

LA MICROASSURANCE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT : DÉFINITIONS, ENJEUX ET PERSPECTIVES DANS LE SECTEUR AGRICOLE

Laurent Bernard, France Michaud et Philippe Grégoire

Volume 82, numéro 1-2, 2015

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1091606ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1091606ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (imprimé)

2371-4913 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Bernard, L., Michaud, F. & Grégoire, P. (2015). LA MICROASSURANCE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT : DÉFINITIONS, ENJEUX ET PERSPECTIVES DANS LE SECTEUR AGRICOLE. *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 82(1-2), 191–208. <https://doi.org/10.7202/1091606ar>

LA MICROASSURANCE DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT : DÉFINITIONS, ENJEUX ET PERSPECTIVES DANS LE SECTEUR AGRICOLE

Laurent Bernard*, France Michaud* et Philippe Grégoire**

INTRODUCTION

L'assurance conventionnelle fait souvent défaut dans les pays en développement car les conditions nécessaires à l'assurabilité d'un risque y sont plus difficiles à rencontrer. En l'absence d'assurance, les individus sont moins enclins à entreprendre des projets à risque élevé même si le rendement espéré en vaut la peine, ce qui ralentit la croissance de richesse du pays. De plus, la méfiance dont témoignent parfois les individus face aux institutions financières et l'asymétrie d'information prononcée entre assureurs et assurés creusent un fossé que les méthodes traditionnelles d'assurance peinent à enjamber¹. La micro-assurance propose une solution à ce problème et cet article présente un exemple des avancées en ce domaine dans le secteur agricole, nommément chez des riziculteurs du Sri Lanka.

En l'absence d'assurance, un individu victime d'un sinistre peut corriger la situation en puisant dans ses épargnes, en vendant des bijoux, du bétail ou des parcelles de terre, en empruntant à des institutions de microfinance, à des banques ou d'autres sources, en obtenant l'aide de voisins, de membres de la famille ou du gouvernement. Lorsque ces moyens sont insuffisants, l'assurance devient la méthode privilégiée de gestion de risque. Si l'assurance fait défaut, ce qui est

* Développement international Desjardins

** Département de finance, assurance et immobilier, FSA ULaval

souvent le cas dans les pays en développement, la survenance d'un risque majeur peut contribuer à annihiler rapidement et en grande partie le patrimoine accumulé au prix de dures années de labeur :

- Au Cambodge, la pauvreté de plus de la moitié des plus démunis serait due à une maladie ou à un accident invalidant ;
- En Inde, entre le tiers et la moitié des malades ayant dû être hospitalisés sombreraient dans la pauvreté à cause d'une protection inadéquate contre les risques de santé² ;
- En Afrique Sub-saharienne et en Asie du Sud, l'absence de protection toucherait près de 80 % de la population³ ;
- On observe en outre qu'à la survenance d'un second sinistre, une très grande proportion d'entrepreneurs abandonnent les affaires.

1. Assurabilité dans les pays en développement

Pour qu'un risque soit assurable, plusieurs conditions doivent être réunies :

1. Les unités exposées au risque doivent l'être de façon indépendante et doivent être nombreuses afin de réduire le plus possible la variabilité de la perte moyenne ;
2. Une perte doit se produire de manière accidentelle et non intentionnelle ;
3. Quand une perte se produit, celle-ci doit être vérifiable et mesurable ;
4. La perte ne doit pas être catastrophique, la perte maximale assurée doit être gérable ;
5. La probabilité de perte doit être calculable ;
6. La prime demandée par l'assureur doit être abordable.

Dans les pays en développement, les freins à l'assurabilité sont multiples :

1.1. Pertes indépendantes

Les risques auxquels sont exposés les individus et les petits entrepreneurs sont principalement la maladie et les aléas climatiques comme les sécheresses ou les inondations. Ceux-ci sont donc souvent dépendants et ce, même pour la maladie, dû à l'occurrence d'épidémies.

1.2. Perte accidentelle et mesurable

La relation de confiance entre assureur et assuré est plus fragile car celle-ci est souvent le théâtre d'importantes frictions. Dans une étude sur la microassurance dans la zone de la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (CIMA)⁴, Développement international Desjardins⁵ démontre que l'assurance de véhicules motorisés (motos, motocyclettes, voitures) constitue en général le premier contact des individus avec ce type d'institution et les longs délais avant d'obtenir une compensation suite à un accident ainsi que la faiblesse des compensations versées relativement aux montants anticipés effritent la confiance des consommateurs. Chez un agriculteur ne gagnant que quelques dollars par jours, l'assurance apparaît ainsi comme un luxe intangible : Pourquoi payer pour une protection difficile à quantifier, ni visible ni palpable ? S'ensuivent donc des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse pour l'assureur : en présence d'une population qui se méfie des institutions financières, le peu d'individus qui souscrivent de l'assurance ont plus tendance à être de ceux qui essaient de jouer le système, contrevenant à la condition de perte accidentelle et rendant les pertes encourues difficiles à quantifier. Les moyens normalement utilisés par les assureurs afin de déjouer les problèmes d'aléa moral et de sélection adverse comme, par exemple, les exclusions et les franchises, sont inutilisables face à des clients peu habitués à ces concepts car ils ne font qu'empirer leur incompréhension du monde de l'assurance.

1.3. Pertes gérables

Les contrecoups financiers que peuvent subir les habitants de pays en développement suite à un sinistre sont des montants facilement gérables pour un assureur de taille mondiale et ne constituent donc pas un frein à l'assurance. De plus, les problèmes de santé et d'aléas climatiques dans ces pays sont peu corrélés avec les marchés financiers et ainsi leur financement via l'assurance est toujours possible.

1.4. Probabilités calculables et primes abordables

Le peu d'expérience des assureurs dans les pays en développement empêche le calcul fiable de probabilités de perte dû à une insuffisance de données historiques. En ajoutant à cela la difficulté à inspecter

rapidement l'étendue des dommages en cas de sinistre à cause de moyens de communication déficients ou parce que l'assuré réside à un endroit difficile d'accès, il devient impossible d'établir des primes d'assurance abordables pour individus peu fortunés.

2. La microassurance

Depuis plus de dix ans, la microassurance est reconnue comme un outil financier capable d'aider les populations à faible revenu à gérer leurs risques financiers et constitue donc une priorité pour un nombre croissant d'acteurs de développement. La microassurance ne devrait pas être considérée comme de l'assistance, mais plutôt comme un secteur d'activités qui, lorsque profitable, procure un cadre durable de gestion des risques aux plus démunis de ce monde. L'accès à la microassurance permet aux sinistrés des pays en développement de rebondir à la suite d'une perte tout en protégeant le capital accumulé et en sollicitant le moins possible l'aide des proches ou de prêteurs usuraires.

Malgré une expansion spectaculaire du nombre d'assurés parmi les personnes à faible revenu dans les 100 pays les plus pauvres, passé de 78 millions en 2006 à 135 millions en 2009 et se rapprochant aujourd'hui des 500 millions, le taux de pénétration de la microassurance demeure faible⁶. Les études s'accordent pour dire que les trois principaux obstacles à l'établissement de réseaux de microassurance dans les pays en développement sont⁷ : (i) les contraintes de liquidité des individus et des petits entrepreneurs, (ii) une trop faible connaissance du fonctionnement des outils financiers et (iii) un manque de confiance vis-à-vis du système financier.

Ce secteur possède un énorme potentiel de croissance mais plusieurs défis subsistent en vue d'accroître l'accès à l'assurance chez les populations à faible revenu :

- la conception et l'offre de produits de microassurance de qualité présuppose notamment la mise en place d'une réglementation adaptée au contexte et l'introduction de mesures fiscales incitatives; et
- la confiance des consommateurs envers les prestataires nécessite une sensibilisation accrue quant aux mécanismes d'assurance et à la protection des consommateurs, notamment en ce qui touche le secteur informel.

3. Qu'est-ce que la microassurance ?

Il existe plusieurs définitions de la microassurance. Le Microinsurance Network donne la suivante :

En dépit des différences largement reconnues entre microassurance et assurance traditionnelle, il n'existe pas de définition unique de la microassurance, ce qui rend sa quantification assez difficile. Non seulement les définitions sont légion, mais il existe en outre de nombreux organismes, officiels ou non, proposant de la microassurance. Ces organismes ne séparent souvent pas ou ne contrôlent pas spécifiquement les données propres à la microassurance. (...) Un produit est généralement défini par le terme de microassurance si ses primes et sa couverture sont modestes et s'il répond aux quatre critères suivants :

- Population ciblée: le produit cible le segment à faible revenu de la population, les personnes jusqu'alors exclues des offres d'assurance conventionnelles.
- Domaine d'activité: la microassurance peut être présente dans tous les domaines d'activité, notamment l'assurance vie, accidents et invalidité, santé, dommages et agriculture (culture et élevage).
- Ventes: la microassurance peut être proposée par diverses parties prenantes et via de nombreux types de canaux de distribution.
- Accessibilité: le montant des primes est proportionnel au niveau de revenu du secteur à faible revenu.

De son côté, la Conférence Interafricaine des Marchés de l'Assurance (CIMA) définit la microassurance comme suit :

La microassurance est un mécanisme d'assurance caractérisé principalement par la faiblesse des primes et/ou des capitaux assurés, par la simplicité des couvertures, des formalités de souscription, de gestion des contrats, de déclaration de sinistres et d'indemnisation des victimes. La microassurance vise à protéger les personnes à faible revenu contre des risques spécifiques en contrepartie du paiement de primes ou de cotisations.

4. Comment la microassurance se différencie-t-elle de l'assurance traditionnelle ?

La microassurance est souvent perçue comme étant de l'assurance traditionnelle à faible niveau de prime. La réalité est beaucoup plus complexe. Le marché cible de la microassurance est constitué de populations à faible revenu, la plupart vivant en zones rurales et marginalisées. Comme elle s'adresse à des individus faiblement scolarisés, la microassurance doit également être facilement compréhensible et être offerte à l'aide de contrats simples et courts qui limitent le plus possible les exclusions et la sélection des risques. Le tout doit être pensé pour réduire au minimum les frais d'administration et permettre de couvrir une majorité d'individus.

ASSURANCE TRADITIONNELLE	MICROASSURANCE
Contrats d'assurance sophistiqués	Contrats d'assurance simples
Admissibilité réduite, beaucoup d'exclusions	Clauses inclusives, peu d'exclusions
Primes payées de façon périodique et régulière	Mécanismes de paiement flexibles
Durée minimale 12 mois	Durée peut être < 12 mois
Montants assurés moyens à élevés	Montants assurés très petits
Tarifification basée sur l'âge/catégorie de risque	Tarifification collective
Courtiers et agents	Réseaux existants / coopératives
Niveau d'éducation financier moyen à élevé	Niveau d'éducation faible

La microassurance n'est pas une version miniature de l'assurance conventionnelle mais plutôt une façon différente de rendre accessible l'assurance. Les méthodes généralement utilisées pour réduire le hasard moral, comme les franchises et les exclusions, sont souvent inutilisables dans un contexte de développement car elles exacerbent la méfiance des particuliers face au secteur financier. Cette méfiance est réduite en présence de contrats simples comportant des montants d'assurance limités et dont les produits sont distribués par l'entremise de réseaux connus des communautés visées, notamment des coopératives financières enracinées localement et proches de leurs membres et clients. L'asymétrie d'information constitue aussi un obstacle plus prenant dans les pays émergents dû à la maigreur des données historiques ainsi qu'aux difficultés rencontrées lors de sinistres afin d'évaluer les pertes subies.

Le principal risque auquel sont exposées les populations à faible revenu est la maladie et, conséquemment, le stress financier qui en découle. Viennent ensuite la perte de revenu due au décès d'un membre de la famille et l'insécurité alimentaire⁸. Face à des individus n'ayant peu ou pas de connaissances du monde de l'assurance, l'imposition de franchises, de clauses de coassurance ou d'exclusions fera en sorte qu'au moment de réclamer, le client se sentira floué s'il n'est pas entièrement indemnisé. De plus, l'offre d'assurance à une prime abordable oblige le prestataire à gérer un système comportant le moins de frais de transaction possible. En assurance santé, par exemple, il faut donc focaliser sur la gestion des coûts des soins plutôt que sur les particularités d'indemnisation⁹.

Dans le secteur agricole, ce sont les aléas climatiques qui causent le plus de tort. Suite à une sécheresse ou à une inondation, il est difficile pour un sinistré de demander de l'aide de voisins ou amis car ceux-ci sont en général victimes du même problème. De plus, l'asymétrie d'information, l'aléa moral et la sélection adverse inhérents à ce secteur empêchent le règlement rapide des réclamations ainsi que l'établissement d'une prime abordable pour l'agriculteur dans un cadre traditionnel d'assurance. L'assurance indicielle solutionne une grande partie de ces problèmes et, son fonctionnement impliquant très peu de frais de transaction, celle-ci peut être offerte à un coût abordable.

5. L'assurance indicielle : un moyen efficace de protéger les petits producteurs agricoles

Le monde agricole doit s'adapter rapidement à des changements liés non seulement à la quantité de pluie disponible, mais aussi à la variabilité de celle-ci. Les saisons sont maintenant décalées et de plus en plus instables. La sécheresse fait subitement place à des pluies torrentielles et les méthodes agricoles ancestrales ne conviennent plus. Grâce à la communauté internationale et aux différents bailleurs de fonds oeuvrant dans le secteur agricole, de nouvelles méthodes de mitigation des risques voient le jour. Parmi celles-ci, une croissance de la formation sur les techniques agricoles, de l'assistance dans les travaux d'irrigation, la mise sur pied de fonds de garantie pour favoriser et sécuriser les prêts agricoles, mais aussi la naissance de programmes d'assurance agricole. Alors que les différents acteurs affichent un intérêt croissant pour l'assurance climatique, le recours à l'assurance indicielle s'impose de plus en plus comme un moyen efficace de mitigation des risques dans les pays en développement.

Avec ce type d'assurance, les réclamations dépendent d'indices objectifs (climatiques - pluie, température, vent -, de rendement, de rayonnement UV, d'évapotranspiration, etc.) qui permettent généralement aux compagnies d'assurance de couvrir rapidement et sans trop de frais administratifs les dommages subis dans les champs.

Par opposition, l'assurance traditionnelle nécessite le travail d'agents évaluateurs qui doivent valider l'intérêt assurable :

- en début de saison, pour confirmer que les semis ont été faits correctement,
- en mi-saison, pour s'assurer que l'agriculteur effectue les travaux nécessaires pour obtenir le rendement attendu, et
- en fin de saison, pour évaluer le rendement global du champ.

La nécessité de rentabiliser ces déplacements entraîne avec elle une hausse du montant de la prime exigée des assurés. C'est pourquoi l'assurance traditionnelle s'adresse davantage aux gros producteurs commerciaux qu'aux petits agriculteurs.

L'assurance indiciaire basée sur le rendement se trouve à mi-chemin entre les deux types d'assurance puisqu'elle requiert une certaine expertise effectuée sur le terrain tout en étant moins exigeante que l'assurance traditionnelle. Bien que le choix des champs tests soit aléatoire, l'assureur doit vérifier que tous les agriculteurs ont fait le travail nécessaire en début de saison et qu'il n'y a pas présence d'aléa moral. En fin de saison, les cultures sont évaluées de façon aléatoire afin d'estimer le rendement moyen des récoltes, ce qui prend un certain temps et demande un engagement accru de la part de la société d'assurance.

Le principal avantage de l'assurance indiciaire, généralement climatique (donc basée sur un indice de pluie, de sécheresse ou de vent), réside dans le fait qu'elle couvre une région relativement importante et qu'aucune visite n'est requise : ni avant la saison de culture, ni après. De ce fait, l'assurance indiciaire ne requiert que peu de charges et les prestations peuvent être payées très rapidement, soit dès que le seuil de déclenchement est atteint. En outre, aucune fraude (aléa moral ou anti-sélection) ne peut être commise. Il importe toutefois d'identifier un administrateur neutre qui ne pourra être accusé de favoriser l'assureur. Ce dernier doit donc préférablement s'associer à des réseaux de microfinance locaux avec lesquels les habitants ont un lien de confiance. Les données météorologiques doivent par ailleurs être partagées de façon transparente et demeurer accessibles en tout temps.

Les bailleurs de fonds semblent de plus en plus intéressés par cette méthode de mitigation des risques et acceptent régulièrement de financer l'équipement ou la mise sur pied de programmes. De plus, la très faible corrélation entre les aléas climatiques dans les pays en développement et les marchés financiers rend attrayant l'inclusion de ce type d'activité dans le portefeuille des institutions multinationales.

Quatre défis persistent lors de l'application d'un programme d'assurance-récolte indicielle :

- cela requiert de l'équipement et un administrateur fiable ;
- la corrélation entre les événements climatiques et la récolte est parfois difficile à évaluer et, de ce fait, un modèle de prédiction peut être très complexe à mettre sur pied ;
- un phénomène météorologique peut être très concentré et n'affecter qu'une petite parcelle de la zone couverte, ce qui fait que la prestation versée n'égale pas nécessairement la perte subie¹⁰ ;
- les données pour la mise sur pied du modèle sont souvent manquantes ou insuffisamment fiables.

Devant le problème de la fiabilité ou du manque d'historique de données météorologiques, l'imagerie satellitaire effectuée présentement est une percée. Cette nouvelle technologie permet d'étudier les photos prises de la Terre au cours des 25 à 30 dernières années par les différents satellites et d'en évaluer certains aspects. Il est possible de voir à distance, avec une résolution variant entre 3 km² et 10 km², le niveau de pluie tombé et la réflexion des infrarouges par la végétation. Il devient ainsi envisageable de calculer le niveau de végétation ou d'évapotranspiration et de déterminer en conséquence le rendement d'une culture en particulier. L'expérience terrain démontre toutefois que cette technologie demeure en phase d'expérimentation et que les populations locales ne lui font pas encore confiance, préférant les programmes basés sur les indices de rendement ou sur les données météorologiques provenant des stations environnantes.

6. Indicielle et risque de base

L'assurance indicielle expose cependant l'agriculteur au risque de base, soit le risque que la compensation déterminée par la mesure climatique ne soit pas corrélée avec la perte subie. Par exemple, la terre d'un agriculteur pourrait souffrir d'une insuffisance de pluie sans que ne

soit atteinte la cible de déclenchement de compensation sur un pluviomètre situé dix kilomètres plus loin. Dercons et al. (2014)¹¹ démontrent néanmoins que si un produit d'assurance indicielle est vendu à un groupe d'agriculteurs plutôt qu'individuellement, ceci peut encourager les ententes de partage de risque interne des participants. Par exemple, une communauté d'agriculteurs peut mettre en place un système par lequel une partie des risques auxquels ils sont exposés est partagée par le groupe : si certains agriculteurs souffrent de pertes alors que d'autres font des profits, un transfert est effectué des entreprises profitables vers celles qui le sont moins. En d'autres mots, l'assurance indicielle de groupe vient renforcer les ententes préalables de réciprocité, les deux types de systèmes étant des compléments. À l'opposé, les ententes de réciprocité ont tendance à diminuer la demande d'assurance individuelle car ces deux types de système sont substitués. Dercons et al. (2014) démontrent aussi que si les acteurs concernés se font présenter les produits d'assurance comme étant bénéfiques plutôt que comme des produits individuels, la demande d'assurance indicielle est plus élevée.

7. Assurance-récolte indicielle : l'exemple du Sri Lanka

Au Sri Lanka, l'économie dépend dans une large mesure de l'agriculture : 65% de la population vit en région rurale et 35% est employée dans le secteur agricole. Le riz est à la base de l'alimentation des Sri Lankais et de la production agricole, mais il est vulnérable aux aléas climatiques et est soumis à d'importantes fluctuations de prix. En outre, les producteurs font face à un marché imparfait et n'ont accès qu'à une information de marché très limitée.

De surcroît, 88% de la population rurale du Sri Lanka est pauvre et 72% des parcelles consacrées à la production de riz font moins de deux acres. Les petits producteurs agricoles doivent déployer de grands efforts pour se constituer un patrimoine et être en mesure de pourvoir aux besoins de leur famille et de mener à bien les projets qu'ils considèrent importants. L'impact des soubresauts de Dame Nature sur les revenus de ces producteurs doit être pris au sérieux afin de protéger les avoirs de ces individus et de réduire leur vulnérabilité.

Le gouvernement sri lankais offre une protection abordable et largement distribuée aux riziculteurs, mais ce produit est complexe, sa gestion est coûteuse et sa viabilité à long terme n'est pas garantie. De plus, l'indemnisation peut prendre du temps et n'est pas toujours uniforme ou équitable en raison de la corruption parfois observée.

Dans ce qui suit, nous décrivons un produit à la fois simple et innovateur d'assurance récolte basé sur des indices pluviométriques¹² qui trouve plus facilement preneur que celui offert par le gouvernement. Ce produit permet aux riziculteurs d'être indemnisés systématiquement en cas de pluies insuffisantes ou excessives afin de compenser les pertes découlant de ces mauvaises conditions climatiques.

8. Une solution simple et attrayante

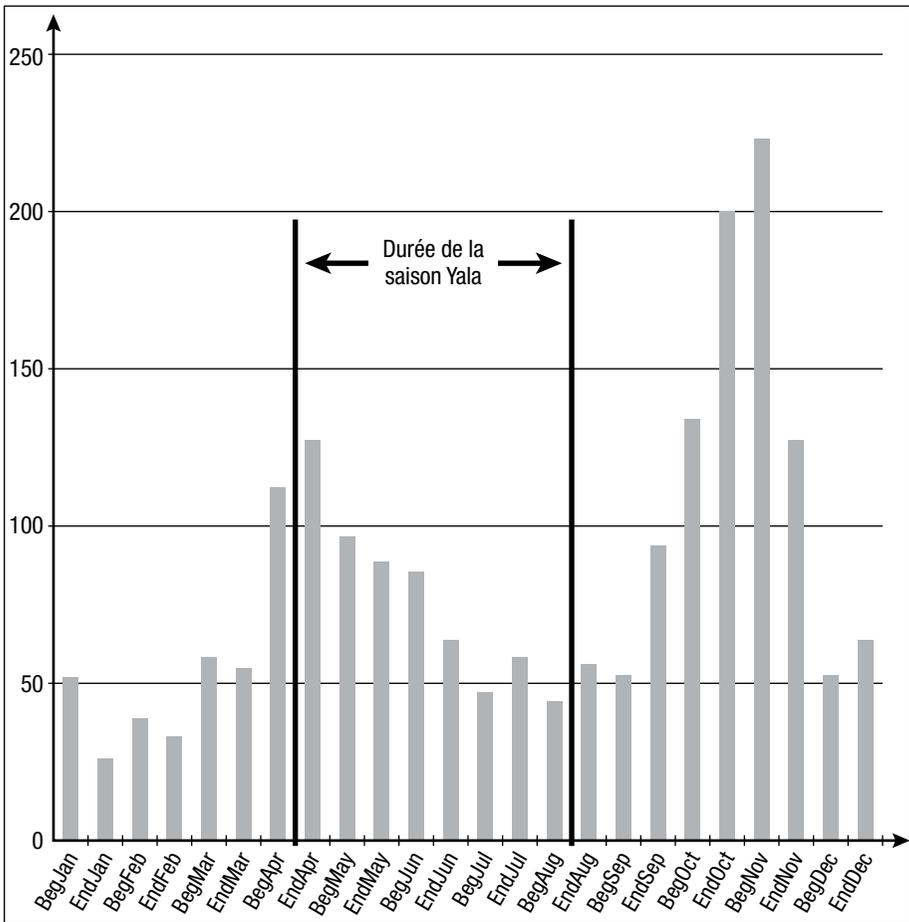
Au Sri Lanka, la culture du riz se déroule sur deux saisons appelées Yala, couvrant de mai à août, et Maha, couvrant de septembre à mars. La croissance du riz passe par trois étapes, nommément la période végétative (30 à 90 jours), la période reproductive (30 jours) et la période de maturité (30 jours). La culture peut souffrir grandement d'un manque de pluie durant la période reproductive et peut aussi être sévèrement amputée par une sécheresse durant la période végétative et le début de la période de maturité. Les plants sont aussi vulnérables à un excès de pluie durant les trois étapes: un excès de pluie durant la période végétative peut emporter les semences et causer des problèmes durant la période de germination, trop de pluie ou de nuages durant la période de reproduction peut nuire à l'éclosion des fleurs, et trop de pluie durant la période de maturité rend la récolte plus coûteuse en temps et en effort.

L'assurance-récolte indexée offerte par la SANASA Insurance Company Ltd s'appuie sur un indice pluviométrique. Selon ce principe, le contrat établi prévoit l'indemnisation systématique du producteur en cas de pluie excessive ou insuffisante, de façon à compenser la perte de récolte découlant de conditions climatiques défavorables. D'après le contrat, le pourcentage de perte est estimé à partir des données pluviométriques enregistrées à la station météorologique de référence. L'expérience décrite ici fait référence à la saison Yala et se déroule dans les régions sri lankaise Kurunegala et Bombuwela.

La Figure 1 montre les quantités moyennes de pluie enregistrées à la station météo de la région de Kurunegala. Cette région est telle que les cultures de riz reçoivent tout juste assez de pluie dans la saison Yala. Le risque majeur pour cette région est donc le manque d'eau, surtout durant les deux premières phases de la saison Yala. Les pluies excessives peuvent parfois être un problème mais, si tel est le cas, ce sera durant la période de maturité.

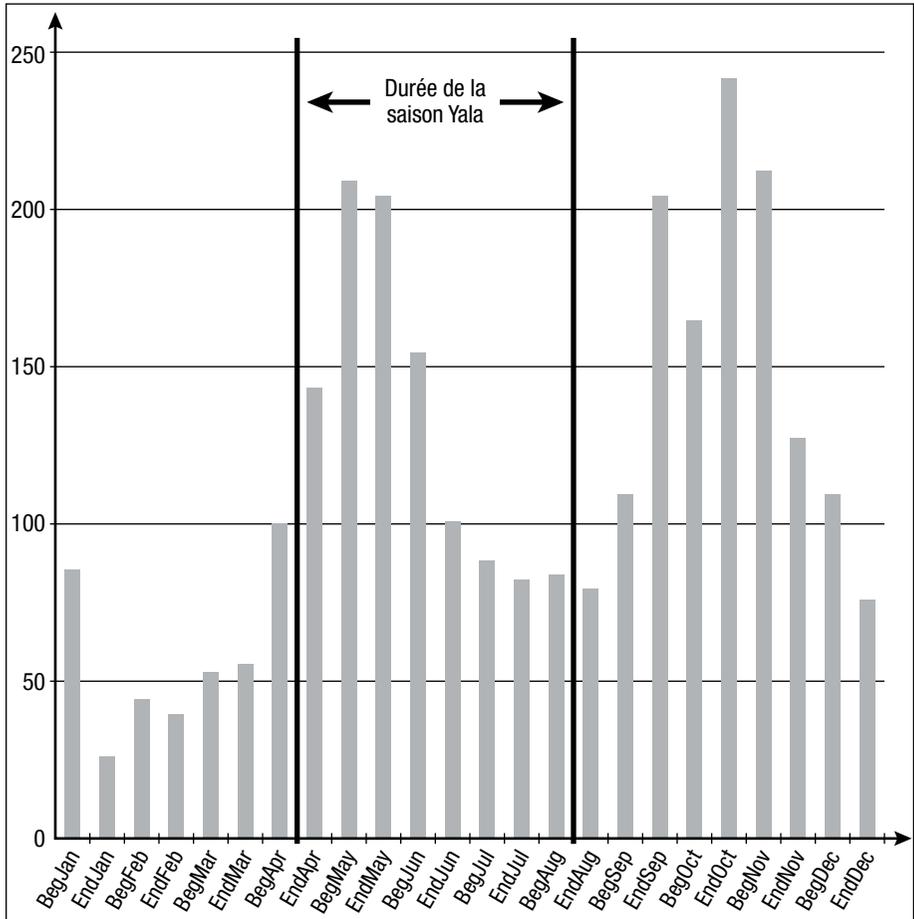
La Figure 2 montre les quantités de pluie enregistrées à la station météo de Bombuwela. Cette région est plus sujette aux fortes averses de pluie et ainsi le risque d'excès de pluie est plus important pour cette région que le manque d'eau.

FIGURE 1 Données historiques moyennes sur les averses de pluie (en millimètres) à la station météo de la région Kurunegala.



Source : Développement international Desjardins.

■ FIGURE 2 *Données historiques moyennes sur les averses de pluie (en millimètres) à la station météo de la région de Bombuwela.*



Source : Développement international Desjardins.

Pour le Sri Lanka, il est possible de connaître l'impact historique des sécheresses et du manque de pluie sur la production de riz en utilisant les taux de production et les données climatiques passés. En ce qui concerne les pluies excessives, le calcul est plus difficile car, contrairement aux sécheresses, les événements de pluies diluviennes sont souvent brefs et localisés. Les instruments relatifs à l'excès de pluie doivent donc être développés en utilisant les connaissances en agronomies et en discutant avec d'importants riziculteurs.

Le Tableau 1 montre des exemples de produits ayant été offerts aux agriculteurs des régions de Kurunegala et de Bombuwela. Comme la région de Kurunegala est surtout sujette au manque de pluie au début de la saison Yala, le produit offre une assurance contre ce risque du premier mai au 19 juillet, pour ensuite offrir une protection contre l'excès de pluie pour la période s'étendant du 20 juillet au 18 août. Le contrat proposé aux agriculteurs du Bombuwela, quant à lui, n'offre qu'une protection contre l'excès de pluie.

Si, par exemple, la quantité de pluie total tombée au Kurunegala entre le premier mai et le 9 juin est de 75mm, alors la police paiera $12 \times (90 - 75) = 180$ Roupies (Rs) à l'agriculteur. Le montant de 12 Rs par mm correspond ainsi à la valeur notionnelle d'un millimètre de pluie en deçà du seuil de 90 mm (le strike pour la première phase) par contrat. Si un contrat couvre un hectare, alors un agriculteur possédant une terre de 4 hectares se fera suggérer de souscrire 4 contrats. Notons le montant «Exit» qui spécifie la limite que versera la police pour une période de couverture donnée. Si, dans la région de Kurunegala il est tombé 0 mm de pluie entre le premier mai et le 9 juin, alors la police paiera $12 \times (90 - 0) = 1080$ Rs. Le niveau de pluie «Exit» spécifie donc la limite du contrat.

Pour chaque période d'un même contrat, les niveaux d'exercice (strike), les niveaux de sortie (Exit) et la valeur notionnelle d'un millimètre de pluie sont ajustés afin de correspondre aux niveaux de pluie dommageables pour l'agriculteur ainsi que les pertes pécuniaires encourues. La prime défrayée par l'agriculteur est obtenue en utilisant des modèles de prévisions météorologiques ou bien en se basant sur des données historiques.

■ **TABLEAU 1** *Exemples de contrats pour les régions de Kurunegala et de Bombuwela.*

Exemple de produit pour la région de Kurunegala			
Couverture commençant le	1 mai	10 juin	20 juillet
Couverture se terminant le	9 juin	19 juillet	18 août
Durée	40 jours	40 jours	30 jours
Couverture en cas de déficit de pluie			
Strike (mm)	90	65	
Exit (mm)	5	0	
Notional (Rs/mm)	12	15	
Policy Limit (Rs)	1020	975	



Couverture en cas d'excès de pluie			
Strike (mm)			200
Exit (mm)			300
Notional (Rs/mm)			10
Policy Limit (Rs)			1000
Exemple de produit pour la région de Bombuwela			
Couverture commençant le	1 mai	10 juin	20 juillet
Couverture se terminant le	9 juin	19 juillet	18 août
Durée	40 jours	40 jours	30 jours
Couverture en cas d'excès de pluie			
Strike (mm)	700	600	300
Exit (mm)	900	800	500
Notional (Rs/mm)	5	5	5
Policy Limit (Rs)	1000	1000	1000

Ce produit présente plusieurs avantages :

- **Simplicité**

Le produit est facile à comprendre puisqu'il protège contre un seul risque. Le processus est également clair et simple pour les utilisateurs.

- **Transparence**

L'indemnisation est pré-déterminée sur des bases objectives, ce qui compromet toute possibilité de fraude et évite les coûts liés à l'évaluation visuelle des dommages.

- **Rapidité**

Les paiements se font en moins d'un mois.

- **Gestion simplifiée**

Ce produit requiert peu de ressources et est entièrement objectif.

De plus, du fait qu'elle est associée au vaste réseau de coopératives financières SANASA, la compagnie d'assurance SANASA dispose d'un vecteur d'éducation et de distribution extrêmement efficace et profondément enraciné dans la communauté. Grâce à ce réseau et aux valeurs

coopératives qui l'animent, SANASA connaît bien les besoins de ses membres et ses employés sont formés pour offrir des services financiers de qualité répondant à ces besoins et conjugués à divers programmes d'éducation financière.

L'éducation des prestataires est en effet l'un des principaux facteurs de succès d'un tel programme. Cette sensibilisation doit non seulement mettre en lumière le fonctionnement du programme, mais aussi expliquer clairement que la prime payée est établie en fonction du risque, et que la prestation, bien qu'imparfaite, est globalement (et non précisément) liée à la perte. Il importe aussi d'expliquer pourquoi tous les risques ne sont pas couverts.

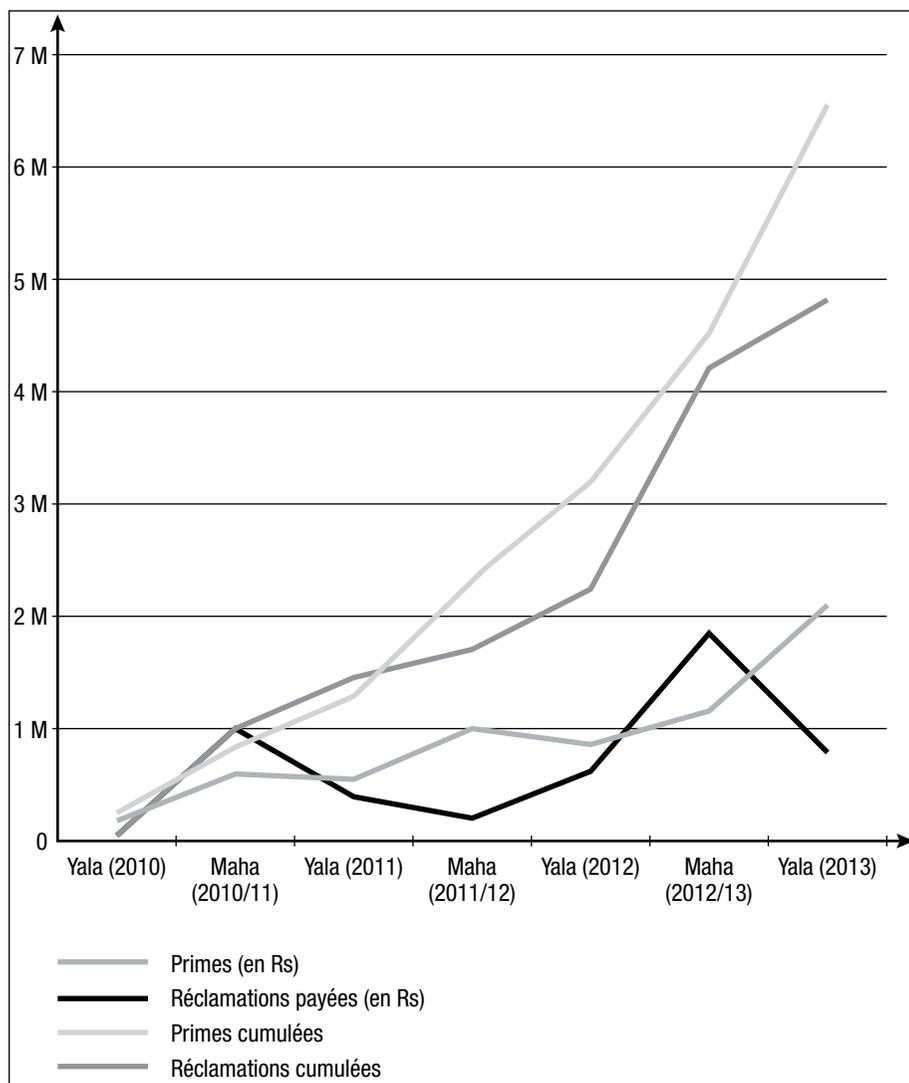
À ce jour, plus de 26 000 riziculteurs (dont 62% de femmes) et leurs familles ont bénéficié de la protection de l'assurance-récolte indexée offerte par SANASA. Le haut taux de retour sur prime (ou taux de sinistralité) devrait aider les renouvellements car il démontre que le programme est généreux et qu'il fonctionne. La Figure 3 montre l'évolution des primes et réclamations pour ces produits depuis 2010. Le ratio de perte cumulatif est jusqu'à maintenant de 73% dû à de nombreux cas de pluies torrentielles en 2012-2013. Les primes perçues progressent néanmoins à une cadence intéressante et le programme est profitable.

Ce produit a valu à la *SANASA Insurance Company Ltd* (SICL) une reconnaissance (*Agri-Business Award*) de la part de la Chambre du commerce nationale pour trois années consécutives, si bien que de nouveaux projets ont été initiés pour adapter ce produit aux cultures du thé et de la banane.

CONCLUSION

La microassurance fait tranquillement son bout de chemin dans les pays en développement, surmontant les barrières de méfiance et d'incompréhension. La route est parfois ardue mais les bénéfices qui en découlent, autant du côté des assurés que des assureurs, sont très prometteurs.

■ **FIGURE 3** *Évolution des primes perçues et des indemnités versées depuis 2010.*



Source : Développement international Desjardins.

NOTES

1. Voir, par exemple, « C. Biener et M. Eling (2012), Insurability in microinsurance markets : An analysis of problems and potential solutions, Geneva Papers » et « E. Gehrke (2014), The insurability framework applied to agricultural microinsurance : What do we know, what can we learn ?, Geneva Papers ».

2. <http://www.institut-thomas-more.org/fr/actualite/assurance-micro-assurance-et-developpement.html>

3. Guide pour l'étude de faisabilité de systèmes de microassurance santé, Tome I : Démarche, Bureau International du Travail (BIT) – Programme Stratégies et Techniques contre l'Exclusion sociale et la Pauvreté (STEP), 2005

4. La zone CIMA comprend le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la République Centrafricaine, le Congo, la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Guinée Bissau, la Guinée Équatoriale, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

5. Desjardins Développement international (2011). Étude sur la microassurance dans la zone CIMA, Dossier 4410-36-34 (0052).

6. Selon l'étude « Protéger les plus démunis » (Guide de la microassurance, BIT, Microinsurance Network et Fondation Munich Re)

7. Voir, par exemple, "Giné, X., L. Menand, R. Townsend and J. Vickery (2010), Microinsurance : A case study of the Indian rainfall index insurance market, World Bank policy research paper 5459" et "Cole, S., G. G. Bastian, S. Vyas, C. Wendel and D. Stein (2012), The effectiveness of index-based micro-insurance in helping smallholders manage weather-related risks, EPPI-Centre Systematic review".

8. Voir, par exemple, « Insurance in developing countries : Exploring opportunities in microinsurance, Lloyd's Risk Insight » et « Développement international Desjardins (2010), Étude sur la microassurance dans la zone CIMA, Dossier 4410-36-34 (0052) ».

9. Voir, par exemple, Yi, Y. (2013), Development and sustainability of emerging health insurance markets : Evidence from microinsurance in Pakistan. Geneva Papers 38, 160-180.

10. Il ne faut pas pour autant confondre l'assurance indicielle avec l'assurance catastrophique. L'assurance indicielle demande en effet que le prestataire s'assure lui-même auprès d'un réassureur. Cela demeure un défi pour plusieurs, mais s'avère néanmoins indispensable à la viabilité de tout programme d'assurance indicielle.

11. Dercons, S., R. V. Hill, D. Clarke, I. Outes-Leon et A. S. Taffesse (2014), Offering rainfall insurance to informal insurance groups : Evidence from a field experiment in Ethiopia, Journal of Development studies Vol. 106, 132-143.

12. Ce projet a été mis sur pied par Développement international Desjardins (DID), de concert avec son partenaire sri lankais *SANASA Insurance Company Ltd* (SICL), et a été rendu possible grâce à l'appui financier du ministère canadien des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement (MAECD) et du Bureau International du Travail (BIT) ainsi qu'à l'appui technique de Basix, une organisation indienne partenaire de DID.