

(FR) Rapport de webinaire - Améliorer l'accès à l'assurance indexée sur le climat: une nouvelle approche marketing au Burkina Faso

**Making Finance Work for Africa (MFW4A), Innovations for Poverty Action (IPA), Planet Guarantee, University of Kent and Oklahoma State University** ont co-organisé le 27 juin 2018 un webinaire sur la thématique de l'assurance agricole, intitulé "*Améliorer l'accès à l'assurance indexée sur le climat: une nouvelle approche marketing au Burkina Faso*". Le webinaire a permis de présenter les résultats de différentes études menées par des praticiens et universitaires s'intéressant au domaine de l'assurance agricole au Ghana et au Burkina-Faso.

Cette session a été modérée par **Guy Menan**, responsable de la recherche et de la gestion des connaissances de MFW4A, et animée par des orateurs dont:

**Arthur Sagot-Duvauroux**, Coordinateur des projets de développement dans la région francophone d'Afrique de l'ouest, IPA (*Innovations for Poverty Action*)

**Sebastien Weber**, Directeur des partenariats, *Planet Guarantee*

**Harounan Kazianga**, Chercheur, *Oklahoma State University*

**Zaki Wahhaj**, Chercheur, *University of Kent*

Le webinaire a débuté par la présentation d'IPA (*Innovations for Poverty Action*) sur le potentiel de rentabilité de l'investissement agricole au Ghana, plus précisément les produits d'assurance destinés aux agriculteurs. Arthur Sagot-Duvauroux, le panéliste, a tout d'abord précisé que l'agriculture au Ghana est fortement dépendante des conditions climatiques et de la pluviométrie en termes de risques opérationnels et de revenus générés; tout en précisant les effets positifs et significatifs des nouvelles technologies sur les investissements (fertilisants-intrants agricoles-main d'œuvre...), les rendements et les profits des agriculteurs qui bénéficient de produits d'assurance liée à leurs activités, au détriment de subventions. Selon l'étude, les principaux obstacles à l'investissement agricole sont:

- Le manque d'investissement dans les engrais et les semences hybrides qui stimulent les rendements
- L'accès limité au crédit visant à acquérir des intrants agricoles
- Une aversion au risque lié à des contre-performances agricoles à la suite d'un investissement financier dans les intrants agricoles

Ainsi, l'étude menée auprès de centaines de ménages a montré que le risque potentiellement encouru par les agriculteurs constitue un obstacle bien plus important que l'accès au capital en matière d'investissement agricole dans le nord du Ghana. Il est également important, selon l'étude, que les premiers bénéficiaires des produits d'assurance agricole puissent être un relais de communication et de promotion pour en susciter une adoption plus large.

Par la suite, Sébastien Weber de *Planet Guarantee* a présenté les enseignements tirés des interventions de *Planet Guarantee* en Afrique de l'Ouest, et au Burkina Faso particulièrement. S'agissant des spécificités de l'assurance indexée sur les conditions climatiques, il a également indiqué qu'il s'agit d'un produit financier mieux adapté au profil des agriculteurs et aux risques encourus, comparativement à l'assurance traditionnelle. Ainsi, l'indice peut se référer à un certain niveau de

rendement agricole ou à des événements liés au climat comme la pluie, la sécheresse ou le vent. La capacité de prédiction de ces conditions climatiques et performances est également renforcée par l'utilisation de données météorologiques et satellitaires. Concernant les activités de *Planet Guarantee* en Afrique de l'Ouest (y compris Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire et Sénégal), Sébastien en a présenté la portée (nombre de clients atteints – niveaux des investissements, primes collectées et indemnités versées) ; ainsi que les différents acteurs des réseaux de distribution dont des institutions de Microfinance (IMF), des ONG, des associations de producteurs, des compagnies d'assurance / réassurance et des acteurs du secteur agro-industriel qui bénéficient ainsi de nouvelles opportunités commerciales dans ce marché sous-exploité.

Au Burkina Faso, des cultures céréalières et de coton ont bénéficié d'un programme d'assurance agricole et plus de 29 285 agriculteurs ont été couverts, avec un niveau de primes collectées s'élevant à 300 000 Euros et des indemnités versées atteignant 187 000 Euros: soit un ratio de sinistralité de 66 %. Par ailleurs, sur la base d'une étude couvrant 20 villages au Burkina Faso, Sébastien a également affirmé que les migrants urbains - ayant des proches en milieu rural - exprimaient une demande significative pour les produits d'assurance agricole liés à la pluviométrie, pendant que les compagnies d'assurance avaient l'opportunité de réduire les coûts et les délais de souscription à ces produits par les migrants urbains. Enfin, il a plaidé en faveur de certaines mesures visant à développer des initiatives d'assurance agricole, dont:

- Davantage de recherches pour mieux calibrer ces produits sur les besoins des populations-cibles ;
- Un soutien des gouvernements en termes d'éducation financière, de législation et d'incitations fiscales ;
- Des modèles innovants de commercialisation, dont le canal du mobile money ; et
- L'inclusion de la diaspora internationale dans le ciblage commercial pour accroître l'accès des ruraux à ce type de produits d'assurance agricole.

Afin de mieux explorer le potentiel que représentent les migrants urbains pour l'accès aux produits d'assurance agricole au profit de leurs proches en milieu rural, *IPA et Planet Guarantee* ont soutenu deux chercheurs, dont Harounan Kazianga et Zaki Wahhaj, qui ont mené une étude au Burkina Faso – en milieu rural et dans la capitale Ouagadougou – visant à comprendre la faisabilité d'un tel modèle de commercialisation et les déterminants d'une telle demande. En effet, la vulnérabilité liée aux chocs climatiques en Afrique est élevée, tandis que le taux de pénétration de l'assurance en Afrique est faible et les agriculteurs ont tendance à utiliser des méthodes informelles de couverture / d'assurance qui s'avèrent inefficaces. D'où l'intérêt de cette recherche selon Harounan Kazianga, qui en a fait la présentation durant cette session de webinaire.

Les principaux résultats de l'étude ont démontré l'efficacité-coût et la faisabilité de la commercialisation des produits d'assurance agricole aux migrants urbains de Ouagadougou afin que les proches en milieu rural en profitent. Ainsi, après une période de commercialisation de 3 semaines, un taux d'adoption de 22 % a été enregistré alors que ce taux oscillait entre 20-35 % en milieu rural après plusieurs années d'offre aux agriculteurs. Les coûts par souscripteur baissent également : soit 10 000 – 25 000 F CFA<sup>1</sup> pour les migrants urbains, et 20 000 – 40 000 F CFA pour les agriculteurs ruraux directement desservis. *In fine*, l'étude a montré qu'il existe de solides liens entre les migrants

---

<sup>1</sup> 1 EUR= 656 F CFA

urbains et leurs proches en milieu rural, et que la demande pour les produits d'assurance agricole basée sur la pluviométrie est importante pour les migrants urbains ayant des proches en milieu rural.

La dernière partie du webinaire a été consacrée à la session de questions-réponses. Certains participants ont soulevé des interrogations sur les différents outils nécessaires à la fourniture de services d'assurance agricole, la problématique du genre dans la conception de ce type de produits d'assurance, le mode de tarification appliqué dans l'assurance agricole, le seuil de rentabilité défini par *Planet Guarantee* dans ses programmes en Afrique de l'Ouest, ou encore le mode de constitution de l'échantillon dans l'étude d'IPA au Ghana. Relativement au seuil de rentabilité des programmes de *Planet Guarantee*, Sébastien Webber a précisé que les coûts marginaux restent importants pour les premiers bénéficiaires et qu'il était difficile pour l'institution de définir un seuil de rentabilité pour un produit d'assurance agricole pris isolément, dans la mesure où *Planet Guarantee* mutualise et capitalise sur ses programmes, aussi bien à l'échelle nationale que régionale. Cependant, l'institution a pour habitude de calculer son seuil de rentabilité en considérant une cible de 50 000 assurés par pays d'intervention, soit 200 000 assurés *a priori* dans la région ouest-africaine (4 pays d'intervention). Concernant les questions de genre, Sébastien a également expliqué que la (forte) représentativité des femmes dans ces programmes est fortement liée à la chaîne de valeur agricole et aux types de cultures pratiquées, dont le coton et le maïs par exemple.

Pour plus de plus amples détails sur les présentations des orateurs principaux et la prolifique session de questions-réponses, veuillez consulter l'enregistrement du webinaire [ICI](#).

(EN) Webinar Report - Enhancing Access to Index-Based Weather Insurance: A New Marketing Approach in Burkina Faso

**The Making Finance Work for Africa Partnership (MFW4A), Innovations for Poverty Action (IPA), Planet Guarantee, University of Kent and Oklahoma State University** organized and launched a Webinar, entitled "*Enhancing Access to Index-Based Weather Insurance: A New Marketing Approach in Burkina Faso*," on 27 June 2018. Based on the findings of studies conducted in Burkina Faso and Ghana by researchers from the University of Kent and Oklahoma State, the Webinar provided an overview of the state of index-based weather insurance in the West African region, and explored the challenges facing agriculture insurance uptake across the continent.

This session was moderated by **Guy Menan**, MFW4A Research and Knowledge Manager, and moderated by speakers including:

- **Arthur Sagot-Duvaurox**, Policy and Project Development Coordinator, IPA Francophone West Africa
- **Sebastien Weber**, Consulting and Partnerships Director, Planet Guarantee
- **Harounan Kazianga**, Researcher, Oklahoma State University
- **Zaki Wahhaj**, Researcher, University of Kent

The Webinar began with a presentation by Innovations for Poverty Action (IPA) concerning the potential for profitability of agricultural investments in Ghana, specifically insurance products for farmers. Arthur Sagot-Duvaurox, the first speaker, pointed out that the success of an agricultural endeavour in Ghana is highly dependent on the presence of operational risks, such as climatic conditions and rainfall, which can both affect income generation. Mr. Sagot-Duvaurox also brought

attention to the positive and significant effects which new technologies might have on investments (improved fertilizer, new agricultural inputs, an expanding working force, etc.), crop yields, and profits for farmers who benefit from such insurance products, instead of subsidies. According to the IPA study, the main obstacles to agricultural investment are:

- Lack of investment in fertilizers and hybrid seeds that can boost yields;
- Limited access to credit for agricultural inputs acquisition; and
- Risk aversion linked to agricultural under-performance after financial investments in agricultural inputs.

Thus, the survey of hundreds of households showed that the potential risks to farmers' activities are a much greater barrier than access to capital for agricultural investment in northern Ghana, which has traditionally been viewed as the principal barrier to entry. According to the study, it is also important for the first beneficiaries of agricultural insurance products to be communication and promotion relays in order to encourage wider adoption.

Thereafter, Sebastien Weber of Planet Guarantee presented the lessons learned from his organization's interventions in West Africa, particularly in Burkina Faso. Regarding the specificities of weather-indexed insurance, he also indicated that it is a financial product better suited to the profile of farmers and the risks associated with them, compared to traditional insurance. Thus, the index can refer to a certain level of agricultural yield or climate-related events such as rain, drought or wind. The predictive capacity of these climatic and performance conditions is also enhanced by the use of meteorological and satellite data. Regarding Planet Guarantee activities in West Africa (including Mali, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, and Senegal), Sebastien presented the scope (number of clients served, levels of investments, insurance premiums collected, and claims paid), as well as the different actors involved in distribution networks, including Microfinance Institutions (MFIs), NGOs, producers associations, insurance and reinsurance companies, and agro-industrial sector players who consequently benefit from new business opportunities in this underexploited market.

In Burkina Faso, cereal and cotton crops benefited from an agricultural insurance program, and more than 29,285 farmers were covered, with the level of premiums collected amounting to 300,000 Euros and claims payment reaching 187,000 Euros (indicating a claims ratio of 66%). Moreover, on the basis of a study covering 20 villages in Burkina Faso, Sebastien also said that urban migrants with relatives in rural areas expressed significant demand for agricultural insurance products related to rainfall, while the insurance companies had the opportunity to optimize marketing and subscription process (timeline and costs) for these products. Finally, Mr. Weber advocated that new measures to develop agricultural insurance initiatives be developed and implemented, including:

- More research to better calibrate these products to the needs of targeted populations;
- Government support in the fields of financial education, regulation, and tax incentives;
- Innovative marketing models, including a mobile money channel; and
- Inclusion of international diasporic communities in commercial targeting in order to increase the access to insurance products by rural peoples.

In order to better explore the potential of urban migrants to enhance access to agricultural insurance products for their relatives in rural areas, IPA and Planet Guarantee supported two researchers, Harounan Kazianga and Zaki Wahhaj. These researchers conducted a study in Burkina Faso—both in rural areas and in the capital, Ouagadougou—which aimed at understanding the feasibility of such a marketing model, as well as the determinants of such a demand.

Vulnerability to climate shocks in Africa remains high, while the insurance penetration rate in Africa is low, causing farmers to rely on informal methods of insurance which are often ineffective. The main results of the study have demonstrated the cost-effectiveness and feasibility of marketing agricultural insurance products to urban migrants in Ouagadougou for the benefit of their relatives in rural areas. Thus, after a marketing window of three weeks, an adoption rate of 22% was recorded—however, this rate oscillated between 20-35% in rural areas, after years of supply to farmers. The costs per subscriber also dropped: From 10,000—25,000 F CFA<sup>2</sup> for urban migrants, and 20,000—40,000 F CFA for rural farmers directly served. Ultimately, the study revealed the existence of strong links between urban migrants and their relatives in rural areas, as well as a significant demand for agricultural insurance products based on rainfall from urban migrants with relatives in rural area.

The final session of the Webinar was devoted to Questions & Answers. Participants raised questions about the different tools needed to provide agricultural insurance services, the gender issue in the design of this type of insurance products, the pricing method applied in agricultural insurance, the break-even point defined by Planet Guarantee in its West Africa programs, and how samples were set up in the IPA study in Ghana.

Regarding how Planet Guarantee break even, Sebastien Weber explained that the marginal costs remain important for the first beneficiaries, and that it was difficult for the institution to define a break-even point for each agricultural insurance product separately. As a result, Planet Guarantee pools and capitalizes on its programs at national and regional levels. However, the institution usually calculates its break-even point by considering a target of 50,000 customers per intervention country—i.e. 200,000 customers in the West African region (among the four targeted countries). With regard to gender issues, Sebastien also explained how the high level of female representation in these programs is strongly linked to the agricultural value-chain and the types of crops practiced, which included cotton and maize.

For more details on keynote presentations and on the exhaustive Q&A session, please download the webinar recording [HERE](#).

---

<sup>2</sup> 1 Euro = 656 F CFA