

Aider les agriculteurs à comprendre l'assurance indicielle: recommandations pour les initiatives d'éducation des consommateurs

Briefing Note

L'assurance indicielle est un service financier innovant qui peut aider les petits exploitants agricoles à gérer certains des risques liés aux conditions météorologiques. D'un côté, l'offre accrue de ce service financier représente une formidable opportunité à la fois pour les agriculteurs et pour les prestataires. D'un autre côté, la complexité de cet outil de gestion des risques peut conduire à mettre sur le marché des produits d'assurance indicielle mal compris, susceptibles de faire plus de mal que de bien.

Sur la base des enseignements et des réflexions issus des projets d'assurance indicielle et d'éducation financière, ainsi que des recherches en économie comportementale, le Réseau d'action mondial sur l'assurance agricole (GAN), coordonné par le Programme Impact Insurance de l'Organisation internationale du travail et soutenu par l'Agence américaine pour le développement international (USAID), a développé cet ensemble de recommandations relatives à l'éducation à l'assurance pour soutenir le secteur dans la mise en place de ce type d'intervention.

Dans l'élaboration de ces lignes directrices, nous nous sommes particulièrement attachés à souligner l'importance de choisir des moments propices à l'apprentissage, de favoriser l'apprentissage par la pratique et de rendre l'apprentissage amusant et interactif. Ces trois aspects sont importants pour aider les agriculteurs à acquérir des connaissances propres à combler leurs lacunes de savoir-faire.

1. COMMENCER PAR SENSIBILISER ET ACCROÎTRE LA CONFIANCE DES AGRICULTEURS DANS L'ASSURANCE INDICIELLE

Un moyen efficace de sensibiliser et de gagner la confiance des agriculteurs est de recourir à des canaux de communication de masse. Les médias de masse sont en effet plus susceptibles d'atteindre des personnes qui ne chercheraient pas d'elles-mêmes à se familiariser avec l'assurance et qui sont analphabètes. En outre, la télévision et la radio sont considérées comme dignes de confiance et généralement divertissantes. Les contenus diffusés par téléphone mobile, par SMS ou messages vocaux, et les vidéos ludo-éducatives ont également le potentiel de toucher un large public de manière efficace.

2. RENFORCER LES CONNAISSANCES DES AGRICULTEURS SUR L'ASSURANCE INDICIELLE PAR LE BIAIS D'INTERVENTIONS DE PROXIMITÉ

La sensibilisation et la confiance ne suffisent pas. Les agriculteurs ont également besoin de contenus éducatifs plus complexes pour les aider à identifier les risques, à comprendre les concepts d'assurance et d'assurance indicielle, à comparer différentes stratégies de gestion des risques et à concevoir une stratégie optimale pour gérer leurs risques. Les sujets traités peuvent inclure par exemple: les types d'indices et la construction des indices, les seuils de déclenchement, les cultures et les risques couverts, les prestations, et le calcul des indemnités. Les agriculteurs doivent être conscients que les indemnités sont basées sur un indice et non sur le niveau des pertes individuelles, et qu'elles peuvent s'avérer supérieures ou inférieures aux pertes réelles subies en fonction des situations. Des approches de relation directe, telles que des ateliers, sont souvent plus appropriées pour transmettre ce type d'informations complexes et permettre l'utilisation de techniques de simulation qui peuvent aider à retenir les connaissances transmises.

3. PROMOUVOIR LA VENTE RESPONSABLE

La qualité de l'information est importante pour que les agriculteurs puissent prendre des décisions d'assurance fondées. Il arrive cependant que le personnel de certaines entreprises ou de certains canaux de distribution aie lui-même des connaissances insuffisantes sur les concepts relatifs à l'assurance indicielle, ou ne parvienne pas à les transmettre clairement. Les interventions visant à favoriser la vente responsable doivent particulièrement s'attacher à développer des supports d'information sur la gestion des risques et l'assurance indicielle pour combler les lacunes du personnel.

4. IDENTIFIER DES INITIATIVES NATIONALES/RÉGIONALES AVEC LESQUELLES COLLABORER

Il est important pour les intervenants qui investissent dans l'éducation à l'assurance indicielle de ne pas rester isolés. En cartographiant les initiatives existantes au niveau national ou régional, ils peuvent identifier des opportunités de partenariat. Établir des liens avec des programmes sociaux, des initiatives gouvernementales d'éducation financière ou des programmes universitaires permet de s'assurer que le secteur de l'assurance contribue aux contenus relatifs à la gestion des risques et à l'assurance.

5. LIER L'ÉDUCATION À L'OFFRE DE PRODUITS DISPONIBLE SUR LE MARCHÉ

Une plus grande sensibilisation et une meilleure connaissance de l'assurance ne se traduisent pas toujours par des changements de comportement. Pour stimuler les comportements de protection contre le risque, les intervenants doivent prendre en compte les différentes contraintes qui empêchent les clients potentiels d'acheter de l'assurance indicielle. L'une des stratégies consiste à essayer de minimiser le délai entre le moment où un agriculteur prend la décision d'achat et l'achat lui-même, en programmant les interventions juste avant ou pendant la période de vente.



6. METTRE EN PLACE DÈS LE DÉBUT UNE STRATÉGIE DE SUIVI-ÉVALUATION

Mettre en œuvre un bon système de suivi n'est pas coûteux et peut être très fructueux dans la mesure où les données collectées peuvent aider à affiner et à améliorer l'intervention. Suivre les coûts et les dépenses, les délais d'action, le niveau de satisfaction des participants et les taux d'adhésion, par exemple, sont des actions basiques qui peuvent être facilement mises en œuvre. Les évaluations sont habituellement plus coûteuses et impliquent davantage de travail que le suivi.

7. EFFECTUER UN TEST PILOTE PRÉALABLE DE L'INTERVENTION

Le test pilote est une étape importante qui contribue à identifier les problèmes potentiels et les difficultés imprévues avant le déploiement général de l'intervention, et qui offre la possibilité d'apporter des changements rapidement et à moindre coût. Il permet de vérifier la réaction du public cible aux supports développés et à confirmer que le contenu et les méthodes de diffusion sont adaptés.

Sous l'égide de l'Organisation Internationale du Travail, le programme Impact Insurance aide le secteur de l'assurance, les gouvernements et leurs partenaires à exploiter pleinement le potentiel de développement social et économique de l'assurance. Anciennement Fonds pour l'innovation en micro-assurance, le programme a été lancée en 2008 grâce au généreux soutien de la Fondation Bill et Melinda Gates et a par la suite bénéficié du financement de plusieurs autres bailleurs de fonds, notamment la Fondation Z Zurich, la Fondation Munich Re, le Groupe de la Banque mondiale, l'USAID, l'AFD, FSDA, Africa Re et AusAID. Plus d'informations à l'adresse: <http://ilo.org/impactinsurance>