

Défis et Opportunités de l'Assurance Agricole

Un regard approfondi sur l'assurance agricole, ses défis et ses perspectives de croissance : Expérience de la Compagnie Nationale d ’Assurance Agricole du Sénégal (CNAAS),

CNAAS
ASSURANCE AGRICOLE

Introduction : Assurer l'Avenir Agricole

L’assurance agricole constitue un pilier essentiel pour renforcer la **résilience** des exploitations face aux risques de production, qu’ils soient d’ordre climatique ou non. Elle offre une protection aux producteurs et contribue à stabiliser leurs revenus.

Cependant, sa mise en œuvre fait face à des **obstacles spécifiques**. Cette présentation explore ces défis et les actions concrètes de la CNAAS pour les surmonter.



Présentation de la CNAAS

Société mixte innovante

Partenariat public-privé créé en 2008.

Spécialisation agricole

Couvre les risques agricoles du Sénégal.

Capital solide

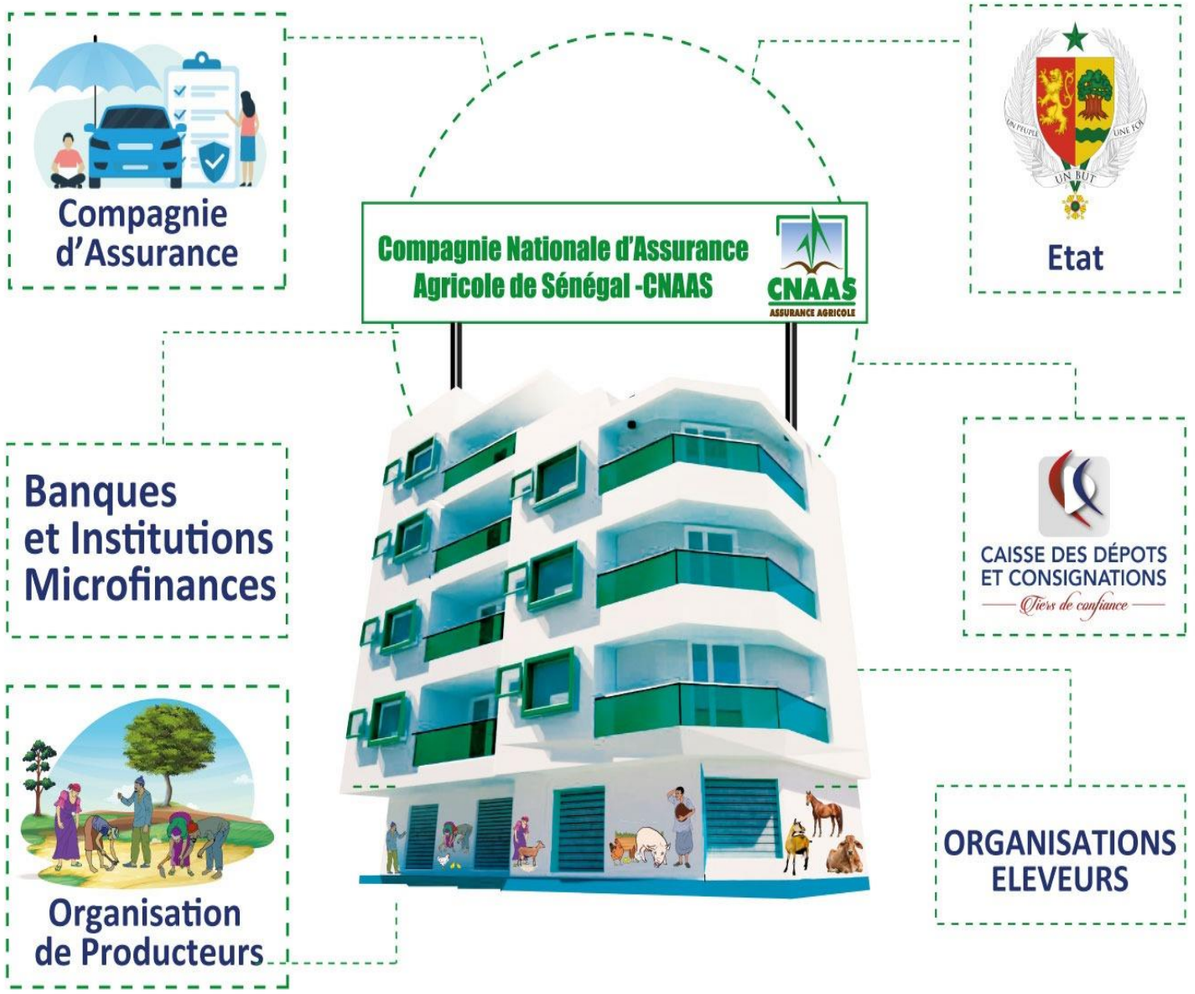
4,062 milliards FCFA avec divers actionnaires.

Soutien public

50 % de subvention sur les primes.

Avantages fiscaux

Exonération de la TCA sur les produits.



844K+

Producteurs assurés

Augmentation significative depuis 2012.

x15

Croissance CA

Croissance impressionnante entre 2012 et 2023.

7

Agences

Plus 4 bureaux, forte expansion géographique.



Missions de la CNAAS



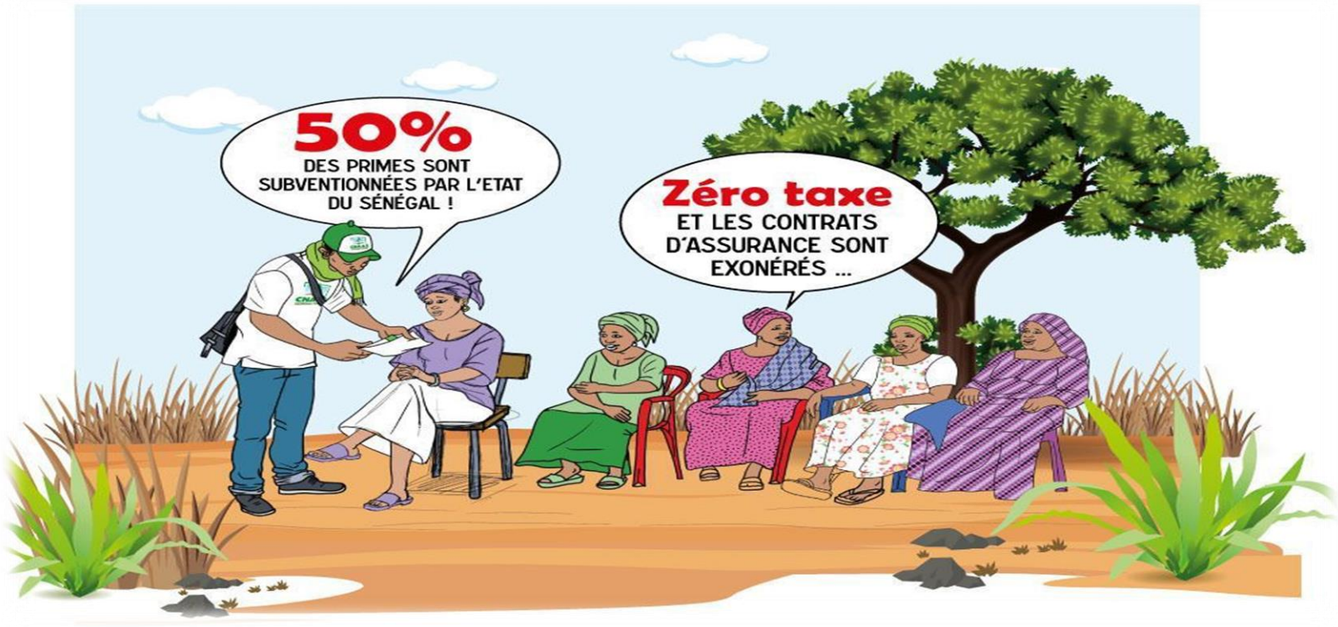
Elles découlent principalement des Articles 56 et 57 de la loi 2004-16 portant Loi d'Orientation Agro-Sylvio-Pastorale (LOASP) :

Assurer les agriculteurs contre les risques de calamités naturelles et les risques liés aux activités agro-sylvo-pastorales ;

Assurer la sécurité des productions, des revenus et des équipements des agriculteurs ;

Accompagner l'État du Sénégal dans la mise en œuvre des régimes d'assurance agricole prévus par la LOASP.

Avantages de l’Assurance Agricole



- Protection contre les impacts négatifs des phénomènes météorologiques défavorables
- Meilleur accès au crédit / meilleures conditions
- Aide à rembourser une partie du prêt en cas de sinistre
- Accès à d'autres avantages (par exemple, assurance vie / santé) et à des services à valeur ajoutée (par exemple, alertes météo)
- Accès plus facile aux intrants agricoles
- Permet aux agriculteurs de replanter et d'essayer à nouveau

PROCEDURES DE GESTION DE L'ASSURANCE AGRICOLE

Projets, Programmes et Partenaires

Programmes et Partenaires

COOPERATIVES

AFRICA Re
CICA Re
AXA Climate ou
ARC ou
ALLIENZ RE





Produits et Services Financiers

Appui

Gestion de Contrat

Primes

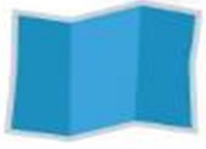
CNAAS

Primes

GIE



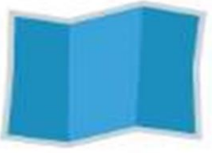
Design de l'Indice et Formation



Traité de Reassurance











INDICE D'ASSURANCE

Données Météo/ Données ETR d'Eleaf



Federations / Unions / Producer Groups / Individuals

Défi 1 : Barrières Socio-Culturelles et Religieuses

Problème : Préjugés

Des idées reçues et des croyances profondes perçoivent l'assurance comme inutile, voire contraire aux principes établis.

Défi : Compréhension

Faire de l'assurance agricole un outil reconnu de **résilience** et de protection.

Action : Éducation Ciblée

Campagnes de sensibilisation en langues locales via radios communautaires, leaders d’organisations, Chefs religieux et Animateurs et relais.

Défi 2 : Communication



Problème : Le faible niveau d’éducation des producteurs freine leur compréhension du fonctionnement de l’assurance agricole, limitant ainsi l’impact des activités de sensibilisation

Défi : Faire des requêtes auprès des partenaires pour le financement d’activités de sensibilisation ponctuelles, communication avec des supports adaptés par rapport aux cibles (flyers en langues locales, boites à images, émissions radio communautaire etc.).

Action : Élaboration de dossiers de financement, partenariats avec ONG, bailleurs et mise en place de plans ciblés.

Défi 3 : Optimisation de la Distribution



Problème : Accès difficile

Les producteurs des zones reculées ou mal desservies sont souvent difficiles à atteindre.

Défi : Modèle Hybride

Développer un réseau de distribution qui combine plusieurs canaux pour une meilleure capillarité.

Action : Renforcement du maillage territorial

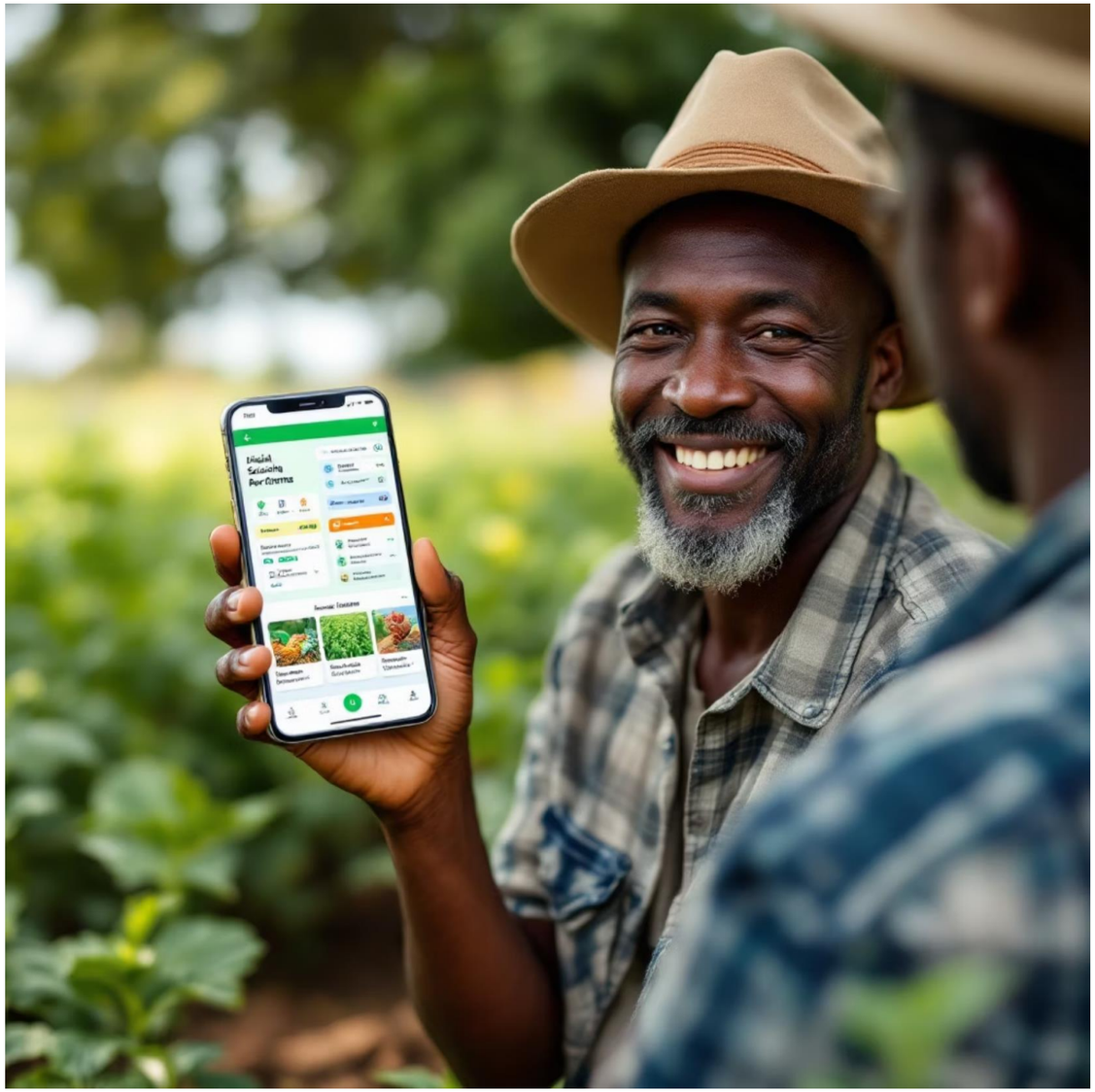
Développer un réseau de distribution décentralisé en renforçant les partenariats avec les coopératives, IF GIE et relais, afin de rapprocher l’offre d’assurance des producteurs.

Défi 4 : Lourdeur de la Souscription Manuelle

Problème : Processus de souscription long, sujet aux erreurs et complexe pour les agriculteurs.

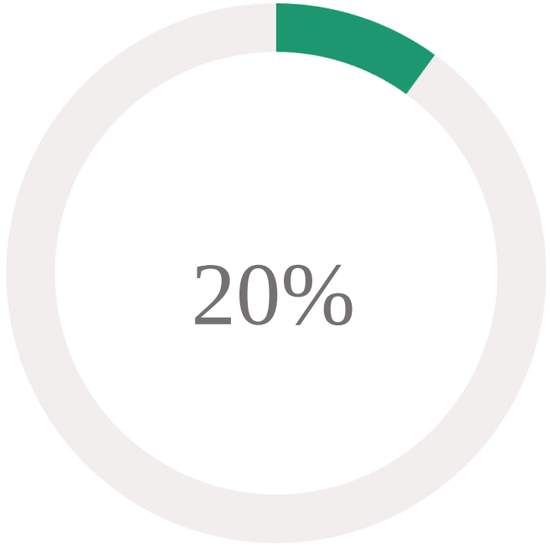
Défi : Simplifier et accélérer l'accès à l'assurance.

Action : Digitalisation complète avec **SIG**, mise en place de plateforme, applications mobiles pour la collecte des données, agents commerciaux digitalisés, et inscription par **SMS**.



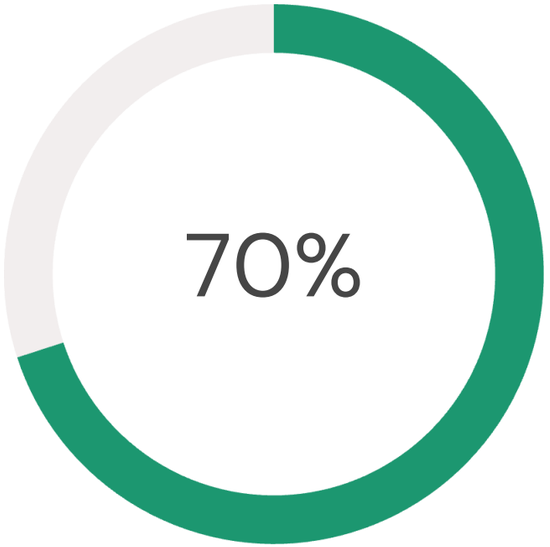
Défi 5 : Faible Pénétration du Marché

Le taux de souscription de l'assurance agricole reste **faible** dans plusieurs régions du Sénégal compte tenu du potentiel du secteur agricole.



Taux Actuel

Pénétration moyenne du marché agricole.



Potentiel

Marché non exploité à fort potentiel de croissance.



Objectif

Visibilité et accessibilité des produits.

Action

Mettre en place des **conventions commerciales** avec les banques, IMF, fournisseurs d'intrants et projets agricoles.

Défi 6 : Réputation Négative de l'Assurance



Problème : Confusion entre pertes réelles et risques assurés..

Défi : Renforcer la sensibilisation et la formation des producteurs sur les risques réellement couverts, avec des exemples concrets et des outils pédagogiques simples (boites à images..) pour clarifier le fonctionnement de l’assurance.

Action : Organiser des formations ponctuelles avec supports adaptés, mobiliser les relais communautaires et communiquer en langues locales.

Défi 7 : Retrait Progressif de l'État

> Le retrait progressif des subventions étatiques met en lumière la nécessité de renforcer l'autonomie et la pérennité de l'assurance agricole au Sénégal.



Dépendance

Taux de subvention historique de l'État.

Part Producteur

Contribution actuelle des agriculteurs. Mise en place des stratégies de graduation de la prime.

Objectif

Renforcer l'autonomie financière du secteur.

Action : Promouvoir activement la **culture de l'assurance agricole** et encourager l'implication accrue des institutions financières et des producteurs eux-mêmes.

MERCI DE VOTRE AIMABLE ATTENTION

CNAAS
ASSURANCE AGRICOLE