

# Formation à

# LA FINANCE VERTE INCLUSIVE

## Module 5.5 : Microassurance climatique et agricole



Préparé par :

**Les coordinateurs du groupe d'action de l'e-MFP «Finance verte inclusive et intelligente face au climat» (GICSF-AG)**

Davide Forcella (JuST Institute, GICSF-AG, CERMi)

Natalia Realpe Carrillo (HEDERA Sustainable Solutions, Institut de recherche pour le développement durable, GICSF-AG)

## Objet

Les modules de formation à la finance verte inclusive sont destinés aux parties prenantes intéressées en vue de les initier au sujet.

## Propriété intellectuelle

Le groupe d'action de l'e-MFP «Finance verte inclusive et intelligente face au climat» (GICSF-AG) est le propriétaire de cette formation. Son nom doit être inclus et reconnu dans chaque exemplaire et chaque utilisation de la présente formation. Cependant, la formation comprend également des documents d'autres membres du GICSF-AG et d'autres parties prenantes du secteur. Toutes les sources sont reconnues dans la mesure du possible. Nous remercions tous les participants dont le travail a contribué aux documents présentés dans cette formation. Tous les documents du module de formation qui sont la propriété intellectuelle de tiers demeurent la propriété intellectuelle de ces tiers et ne font l'objet d'aucun transfert de propriété intellectuelle. Les sources des documents et les références à la propriété intellectuelle incluses dans les diapositives doivent être conservées et reconnues dans chaque exemplaire et chaque utilisation du présent module de formation. Les auteurs du module de formation doivent être inclus et reconnus dans chaque exemplaire et chaque utilisation du présent module de formation.

## Auteurs

Davide Forcella (JuST Institute, GICSF-AG, CERMi)

Natalia Realpe Carrillo (HEDERA Sustainable Solutions, Research Institute for Sustainability (RIFS), GICSF-AG)

## Comment citer ce document

Forcella, D. and Realpe Carrillo, N., e-MFP GICSF-AG (2021) Formation sur la finance verte inclusive. Plateforme Européenne de Microfinance, Groupe d'action «Finance verte inclusive et intelligente face au climat» (e-MFP GICSF-AG)

# 5. Produits et services financiers et non financiers verts

**1. La finance verte inclusive**

**2. Stratégie verte**

**3. Évaluation et gestion des vulnérabilités**

**4. Évaluation et gestion des impacts  
négatifs sur l'environnement**

**5. Produits et services financiers et non  
financiers verts**

**6. La finance verte inclusive et le genre**

**7. La finance verte inclusive et la  
numérisation**

# Produits et services financiers et non financiers verts I

**GI.0**  
Stratégie  
environnementale  
définition et mise en œuvre

**GI.1**  
Identification des  
risques et des  
opportunités  
environnementaux

**GI.2**  
Gestion des risques et  
des opportunités  
environnementaux

**GI.3**  
Produits et services  
verts  
Financiers et non financiers

*Cette norme concerne l'offre et la fourniture de produits et services « verts » aux clients. Les services financiers et non financiers sont évalués. Les produits financiers comprennent les crédits « verts », mais aussi les assurances, les épargnes et les transferts d'argent. Les services non financiers comprennent la sensibilisation, la formation, l'assistance technique et les partenariats.*

# 5.5 Microassurance climatique et agricole

**Quels types de produits de microassurance  
climatique connaissez-vous ?**

**Connaissez-vous les avantages et les  
inconvénients des différents produits ?**

# Microassurance indexée : Exemple de niveau méso I

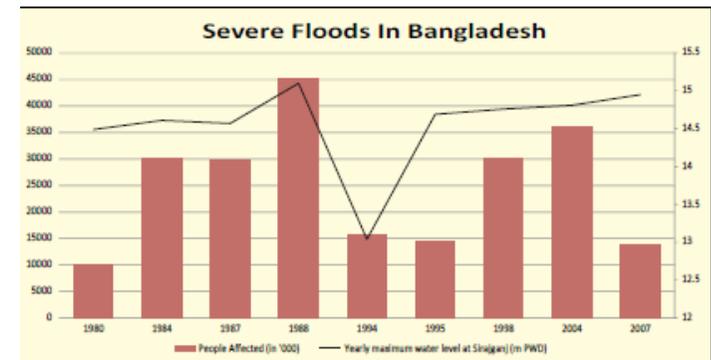


## Indices des produits d'assurance contre les inondations

- **Gestionnaire du projet :** Oxfam
- **Partenaire de réassurance :** Swiss Re
- **Partenaire d'assurance :** Pragati Insurance Limited (PI)
- **Organisme de financement :** Agence Suisse pour le Développement et la Coopération



BANGLADESH



Partenaire technique : Institute of Water Modeling (IWM)  
 Partenaire local de mise en œuvre : Manab Mukti Sangstha (MMS) (ONG locale)  
 Conseiller de projet : Palli Karma Sahayak Foundation (PKSF)

# Microassurance indexée : Exemple de niveau méso II

**Transfert du risque d'inondation à l'assurance**

Renforce l'efficacité de la gestion des catastrophes et de la préparation au risque

**Développement d'une communauté à faible revenu**

Garantit la disponibilité des liquidités via une assurance indemnisation

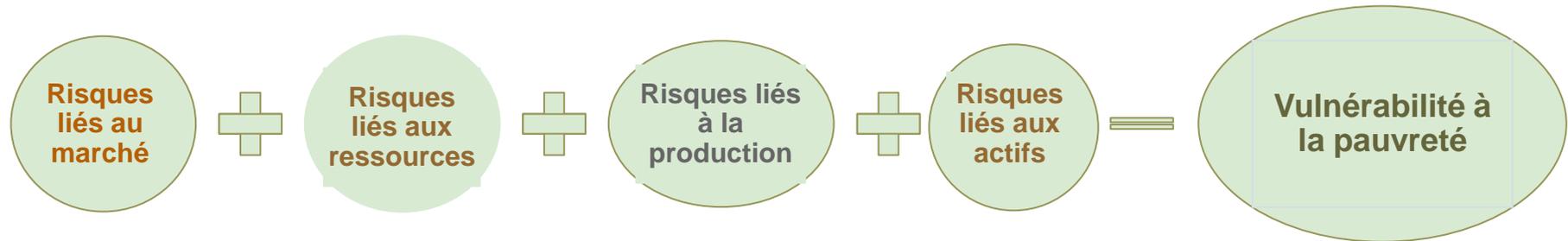
Données sur les inondations pour le calcul des paiements (remboursement) -

**Niveau d'eau qui déclenche l'indemnisation**

Zone	Nombre de foyers	Niveau d'eau déclenchant (mPWD)
Aknadighi	148	14,35
Boro Chouhali	56	11,35
Fulbari	119	12,85

# Microassurance climatique

## Risques du secteur agricole liés au changement climatique



Stratégie de réduction des risques :

- 1) Stratégies d'adaptation informelles et individuelles (diversification des cultures, etc.)
- 2) Filet de sécurité (soutien mutuel)
- 3) **Microassurance non indexée**

↓  
**PROBLÈME**  
**Covariabilité**

## Offre et demande en matière de microassurance climatique

### **Macro**

Gouvernement : promoteur et souscripteur de la politique

### **Méso**

Coopératives, IMF, etc.

### **Micro :**

Souscripteurs : individus, exploitants, micro-entreprises, etc.

Le niveau micro est celui où la réussite est la moins garantie, car pour atteindre le seuil de durabilité, il faut réaliser d'importantes économies d'échelle.

Il existe une certaine flexibilité dans les interventions d'agrégation des risques

## Microassurance indexée I

- **Potentiel** : aborder les obstacles au développement liés à l'exposition catastrophique aux risques météorologiques (court terme, normalement 1 an)



- **Remboursement** : basé sur la valeur réalisée de l'indice de référence, pas sur les pertes actuelles
- **Importance** : **corrélation** entre l'indice et les pertes (de plus grandes variations dans la valeur de l'indice sont liées à des pertes plus importantes)

## Microassurance indexée II

### Indices pour l'agrégation des pertes

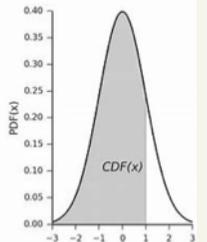
- Agrégation des pertes parmi les populations normalement dans une même zone géographique
- Utilisation de **données agrégées** liées à la production (par ex., assurance reproduction indexée)
- **Remboursement difficilement influençable** par les acteurs qui souscrivent l'assurance



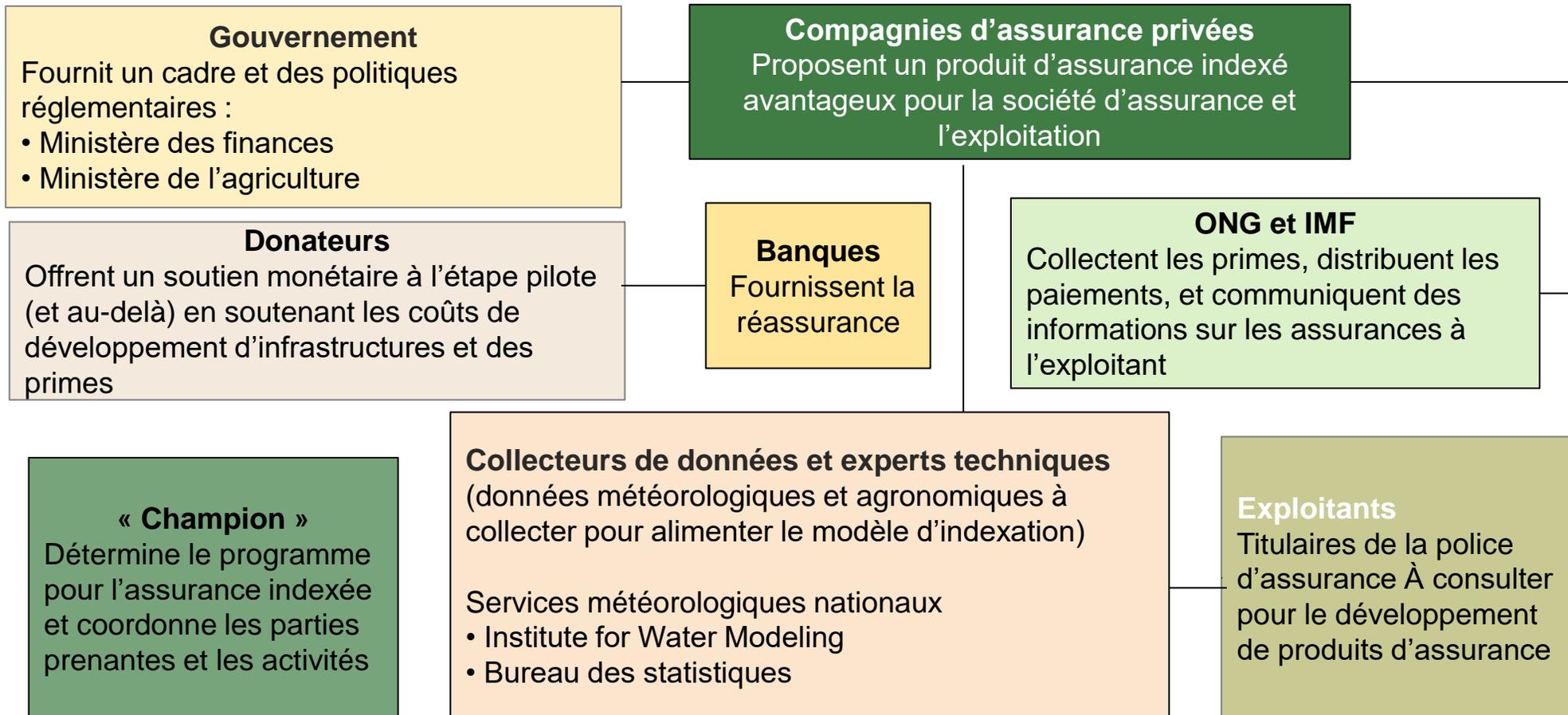
### Indices météorologiques

- Mesure des événements météorologiques en corrélation avec les pertes des souscripteurs (base pour le remboursement)
- **Le paiement** est une somme donnée lorsque l'événement prédit (mesuré ex ante dans une zone spécifique) se produit (FAO 2005)  
par exemple, mesures de pluviométrie comme indicateur d'inondation ou de sécheresse

## Microassurance indexée III

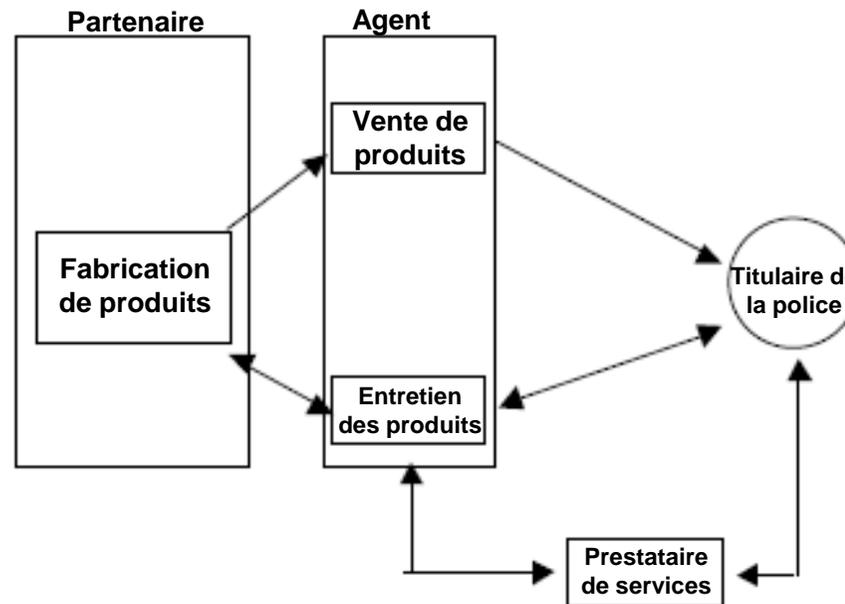
Avantages	Inconvénients
<p>Réduction :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Du risque moral</li> <li>- De la sélection adverse</li> <li>- Des coûts de fonctionnement</li> </ul> <p>Liés à une microassurance non indexée</p>	<p><b>Le risque de base</b> peut entraîner une limitation de la demande</p>  <p>Les individus peuvent ne pas souhaiter payer une assurance qui ne couvre pas les pertes actuelles</p>
<p>Répond à plusieurs obstacles au développement liés à l'exposition catastrophique aux risques météorologiques</p>	<p>Les individus ont du mal à comprendre l'<b>approche probabiliste</b> liée au calcul du bonus</p> 
	<p>De bons récepteurs sont nécessaires pour capter <b>les données des stations météo</b></p> 

## Parties prenantes clés



# Stratégie pour les IMF

## 1) Agir comme canal de distribution : « Modèle Agent (IMF) - Partenaire »



**Source** : Bamako 2000 : Innovations dans l'assurance de la microfinance comme produit microfinancier

## 2) Souscrire à une police pour protéger leur portefeuille contre le risque climatique

## Modèle Agent - Partenaire

Acteur	Avantages
<p><b>IMF (Agent)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Faible investissement initial</b> en capital et faibles coûts variables (formation du personnel limitée à la vente et au marketing)</li> <li>- Lancement et <b>déploiement à grande échelle rapide</b> de certains produits</li> <li>- <b>Conformité aux exigences légales et réglementaires</b></li> <li>- Potentiel de <b>flux de revenus stables</b></li> <li>- <b>Utilisation de la société de microassurance pour mieux comprendre le secteur</b> (qui définit les termes du produit de microassurance vert, le déclenchement des paiements, les événements assurables, les primes de risque à la charge des clients, le type de produit, etc.)</li> </ul>
<p><b>Partenaire</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Accès aux clients des IMF</b> (nouveau marché)</li> <li>- <b>Accès</b> aux clients avec une expérience financière préalable (antécédents financiers)</li> <li>- <b>Réduction des coûts</b> des transactions déjà effectuées par l'IMF (coûts de criblage)</li> <li>- <b>Réputation</b> : De nombreux partenaires tirent avantage de la perception qu'ils contribuent au <b>bien-être des groupes à faible revenu</b></li> </ul>

# Souscrire à une police pour protéger le portefeuille contre le risque climatique

Classification des crédits considérés comme à risque du point de vue climatique

(Client à risque) par niveau de risque (score)



Comment couvrir les portefeuilles de crédits des clients qui sont assujettis au même risque de catastrophe ?

*Exercice : Répartissez-vous en 2 groupes :*

- **Groupe 1** : discutez de la manière de classer les clients en termes de risque climatique
- **Groupe 2** : discutez de la manière de couvrir le risque des clients assujettis au même risque climatique

# Réassurance / Financement et refinancement

Accès au financement  
pour les paiements des  
clients



Comment et où les IMF obtiennent-elles  
l'argent pour rembourser plusieurs clients  
ayant subi les mêmes pertes ?

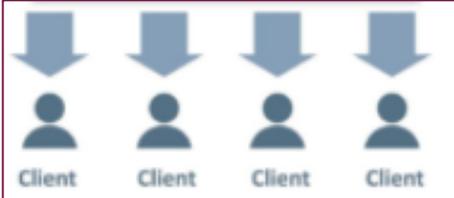
Institutions de  
refinancement



Institutions de réassurance  
Indemnisation en cas d'urgence



IMF



## Conception des produits / services

Pour tous les produits de microassurance (indexés ou non), les canaux de distribution doivent avoir les caractéristiques suivantes :

Simplicité

Accessibilité

Rapport  
qualité-prix

Efficacité

## Flexibilité I



## Flexibilité II

**Paiement déduit des  
revenus des exploitants**

**Caractéristiques d'un contrat de microassurance des récoltes FLEXIBLE :**

- **Les clients exploitants paient au moment de la récolte**

**Période de couverture**

**Premier  
paiement  
forfaitaire**

**RÉCOLTE**

**TAUX DE PARTICIPATION = 72 %**

## Date de départ dynamique



### **Contrat indexé sur la pluviométrie**

Lorsqu'il y a suffisamment d'eau pour commencer à planter lors de la phase la plus critique :  
ensemencement, floraison et récolte (adapté aux zones à cycle de croissance des récoltes  
très variable)

## Recommandations pour la mise en œuvre

- 1) Reconnaissez les différences géographiques dans les activités de production des foyers et des entreprises, les vulnérabilités aux risques climatiques, et la disponibilité des données sur la météo et les pertes
- 1) Identifiez et abordez les besoins en transfert de risque de catastrophe météorologique sans perturber les mécanismes de transfert de risque existants
- 1) Faites preuve d'innovation, tout en reconnaissant les limites imposées par les institutions et les contraintes légales et réglementaires du marché local

## Couverture dans une période de production prédéterminée

1. « MicroEnsure a utilisé un **indice de jours de sécheresse** dans l'élaboration de plusieurs produits d'assurance sécheresse qui réduit la période de couverture de l'ensemble de la saison à une seule fenêtre de jours consécutifs sans précipitations »

Source : 2011, GlobalAgRisk, « Rapport sur l'état des connaissances - Développement du marché de l'assurance indexée sur la météorologie Considérations clés pour la durabilité et le déploiement à grande échelle » PAG 26

2. **Produit d'assurance indexé sur la météo  
Garantie replantation (RPG) - Acre**

Un paiement de l'assurance est déclenché si l'indice météo indique un début de conditions météorologiques défavorables pendant la **phase de germination**.

### L'expérience de Jacinta

Source : « L'assurance fonctionne ! » L'histoire de Jacinta Mutuse | [Index Insurance Forum](#)



## L'expérience de Jacinta

*« Lorsque j'ai vu l'argent arriver sur mon téléphone via M-Pesa, j'étais sûre qu'on m'avait envoyé de l'argent par erreur.*

*Alors j'ai attendu que l'émetteur m'appelle pour me demander de rembourser ».*

*« Je vais acheter des Douma 43 pour la prochaine saison des plantations, car ce sont des graines qui retiennent l'humidité et ont un meilleur rendement que les graines classiques »*

Source : [« L'assurance fonctionne ! » L'histoire de Jacinta Mutuse | Index Insurance Forum](#)

1) Grâce au règlement rapide des sinistres, les exploitants achètent rapidement des sacs de graines de rechange - **Jacinta a planté ses graines au cours des dernières semaines**

2) Jacinta a choisi de répondre à d'autres besoins de son foyer avec l'argent reçu :  
**« J'ai réglé une dette avec l'argent »**

Source : [« L'assurance fonctionne ! » L'histoire de Jacinta Mutuse | Index Insurance Forum](#)

## Reconnaître les difficultés et modifier les termes du contrat

- Contrat d'assurance : **Banque mondiale (CRMG)**
  - Portée : **Indice de sécheresse** du Groupe de gestion des risques liés aux produits de base
- Clients : **Petits producteurs de maïs et de cacahuètes**

« Au Malawi, en raison des difficultés opérationnelles (liées aux problèmes de recouvrement des crédits), le contrat d'assurance en **phase pilote a dû être modifié pour passer du maïs et des cacahuètes au tabac.** »

## Reconnaître l'importance des partenariats



### Éthiopie :

Une assurance intempéries a été proposée par le biais d'un contrat de groupe dans le cadre duquel les membres existants ont reçu une formation individuelle et collective intensive sur les concepts et les mécanismes de l'assurance, ainsi que sur les avantages collectifs et individuels. Ces formations ont été dispensées par une société d'assurance officielle.

Par contraste, le marketing a été effectué par une mutuelle informelle spécialisée dans les funérailles. La confiance dans les prestataires de services, la connaissance des produits et l'intégration du mécanisme de partage des risques dans le groupe ont conduit à une plus grande participation, en particulier dans le groupe qui a reçu une formation sur les avantages collectifs de l'assurance.

## Impact sur les clients

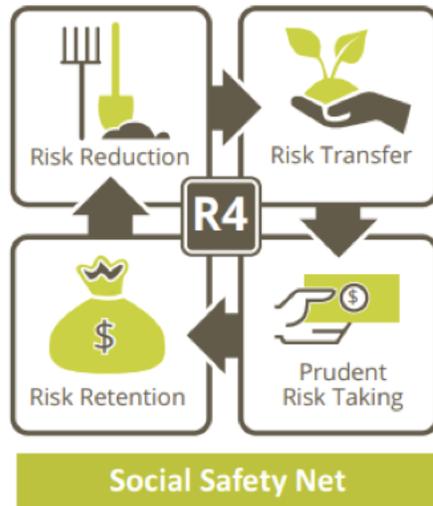
Initiative de résilience rurale R4 2011

- Gérer le risque climatique pour augmenter la sécurité alimentaire et le revenu des exploitants



**Les exploitants les plus pauvres peuvent payer une assurance indexée sur le climat par leur travail.**

## Le système R4



« En cas de choc, l'indemnisation des pertes liées à la météo permet aux exploitants de ne pas avoir à recourir à des mesures désespérées... (elle permet) la vente de moyens de production et encourage une récupération plus rapide. En protégeant les investissements des exploitants en cas de mauvaise saison, le système R4 leur permet... »



- 1) En Éthiopie, **les exploitants assurés réalisent plus de deux fois plus d'économies que ceux sans assurance**
- 2) Ils **investissent plus** dans les graines, les engrais et les moyens de production, comme les bêtes de labour

# Les résultats du système R4

<b>Paiement</b>			 \$ 17,000	 \$ 320,000	 \$ 24,000	 \$ 38,000	 \$ 450,000	
<b>Prime d'assurance</b>	 \$ 2,500	 \$ 27,000	 \$ 215,000	 \$ 275,000	 \$ 283,000	 \$ 306,000	 \$ 370,000	
<b>Capital total assuré</b>	 \$ 10,200	 \$ 73,000	 \$ 940,000	 \$ 1,3m	 \$ 1,2m	 \$ 1,5m	 \$ 2,2m	
<b>Nombre d'exploitants assurés</b>	 200	 1,300	 13,000	 18,000	 20,000	 26,000	 32,000	 40,000
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Pays</b>	Ethiopie	Ethiopie	Ethiopie	Ethiopie Sénégal	Ethiopie Sénégal	Ethiopie Sénégal	Ethiopie Malawi Sénégal Zambie	Ethiopie Malawi Sénégal Zambie

## L'assurance ASKI aux Philippines

Aux Philippines, où le changement climatique se traduit par une fréquence et une sévérité plus élevées des catastrophes naturelles, ASKI Group of Companies, Inc. (ASKI) propose des produits dédiés aux efforts de secours et de reconstruction, un fonds d'épargne de résilience, et même des crédits de réhabilitation et des crédits-relais pour les clients les plus durement touchés.

L'institution microfinancière philippine propose également des services de microassurance agricole afin de réduire les risques auxquels sont confrontés ses clients.

# L'assurance ASKI aux Philippines

<https://www.youtube.com/watch?v=DX-G4WLSNzs>



# L'assurance APA au Kenya

APA Insurance Ltd (APA) a élaboré et mis en œuvre des programmes d'assurance indexés du bétail et de l'indice de rendement des superficies :

## ***Assurance du bétail indexée (IBLI)***

Le bétail est le principal actif et la principale source de revenu dans les régions du nord du Kenya, composées principalement de terres arides et semi-arides. APA met en œuvre le programme IBLI depuis 2015 au Kenya. IBLI assure les éleveurs contre la détérioration du fourrage, qui peut entraîner des sécheresses et des pertes de bétail. La disponibilité du fourrage est déterminée d'après des données satellite. Grâce à cette solution, les éleveurs sont désormais capables d'acheter du fourrage pour maintenir leur bétail en vie ou le transporter vers de meilleurs pâturages en période de sécheresse.

## ***Assurance de l'indice de rendement des superficies (AYII)***

Le produit AYII indemnise les exploitants lorsque le rendement moyen de leur superficie descend en-dessous d'un niveau déterminé, quel que soit le rendement réel de l'exploitation de chaque client. Cette assurance agricole protège les exploitants contre les dommages aux récoltes assurées causés par des précipitations excessives, des inondations, le gel, la grêle, les canicules, les tempêtes, les nuisibles et les maladies incontrôlables et la sécheresse.

# L'assurance APA au Kenya

<https://www.youtube.com/watch?v=W-P9eiG4sfU&t=8s>



**Source :** Prix européen de la microfinance 2022. <https://www.european-microfinance-award.com/>

## TSKI aux Philippines

Taytay Sa Kauswagan (TSKI) a commencé comme une organisation chrétienne pour le développement sans capital-actions et à but non lucratif, en 1986 aux Philippines. Elle dispose aujourd'hui de 117 succursales avec plus de 2000 employés desservant 340 000 clients dans tout le pays.

La politique établie de TSKI est de donner des produits de première nécessité pour une valeur de 4,11 euros à ses clients touchés par tout type de catastrophe. Immédiatement après le typhon Haiyan, tout le personnel a été envoyé sur le terrain pour voir comment se portaient les clients, mais pas pour exiger un paiement : les paiements étaient uniquement sur la base du volontariat.

Le personnel de terrain a également offert de l'aide sous forme de nourriture et de produits de première nécessité qui ont aidé les clients à gérer les conséquences de la catastrophe.

Une mission médicale et un programme alimentaire à destination des clients touchés ont été organisés en coopérations avec des bénévoles de l'hôpital d'Iloilo (Iloilo Doctors' Hospital) et des infirmières de l'Université d'Iloilo, avec des médicaments fournis par le Ministère de la santé.

# TSKI aux Philippines

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=352&v=cVyEIMBaxNE&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?time_continue=352&v=cVyEIMBaxNE&feature=emb_logo)



# Avec nos remerciements !

Davide Forcella : [davide.forcella@yahoo.it](mailto:davide.forcella@yahoo.it)  
Natalia Realpe Carrillo : [natalia@hedera.online](mailto:natalia@hedera.online)

Contact e-MFP  
Joana Afonso : [jafonso@e-mfp.eu](mailto:jafonso@e-mfp.eu)