

Assurance bétail indicielle – Programme Borana, Éthiopie

Présentation au 10^e Forum consultatif sur la réglementation de la micro-assurance



Par : Melkachew Temesgen

Directeur, Département micro-assurance, Oromia insurance Company S.C
25 mai 2017, Kampala, Ouganda

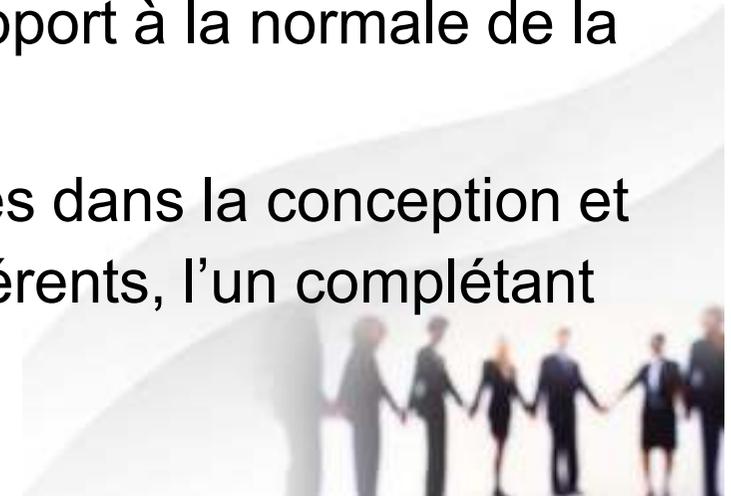
Contexte de l'ABI

- Le programme Borana d'assurance bétail indicielle est un contrat de protection d'actifs conçu pour indemniser les éleveurs en cas de pénurie de fourrage résultant d'une sécheresse.
- Il utilise un indice NDVI pour déclencher l'assurance qui couvre le bétail.
- Le satellite surveille les conditions de pâturage qui servent de critère indicatif de la santé du bétail.
- Lancé en août 2012
- Actuellement fonctionnel dans 10 districts d'Éthiopie

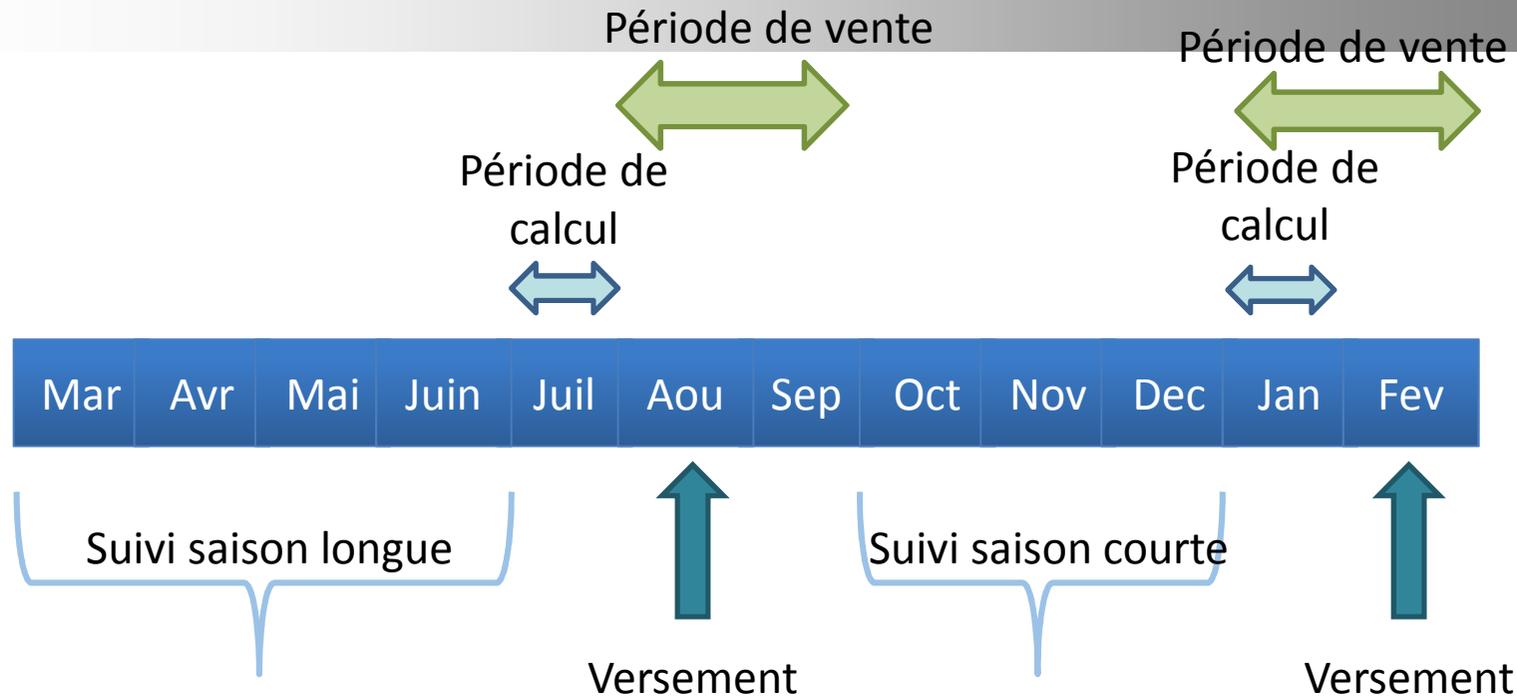


Conception du produit ABI

- Régime volontaire : les éleveurs achètent le produit en fonction du nombre de têtes de bétail et de leur capacité de paiement.
- Contrat annuel combinant deux saisons de couverture : LRLD (58%) (mars – septembre) et SRSD (42%) (octobre – février).
- Le contrat divise les woreda (districts) en sous-ensembles pour assurer la fiabilité des mesures de l'indice.
- La fonction de paiement saisonnier repose explicitement sur l'écart cumulatif de l'indice NDVI par rapport à la normale de la saison de couverture.
- Deux sources de données NDVI utilisées dans la conception et la tarification du contrat (2 satellites différents, l'un complétant l'autre)



Cycle du contrat ABI



- Prendre des mesures pendant la saison des pluies permet de déterminer la disponibilité de fourrage pendant la saison sèche.

- Les versements peuvent être réalisés à temps pour protéger le bétail.



Tarification /souscription

- Le juste **taux de prime** est calculé selon l'approche de tarification non paramétrique sur expérience :
 - taux de prime annuel estimé en fonction de la moyenne des taux de paiement annuels sur la base des données de 1982-2011
 - les taux de paiement annuels sont construits en combinant deux taux de paiement saisonniers.
- **La tarification** a été réalisée à l'aide de la méthode de simulation Monte Carlo.
- **Somme assurée** basée sur le montant requis pour garder un animal en vie en cas de grave pénurie de fourrage.
- Des niveaux de déclenchement (10e au 30e percentile) ont été définis avec différentes fréquences de paiement et différents taux de primes.
- Les éleveurs/agrégateurs ont choisi le 20e percentile avec un paiement global tous les 2,5 ans.
- Sur la base du niveau de déclenchement sélectionné, des taux de prime pure (7,5% - 11%) ont été fixés pour différents sous-groupes en fonction de leur historique de sécheresse.



Distribution et marketing

- Les canaux de distribution sont principalement les coopératives et mutuelles établies par les éleveurs.
- Des volontaires ont été recrutés pour mener des actions de vulgarisation de l'assurance sur une base contractuelle.

Marketing :

- La promotion ciblée des produits a été réalisée par le biais de la radio sous forme éducative ou de discussions.
- Des affiches et des bannières ont été installées dans les principales villes de chaque woreda/district.
- Casquettes et t-shirts.
- Éducation à l'assurance pour les éleveurs
- Accent mis sur les leaders d'opinion/Aba Gadas



Sinistres & réassurance

- La lecture de l'indice est réalisée par l'ILRI et les taux de paiements sont fournis à l'OIC .
- Le calcul des montants à verser est réalisé par l'OIC sur la base des montants assurés prédéterminés pour chaque saison de couverture.
- Affiches et bannières utilisées pour l'annonce des valeurs de l'indice.
- Cérémonie organisée à l'occasion du versement des prestations.
- À cette date la réassurance est confiée à Africa Re.
- Traité en quote-part avec 40% de conservation.



Pérennité & valeur pour le client

- Le niveau d'adoption de l'assurance est faible
- Nécessité de convaincre l'organe réglementaire et le gouvernement d'accorder l'attention voulue à l'ABI pour assurer la pérennité et la viabilité.

Avantages sociaux psychologiques pour les clients :

- Protection psychologique contre les risques de perte
- Maintien du statut social au sein de la communauté

Avantages économiques pour les clients

- Bon rapport coût/efficacité – la prime est abordable pour les éleveurs et la compensation potentielle adaptée
- Stabilité économique – amortissement des pertes causées par la sécheresse pour les ménages
- Amélioration de la qualité de vie – protection contre les effets déshumanisants de la pauvreté



Galatoomaa!!!

Merci !!!!!

