique, **S**ocial, **P**olitique, **E**nvironnemental, **C**ulturel et **T**echnique) révèle des contraintes à cinq niveaux et qui confirment les résultats de la présente étude :

#### Au plan économique, nous pouvons noter :

- Le coût élevé de la mise en place d'un réseau de livraison du service en milieu rural,
- La faiblesse des moyens de communication et de sensibilisation,
- La faible structuration du marché des risques agricoles et l'Étroitesse de la gamme des produits;
- La faible implication des Organisations de Producteurs dans le processus de sensibilisation et d'information des producteurs.

#### Au Plan social, nous pouvons noter :

- L'analphabétisme des assurés;
- La Faible perception de l'assurance et du risque.

**Au plan politique, nous notons :**

- L'absence de politique nationale et spécifique à l'assurance agricole,
- Le faible appui à la couverture des primes d'assurance,
- La non-implication pour la mise en place d'un mécanisme de prise en charge des risques non assurables.

**Au plan environnemental, il faut noter :**

- Les changements climatiques;
- Les Calamités naturelles

**Au plan culturel, il est à noter :**

- Les croyances et pratiques endogènes,
- La mauvaise perception des risques

**Enfin au plan technologique, nous notons :**

- La méconnaissance des techniques de calcul des primes et des montants d'indemnisation ;
- Les procédures de déclaration des cas de sinistres inappropriées

### III- APPROCHES DE SOLUTIONS

Au regard des résultats de l'étude, il se dégage deux approches de solutions aux problèmes identifiés dans l'assurance agricole. Celle dont la solution ne nécessite pas des actions de formation et celle dont la résolution au problème se fera grâce à la formation des producteurs.

#### 3.1 Solutions ne nécessitant pas un besoin en formation

Au titre des problèmes identifiés et qui ne nécessitent pas des actions de formation, nous notons :

- L'élaboration ou la mise à jour du document de cartographie des risques pouvant être couverts par l'assurance agricole ;
- Le développement de nouveaux produits en assurance agricole en adéquation avec les réels besoins des producteurs ;
- Digitalisation des services de AMAB (paiement des primes par téléphone ; information à donner aux producteurs sur les aléas, par rapport aux alertes météorologiques, etc.) ;
- L'instauration d'un véritable partenariat gagnant- gagnant avec les SFD et les clients.
- L'Instauration d'un mode de calcul transparent et léger des primes d'assurances ;
- La célérité dans le traitement des dossiers d'indemnisation ;
- L'instauration d'un véritable partenariat gagnant- gagnant AMAB-SFD-Producteurs. Il pourrait y avoir un partenariat direct AMAB – Producteurs ou les SFD joueront un rôle de facilitateur. Ce rôle pourrait être aussi joué par le ProFina ou un autre projet.
- La subvention de l'Etat pour alléger dans une certaine mesure le coût des prestations d'assurance agricole.
- L'amélioration de l'offre de produit d'assurance agricole indicielle.

### 3.2 Solution nécessitant un besoin en formation de la cible

Les problèmes identifiés et qui nécessiteraient un besoin en formation des producteurs en assurance agricole sont les suivants :

1. La faible perception de l'assurance, de la notion de risque et de sa couverture par une assurance.
2. La faible perception des risques dans l'agriculture et les risques couverts par l'assurance agricole
3. Le coût de la couverture du risque en assurance agricole
4. La faible connaissance des produits d'assurance agricole
5. La non-maitrise des diligences à réaliser en cas de sinistre
6. L'ignorance des possibilités offertes pour une négociation du prix du produit d'assurance en fonction des risques couverts

#### Idées préconçues des producteurs

1. "L'assurance est de type tout risque sans exclusion"
2. L'assurance n'est pas nécessaire pour nous dans le domaine agricole, nous sommes tous expérimentés dans le domaine (risque)
3. L'assureur s'enrichit sur le dos des autres (fonctionnement)
4. "l'assurance est une forme de taxe et les primes sont élevées" (cout)
5. " Les primes payées aux assureurs constituent de l'argent perdu ou jeté par la fenêtre "(fonctionnement)
6. "le producteur voudrait qu'on lui rembourse simplement le montant des pertes sans tenir compte d'une variation entre les rendements" (indemnisation)
7. l'assurance indicielle n'est pas transparente, car nous ne maîtrisons pas le fonctionnement des pluviomètres servant d'outils de mesure de la quantité d'eau" (indemnisation)
8. etc.

### 3.3 Expérience en matière d'éducation des producteurs en assurance agricole

Certains modules de formation existent au niveau de l'AMAB, mais sont essentiellement destinés au renforcement des capacités du personnel des SFD. Plusieurs séances de formation et d'information dans le but d'éduquer les producteurs agricoles ou leurs responsables à la notion d'assurance agricole ont été organisées également. Les outils, supports généralement utilisés sont le PowerPoint des documents Word. La majorité des formations est délivrée directement par le personnel de l'AMAB, ce qui limite la portée desdites formations. Par ailleurs, ces modules et supports ne sont pas conçus pour des cibles non scolarisées ou d'un niveau d'étude relativement faible.

Ces modules abordent les thématiques suivantes :

- L'assurance agricole
- La gestion de la mutualité des risques (fonctionnement des cotisations)
- La prime d'assurance (valeur d'assurance, taux de prime, calcul de la prime) et son paiement par un agrégateur (souscripteur ou assuré)
- L'évaluation des pertes (méthode de calcul du montant des pertes dues par l'assureur, indemnité et paiement)
- L'adhésion (adhérent, droit d'adhésion) et prime d'assurance
- Le fonctionnement de l'assurance classique et/ou indicielle

### 3.4 Expérience des SFD/Banques en éducation financière en général (organisation...)

Les SFD contrairement aux banques ont une expérience en matière d'éducation financière des clients. Des séances de sensibilisation avec les clients demandeurs de crédit sont organisées dans la majorité des SFD. Une à deux séances sont généralement organisées pour les clients demandeurs de crédit. Cependant, il n'est pas toujours évident d'avoir une traçabilité des formations réalisées par les SFD. Le taux de participation des clients aux formations est généralement faible dans la mesure où ils ne bénéficient d'aucune prise en charge et surtout lorsque le crédit leur est déjà accordé. Plusieurs institutions de microfinance ont développé en leur sein des programmes d'éducation financière de proximité qui nécessitent des déplacements sur le terrain. Ces programmes sont divisés en séances d'une durée variant entre 45 minutes et 2 heures, diffusés par le personnel des IMFs. L'accompagnement de proximité est le point fort de cette pratique, mais il nécessite des moyens matériels et financiers.

Les modules de formation sont conçus en tenant compte de la cible et portent sur :

- L'épargne
- Le budget
- La gestion de la dette
- Les produits financiers

Aucun module d'éducation en assurance agricole n'est exploité par les IMFs.

#### IV- CONTENU DES MODULES D'EDUCATION EN ASSURANCE AGRICOLE ET DE DIFFUSION DE SON CONTENU

05 modules sont proposés pour éduquer les clients en éducation en assurance agricole

- Module 0 : « Instauration d'une culture de prévoyance
- Module 1: Je gère mieux mes risques avec l'assurance (notion de base en assurance)
- Module 2: L'assurance agricole, un moyen de gestion de mes risques agricoles (Notion de base en assurance agricole)
- Module 3: Comment faire mon choix et souscrire au produit d'assurance agricole (éducation en assurance agricole)
- Module 4: Je prends toutes mes dispositions pour me faire indemniser rapidement (éducation en assurance agricole)

Les canaux privilégiés pour la formation des producteurs seront ceux déjà existant chez les IMFs, au niveau des OP et par le canal des conseillers agricoles. La formation de la cible des assureurs offrant des produits d'assurance agricole serait planifiée en fonction d'une analyse préalable des besoins et sur la base d'une grille d'analyse des besoins en formation. Dans ce contexte, si le bénéficiaire assiste aux modules 1 et 2, il sera comptabilisé dans le programme des notions de base en assurance qui comprends deux parties : la notion de base en assurance en général (module 1) et la notion de base en assurance agricole (module 2). Si un bénéficiaire assiste à au moins 3 modules de formation sur les 04 prévus, il sera comptabilisé dans le programme d'éducation en assurance agricole. Des recyclages sont toujours possibles en fonction des problèmes rencontrés et en fonction du niveau de compréhension du bénéficiaire sur les questions relatives à l'assurance agricole. Notons que le Module 0 « Instauration d'une culture de prévoyance » est conçu pour inculquer la culture de prévoyance en générale dans la vie de tout individu.

##### 4.1 Principes généraux

Pour les IMFs, les ateliers doivent être animés aussi bien en agence que dans la communauté où se trouvent les producteurs tout en privilégiant la communication en langue locale. L'approche de formation va s'appuyer sur le dispositif déjà existant au niveau des IMFs. Il est à noter qu'il sera possible pour l'IMF, d'intégrer la diffusion de certains ateliers au processus d'obtention du crédit agricole. La formation des producteurs par les OP quant à elle, pourrait se faire lors des réunions qui favorisent la présence de plusieurs membres. Enfin, la formation des producteurs par les conseillers agricoles se fera directement sur le site des bénéficiaires en fonction de l'analyse du niveau de connaissance des clients.

Les outils en support à l'animation seront très simples à utiliser et adaptés à des contextes élémentaires, c'est-à-dire lorsque la formation est diffusée dans un contexte où il n'y a pas de tableau ni électricité. Des images pour favoriser l'explication de concepts complexes et des objets pour concrétiser des techniques visant à faire passer les messages clés seront entre autres proposées. Les stratégies andragogiques prendront plus en considération la cible analphabète. Des adaptations pour une clientèle scolarisée seront prises en compte dans le futur.

La diffusion des modules passera par la mise en place d'un réseau de formateurs au sein des IMFs, au niveau des OP et des conseillers agricoles. Un dispositif d'encadrement des formateurs est important pour assurer la qualité et l'uniformité des diffusions. Un guide de l'animateur donnera des directives à suivre lors des sessions des formations ou de sensibilisation.

##### 4.2 Contenus des modules

Les contenus des formations sont développés sur la base de l'analyse de la situation en matière d'assurance agricole, le niveau de connaissance des producteurs en assurance agricole et la notion de risque, les besoins, les idées préconçues et objectifs affectifs, des messages pour le changement de

comportement et les objectifs cognitifs, les nouvelles idées que le producteur devrait avoir et les objectifs décisionnels. Les contenus détaillés dans les tableaux suivants présentent les thèmes qui seront abordés lors des formations. Ces derniers sont inspirés des préoccupations des bénéficiaires.

### 4.3 Mode de déploiement de la formation

Pour faciliter le déploiement, il sera formé 2 types de formateurs. Les formateurs de formateurs et les animateurs des sessions de formation des producteurs. Les formateurs auront pour mandat de former les animateurs, les producteurs et de suivre la qualité des formations dispensées. Les animateurs quant à eux, auront pour mandat de former les producteurs (uniquement). Le profil des formateurs de formateurs et animateurs.

---

#### Critères de sélection des formateurs

- Expérience en formation
- Expérience dans l'encadrement d'animateurs
- Bonne connaissance du secteur agricole
- Possibilité de se déplacer en milieu rural

#### Compétences nécessaires pour assurer le suivi des animations

- Animer et gérer des groupes
- Motiver les participants et favoriser leur implication (écouter, reformuler et objectiver)
- Développer les relations avec les responsables des producteurs et les SFD
- Évaluer les animateurs et donner du *feedback* pour améliorer leurs interventions
- Faire la reddition des comptes au niveau du SFD

La formation des formateurs se fera en une journée. La formation sera achevée après une session de formation des producteurs et une autre session de formation des animateurs, le tout sanctionné par des évaluations. Le contenu de la formation de formateurs se présente comme suit :

Module 1 : Andragogie de la formation

Module 2 : Appropriation des 05 modules d'éducation en assurance agricole

La formation des animateurs d'éducation en assurance agricole se fera également avec ces 02 supports de formation.

### 4.4 Suivi et Évaluation des capacités des animateurs et formateurs

L'évaluation et l'accompagnement des formateurs seront sous la supervision du coordonnateur national du ProFinA et des conseillers techniques. Chaque formateur de formateurs aura sous sa responsabilité, la supervision des activités des animateurs et adressera suivant un planning établi, un rapport d'activité trimestriel dans lequel il sera mentionné, le nombre de sessions de formation réalisé, les modules utilisés, l'évaluation du formateur par les participants.

### 4.5 Évaluation des capacités des bénéficiaires

Le principal critère d'appréciation du projet sera beaucoup plus l'évolution du nombre de souscription des bénéficiaires aux produits d'assurance agricole. A cet effet, Profina travaillera en synergie avec l'AMAB (seul fournisseur de ces produits pour le moment) afin de disposer en interne, d'au moins un spécialiste en assurance dans l'équipe de formateurs de formateurs et des animateurs. L'AMAB devrait également communiquer de façon périodique les statistiques sur l'assurance agricole. Chaque année, le projet Profina devra faire un sondage pour évaluer le niveau de compréhension des produits d'assurance agricole par les producteurs et cerner les goulots d'étranglement afin que de meilleures solutions soient trouvées.