DE MUTUALITÉ AGRICOLE (CNMA), AU *SOIR D'ALGÉRIE* :

doit être obligatoire»

Il faut penser maintenant à d'autres modèles d'assurances. Nous sommes en train de maturer des produits, notamment en cas de pertes de revenus. Notez que la Caisse a mis en place l'assurance perte d'exploitation qui couvre le chef d'entreprise, notamment l'agriculteur. En dehors des risques climatiques, des risques sanitaires, vous avez donc les risques de marché. L'agriculteur peut être ruiné parce que sur le marché, le prix de la pomme de terre dégringole et ce sont des choses qu'il ne maîtrise pas. Or, le principe de l'assurance, c'est qu'elle obéit à un aléa qui ne dépend pas de la volonté humaine. Ce qui nécessite une logistique, tout un travail pour y parer. Mais on y arrivera. Je ne pense pas que demain on ne puisse pas développer ce type de produits. Le marché est là. La demande est également là. Il suffit seulement de conjuguer les besoins techniques aux besoins réels, de concevoir des produits pour lesquels chacun trouvera son intérêt.

Mais des agriculteurs se plaignent souvent du manque d'assurance, des retards d'indemnisation, de la cherté des tarifs…

Qu'on cesse de prendre en charge les opérateurs contre le risque, je dirais à titre social. Je pense, c'est très important, que chacun doit se prendre en charge. Nous allons y arriver. A un moment donné, l'Etat a fait des efforts. Mais jusqu'à quand ? L'agriculteur est tout à fait prêt à payer le prix mais à condition qu'il soit pris en charge dans son risque et qu'il soit indemnisé dans les délais les plus courts. C'est un problème de confiance. Notez que la CNMA, depuis maintenant trois ans, a indemnisé à hauteur de 15 milliards de dinars de sinistres. C'est quand même important. Et pour les risques, hormis l'automobile, les délais d'indemnisation ne dépassent pas les dix jours. Nous sommes en train de réduire d'une manière drastique les délais d'indemnisation. Mieux que cela, nous sommes même arrivés à faire des avances sur sinistres dans les 48 heures, en attendant de finaliser les dossiers. Les résultats sont là. Je vous cite un exemple : à Souk-Ahras, après les chutes de grêle, c'est ce que nous sommes en train de faire. Il y a eu quand même une forte chute de grêle à l'est du pays, durant les deux derniers mois, qui a eu d'énormes conséquences notamment sur la culture céréalière. Nous étions présents avec nos experts, nous avons minimisé au maximum les délais. On a indemnisé quand même pour 200 millions de dinars de sinistres.

Comment se porte justement la CNMA ?

Nous avons publié récemment notre bilan. Nos résultats sont très bons. Nos réserves excellentes. Nous venons d'augmenter notre capital social qui passe de 1 à 3 milliards de dinars. Ça veut dire que nous sommes en train de renforcer nos capitaux propres et notre solvabilité. En matière de placements financiers, la CNMA est l'institution qui place le plus sur les marchés. Cela dénote notre aisance et des résultats très intéressants qui nous permettent d'accompagner le monde agricole et halieutique. A ce niveau, il ne faut pas oublier que la CNMA est centenaire, elle est solide financièrement et techniquement. Les résultats enregistrés démontrent une nette évolution dans les deux dernières années (291% en 2014) en matière de résultats nets. Et là, nous ne sommes qu'à nos débuts, parce qu'il y a un plan d'action qui a été mis en place sur 5 ans. Nous commençons déjà à récolter un peu les fruits de cette nouvelle stratégie.

Il faut penser maintenant à d'autres modèles d'assurances. Nous sommes en train de maturer des produits, notamment en cas de pertes de revenus. Notez que la Caisse a mis en place l'assurance perte d'exploitation qui couvre le chef d'entreprise, notamment l'agriculteur.

Mais la conjoncture économique et financière actuelle ne risque-t-elle pas d'impacter le dynamisme de la caisse et le développement de l'assurance ?

Vous savez que l'assurance en général est tributaire de l'activité économique. Sachant que le secteur que nous couvrons connaît une évolution certaine, nous évoluons avec, d'une manière positive. Je pense, dans cette conjoncture, que les compagnies d'assurances en général et la CNMA en particulier auront un rôle important à jouer durant les prochaines années. Leur rôle est un élément moteur notamment pour drainer l'épargne. On veut en tant qu'assureur-mutuel drainer l'épargne des agriculteurs, des pêcheurs et de la population et on peut jouer ce rôle. Nous pourrons constituer des capacités financières importantes qui pourront servir demain à faire face à un certain nombre de risques et soulager l'Etat. On veut s'impliquer.

Vous venez d'évoquer la mise en place d'un plan d'action. Pouvez-vous être plus explicite ?

Nous investissons énormément dans tout ce qui est gestion et prévention du risque. Apprendre à nos agriculteurs, à nos éleveurs et maintenant nos pêcheurs, à gérer le risque est la première des choses à faire. L'assurance sans gestion et prévention du risque n'est pas l'assurance. L'assurance agricole obéit à des critères, des préalables. Prenons l'exemple de la fièvre aphteuse, cette épizootie qui a fait beaucoup de mal à nos éleveurs et détruit une bonne partie de notre cheptel. Malheureusement, la majeure partie des éleveurs n'était pas assurée et ceux qui l'étaient ont touché leurs indemnités dans les dix jours. Les résultats sont là. Mais les régions où la fièvre aphteuse n'a pas sévi sont celles où le taux d'assurés était le plus élevé. Les éleveurs ont souscrit, contracté des assurances (mortalité) parce que le risque mortalité prend en charge les maladies obligatoires, telles la brucellose, la tuberculose et autres. Or, on vérifie d'abord si l'étable est conforme et on exige que le cheptel soit vacciné. Si l'éleveur ne répond pas à ces deux critères, il est non assurable. Toutefois, la majeure partie des éleveurs n'était pas assurée parce qu'elle ne voulait pas se soumettre à ces obligations. Mais les éleveurs professionnels qui ont une conduite d'élevage saine, qui suivent leur cheptel et qui vaccinent leurs animaux, viennent s'assurer. On les indemnise et nos experts font même des visites inopinées, d'accompagnement, et gratuitement. Il faudra, ce faisant, que l'assurance agricole soit obligatoire. Elle n'est pas obligatoire. Il faudrait qu'elle le soit. Il faut que l'Etat puisse demain imposer à l'agriculteur de s'assurer. Libre après aux compagnies de savoir le prendre en charge. Ailleurs, les assurances agricoles sont obligatoires. Cela étant, je lance un appel pour la mise en place d'une assurance contre les risques de calamités agricoles, à l'instar de ce qui a été fait pour les catastrophes naturelles. L'idée a été envisagée un moment et la CNMA s'y est intéressée, mais elle a été abandonnée. Il serait opportun de la relancer.

Mais l'assurance Cat-Nat ne suscite pas encore une forte adhésion. Vouloir imposer une assurance agricole obligatoire ne serait-il pas inopérant ?

Nous avons, il est vrai, une part de responsabilité. Nous n'avons, peut-être, pas communiqué convenablement et l'assurance contre le risque automobile nous colle à la peau. Toutefois, je pense qu'on arrivera facilement à persuader l'agriculteur plus facilement qu'un industriel, car l'agriculteur est tout à fait sensible. Il reste captif aux problèmes auxquels il est confronté. Quand il sait que quelqu'un l'accompagne, il sera acquis.

Donc, le plan d'action en question entend remédier à cette désaffection…

Il fallait bien qu'on se remette en cause pour bien répondre aux exigences de ce marché. La première tâche consistait à évaluer notre mode d'organisation, nos capacités à faire face, nos points forts et nos points faibles. Il s'agissait, à partir de cette évaluation, de mettre en place un plan stratégique quinquennal pour mener à bien notre métier et arriver à concrétiser les objectifs qu'on s'était fixés. Ce plan stratégique 2015-2019 repose essentiellement sur deux axes importants : faire un travail de proximité et investir dans le capital humain et les systèmes d'information. Ce qui a été décliné sous forme d'actions concrètes sur le marché. Notez la multiplication du réseau avec l'ouverture d'un grand nombre d'agences, et par conséquent la création de plusieurs postes d'emplois, ainsi que la formation de 450 personnes, sur une durée de deux ans et ce, dans les techniques de vente et distribution, d'accompagnement… Nous avons également misé sur le développement d'un système de reporting, d'outils d'aide à la décision… Nous avons aussi lancé des travaux de réflexion sur nos offres.

Je lance un appel pour la mise en place d'une assurance contre les risques de calamités agricoles, à l'instar de ce qui a été fait pour les catastrophes naturelles. L'idée a été envisagée un moment et la CNMA s'y est intéressée, mais elle a été abandonnée. Il serait opportun de la relancer.

Le lancement de ce plan donne-t-il déjà des résultats ?

L'année 2015 a été très bénéfique dans tous les compartiments de gestion. Comme je l'indiquais, tous les indicateurs sont au vert. Mais ce n'est pas pour autant qu'on va s'en réjouir. Nous ne sommes qu'au début. Il y a un gros travail à faire à l'intérieur de ce marché, où nous pouvons assumer le rôle de locomotive pour ce secteur, pour la politique de développement en œuvre. Il faudra que les pouvoirs publics puissent compter sur des institutions financières pour les accompagner. Sinon, on risque d'être en marge, en décalage par rapports aux objectifs que le ministère de l'Agriculture, du Développement rural et de la Pêche s'était fixés. On doit jouer notre rôle pleinement dans l'accompagnement, la préservation des biens, la sécurité du revenu. On a misé sur une amélioration, une augmentation de nos résultats d'au moins 11% à 12% chaque année. Pour l'exercice précédent, cet objectif a été atteint et nous prévoyons de l'atteindre également durant l'année en cours, malgré toutes les difficultés. Et à partir de là, peut-être réorienter notre démarche.

Cette stratégie intègre-t-elle également le monde rural ?

La CNMA veut être l'acteur incontournable, le levier du développement de la politique agricole et rurale, l'institution par excellence du monde agricole et rural. Nous avons aussi pour vocation, mission, le développement de la micro-assurance qui intègre la protection sociale, en milieu rural, où vivent douze millions d'Algériens et qui doivent être couverts. Nous avons organisé des rencontres pour la mise en place d'une assurance destinée au monde rural, cette sphère qui est complètement dépourvue de protection économique et sociale. La micro-assurance est en train de se mettre en place à travers un certain nombre de réseaux. Il faut des réseaux sur lesquels nous puissions compter. Car, il est difficile d'aller de foyer en foyer et notre réseau d'agences ne suffit pas. En ce sens, nous comptons mettre en place des relais avec des coopératives et des associations de manière à installer cette assurance dans les endroits les plus reculés d'Algérie. Malheureusement, cette population n'est pas connectée totalement. D'où l'opportunité de l'utilisation des technologies de la communication et de l'information. C'est un domaine, la micro-assurance, pour lequel nous avons déjà agi depuis deux ans et nous œuvrons actuellement, afin de présenter toute une gamme de produits qu'on a décidé d'appeler *Ta'mine el thika* (l'assurance de confiance), des produits adaptés, avec des tarifs accessibles, des facilités. Nous souhaitons que les agriculteurs, les pêcheurs viennent s'assurer.

Cela suffira-t-il ?

D'abord, il faut qu'ils entrent en force dans le capital social de la CNMA. La CNMA peut constituer pour le monde agricole et rural une force très importante. Malheureusement, nous n'avons que 155 000 sociétaires. C'est peu par rapport au nombre d'agriculteurs. Il y a un travail énorme à faire à ce niveau. Nous devons renforcer le sociétariat. Ce qui s'inscrit dans le cadre de la concrétisation des objectifs du Plan stratégique. Ce travail ainsi que l'opération de renouvellement des conseils d'administra des caisses nous donnent l'opportunité, ainsi, d'augmenter le sociétariat et de le stimuler. Je considère qu'il faut revenir aux principes de la mutualité. J'y crois car c'est ce qui va constituer une force pour les secteurs de l'agriculture et de la pêche.

Comment voyez-vous l'avenir de l'assurance agricole ? Quelles sont les perspectives pour la caisse que vous dirigez ?

L'avenir de l'assurance agricole ? Il est prometteur ! Concernant la CNMA, elle peut être la première compagnie, la première institution financière de ce pays. Elle a toutes les chances. Certes, nous avons le soutien total du ministère, à charge cependant pour la CNMA de se remettre en cause et de répondre à la demande, d'accompagner la mise en œuvre du programme de développement sectoriel.

C. B.