



WORLD BANK GROUP



WORLD BANK GROUP

Academy

Académie du financement des risques de catastrophe de la Banque mondiale

L'assurance en pratique : qu'est-ce qui marche et qu'est-ce qui ne marche pas ?

Wendy Smith (en anglais seulement)

Programme pilote d'assurance pour les interventions humanitaires

- ✓ Partenaire pour la distribution ou la mise en œuvre sur le terrain
 - ✓ Subvention et financement du projet pilote
 - ✓ Informations satellitaires et données de stations météorologiques fiables pour l'analyse des risques
-
- **Événement déclencheur à haute fréquence / faible intensité**
 - **Portefeuille localisée dans une seule région**
 - **Contestation de l'intérêt assurable**



Le bon produit permettant de répondre au problème n'est pas toujours une assurance.

Projet pilote d'assurance indicielle pour les petits exploitants agricoles

- ✓ Forte corrélation entre produits et risques
- ✓ Deux partenaires de distribution « locaux »
- ✓ Subvention et financement du projet pilote
- **Plusieurs itérations du produit pour répondre aux besoins**
- **Pas de guichet d'inscription clair**
- **Manque de clarté des partenaires sur le produit et pas de possibilité de créer un lien direct avec la communauté assurée**

Taux d'utilisation : X %



Les souscripteurs doivent comprendre le produit et avoir confiance dans le mécanisme.

Régime national d'assurance agricole pour les producteurs de coton

- ✓ Forte corrélation entre les produits et le risque (paiements)
 - ✓ Réseau de distribution solide
 - ✓ Réassurance garantie
 - ✓ Programme en cours
-
- **La subvention de l'État n'est pas parvenue à l'assureur pendant plusieurs années**
 - **Non-paiement de primes au réassureur**

Non-renouvellement du programme en 2024



Les programmes durables nécessitent à la fois un financement à long terme et une répartition efficace des fonds

Qu'est-ce qui fait le succès d'un programme d'assurance ?

- L'assureur est à la recherche **d'activités rentables et durables**, tout en **gérant le risque sous-jacent** d'un souscripteur/marché cible.
- Chaque programme est adapté à des contextes uniques, avec un ensemble diversifié de parties prenantes.
- Un programme réussi garantit que tous les partenaires du programme **comprennent les objectifs et leurs rôles respectifs**.

Produit

- Sommes-nous en train d'élaborer un mécanisme qui couvre le niveau risque approprié ?
- Disposons-nous de suffisamment d'informations pour évaluer et fixer les prix avec précision ?
- Le produit est-il économiquement durable ?

Distribution

- Avons-nous évalué efficacement la demande pour notre marché potentiel ?
- Comment atteignons-nous notre marché potentiel ?
- Veillons-nous à ce que le produit soit compris tout au long de la chaîne de distribution ?

Environnement favorable | cadre propice

- Toutes les parties prenantes adhèrent-elles aux objectifs du programme ?
- Mobilisons-nous toutes les parties prenantes requises (par exemple, les communautés, l'organisme de réglementation) ?
- Comment finançons-nous le programme à la fois dans sa mise en œuvre initiale et à l'avenir ?

Thaïlande

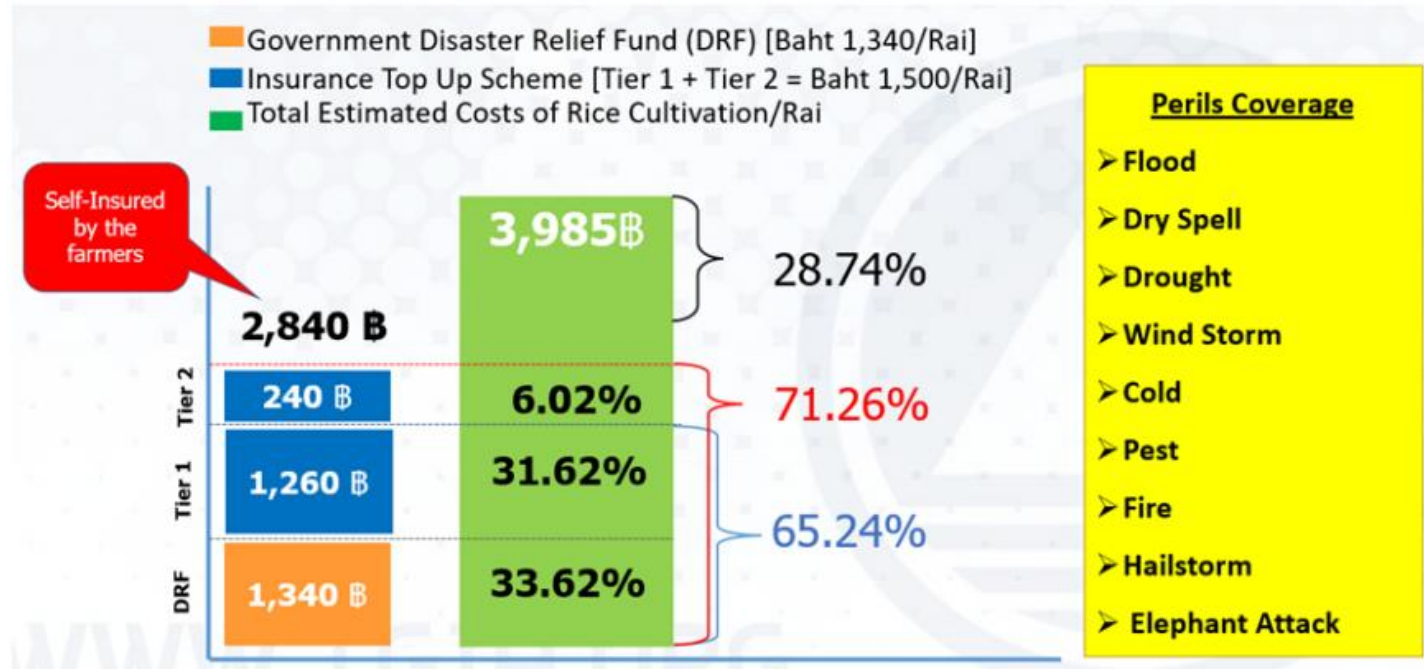
Programme national d'assurance-récolte (complément au fond de secours pour les catastrophes)

Objectif:

Structure d'assurance ajoutée au programme national de secours en cas de catastrophe afin de mieux protéger les producteurs de riz contre les principaux périls.

Facteurs de succès :

- **Approche de stratification des risques** pour protéger les agriculteurs tout en garantissant l'accessibilité financière
- **Mobilisation de l'infrastructure existante** pour améliorer l'accès, les données et les coûts d'exploitation
- **Produit**
- **Utilisation de la technologie** pour améliorer les produits (application mobile d'information sur les intrants agricoles)
- **Partenariat public-privé** entre les ministères, l'association d'assurance et les banques agricoles (BAAC)



Mexique

Protection sociale adaptative aux chocs pour les petits exploitants agricoles

Objectif:

- Réduire les lacunes en matière de protection des petits exploitants contre les risques météorologiques, grâce à une assurance paramétrique contre l'excès pluie/sécheresse.

Facteurs de succès :

- **Partenariat public-privé** avec le ministère de l'Agriculture et la compagnie d'assurance publique Agroasemex.
- **Conception et mise en œuvre du modèle du « dernier kilomètre » (94 % d'inscription)**
 - 3 zones de distribution: centres-villes (80 %), « communautés satellites » (15 %) et porte-à-porte (5 %).
 - **Séances de sensibilisation** expliquant la couverture d'assurance, les déclencheurs et le risque de base. Tous les agriculteurs inscrits sont tenus d'y assister.
 - **Supports, processus et messages conçus pour l'inclusion** (36 % de femmes, 37 % >60 ans, 9 % de communautés locales dans le registre)
 - **Ajustement des critères d'éligibilité** pour permettre aux femmes d'inscrire leurs maris à l'inscription.
- **Utilisation de la technologie** – inscription via une application en ligne, protection des données sur les agriculteurs et saisie d'informations supplémentaires (téléphone portable, preuve d'inscription avec photo).



En conclusion | Facteurs de succès

Produit

- **Produit adapté à un risque défini**
- **Bonne disponibilité des données**
 - ✓ Accès aux données satellitaires et aux données mobiles
 - ✓ Solutions, y compris l'assurance indicielle
- **Rentabilité et la viabilité économique des entreprises impliquées**
 - ✓ Mécanismes PPP
 - ✓ Mutualisation des risques, coassurance et ré/assurance

Distribution

- **Établissement d'une demande informée tout au long de la chaîne de valeur**
- **Mécanismes de distribution peu coûteux et efficaces**
 - ✓ Partenaires de distribution de confiance
 - ✓ Utilisation de la technologie, mais en tenant compte de l'équilibre entre le réseau d'agents physiques/le partenaire de distribution et les coûts
 - ✓ Utiliser des mécanismes institutionnels pour améliorer la coordination et la gestion des programmes

Environnement favorable | cadre propice

- Alignement stratégique des partenaires – **compréhension mutuelle du risque**
 - ✓ Appui de la part des acteurs qui comprennent les enjeux / opportunités
 - ✓ Alignement réglementaire
- **Viabilité à long terme (des activités)**
 - ✓ Subventions aux primes, avec plan à long terme
 - ✓ Participation à la prévention, à la gestion des risques



Wendy Smith

Responsable de l'agriculture et des partenariats

public-privé AXA EssentiALL

wendy.smith.ig@axa.com

Annexe : Structure du régime d'assurance-récolte de la Thaïlande

Zone	Tier 1 Price (Baht/Rai)		Tier 2 Price (Baht/Rai)
	BAAC	NON BAAC	Farmer Paid
Low	96 (100% Subsidy) Government @ 60% BAAC @ 40%	55 (100% Subsidy)	24
Medium		210 (Subsidy 55 Baht/Rai)	48
High		230 (Subsidy 55 Baht/Rai)	101

Coverage Perils	Flood, Dry Spell, Drought, Wind Storm, Cold, Fire, Hailstorm, Elephant Attack	Pest
	Sum Insured of Tier 1	1,260 Baht/Rai
Sum Insured of Tier 2	240 Baht/Rai	120 Baht/Rai