CHÉRIF BENHABILES, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CAISSE NATIONALE

«L'assurance agricole

«L'assurance agricole doit être obligatoire», plaide le directeur général de la Caisse nationale de mutualité agricole (CNMA), Chérif Benhabiles, qui appellera également à l'institution d'une assurance des calamités agricoles. Dans cet entretien, le premier manager de la CNMA, une institution financière déjà centenaire et leader du secteur des assurances agricoles avec 78% de parts de marché, revient sur la participation de la caisse au Salon international de la pêche et de l'agriculture et sa contribution au développement de ce secteur. Comme le DG de la CNMA explicitera la dynamique engagée en matière de diffusion de la culture de prévention et de gestion du risque dans le monde agricole et rural, la proximité et l'offre de produits adaptés notamment à travers la micro-assurance. Soucieux du rôle moteur que peut jouer la CNMA dans la mobilisation de l'épargne domestique, Chérif Benhabiles insistera à maintes reprises sur la nécessité de «revenir aux principes de la mutualité», de consolider le mutualisme qui «a de l'avenir dans le pays», d'augmenter le sociétariat. En outre, le DG de la CNMA qui explicitera le plan d'action stratégique 2015-2019 lancé par la caisse, escomptera, ce faisant, des perspectives prometteuses tant pour l'assurance agricole et halieutique que pour l'établissement qu'il dirige depuis maintenant deux ans.

C. B.

Propos recueillis par Chérif Bennaceur

Le Soir d'Algérie : **Vous avez participé au Salon international de la pêche et de l'aquaculture SIPA-2015 qui s'est déroulé du 1er au 4 octobre 2015 à Oran. Quel sens revêt votre implication dans cette manifestation ?**

Chérif Benhabiles : Le Salon international de la pêche et de l'aquaculture est pour nous un événement important pour plusieurs raisons. La première, c'est que nous sommes de plain-pied dans ce secteur. Cela fait déjà très longtemps que nous activons dans le domaine de la pêche, avant même qu'il ne soit rattaché au ministère de l'Agriculture et du Développement rural. Quand nous avons eu vent qu'il y avait une vraie politique de développement, notamment aquacole, nous nous y sommes tout de suite intéressés, car nous savions qu'une politique doit être soutenue par un certain nombre d'instruments financiers. C'est un marché important et nous nous sommes immédiatement impliqués. Nous avons pris attache avec les services du ministère de la Pêche et des Ressources halieutiques pour leur offrir des services, notamment en matière d'assurances qui couvrent le monde de la pêche, dans tous ses compartiments, que ce soit le revenu du pêcheur, son exploitation et même les assurances liées à sa personne, sa famille, ou la survenue d'accidents. Il y avait une demande importante, un intérêt avéré. Nous avons ainsi mis en place des comités conjoints et nous travaillons dessus depuis déjà deux ans. Maintenant, on se félicite que le secteur soit rattaché au ministère de l'Agriculture et du Développement rural. Entre-temps, nous avons mis en place un certain nombre de produits qui couvrent la pêche et l'aquaculture et que nous sommes en train de commercialiser, de vulgariser. Il y a d'ailleurs des perspectives énormes dans le secteur de la pêche, de l'élevage. L'aquaculture a un grand avenir dans notre pays, et la CNMA veut se positionner comme leader incontesté dans ce domaine, pour anticiper, aller de l'avant, au service de cette frange de la population.

Photo : Samir Sid

Chérif Benhabiles se dit très impliqué dans le marché de la pêche.

Et parce que l'agriculteur a besoin de produits qui couvrent un certain nombre de risques, il ne trouve cependant rien. Et même s'ils existaient, leur tarif serait tellement important que l'agriculteur ne pourrait s'assurer.

Vos prestations dans ce domaine diffèrent-elles de celles liées à l'agriculture et l'élevage ?

C'est davantage un travail de ciblage. Il y a un certain nombre de besoins qui sont, dirais-je, communs. Mais il y a des particularités pour la pêche. Des différences même dans le produit d'assurance. Ainsi, la mortalité aquacole diffère d'une région à une autre, ce qui implique des offres différentes, adaptées. Nous disposons d'une cartographie des risques que nous sommes en train d'actualiser et qui nous permet d'adapter nos produits suivant les régions, leurs spécificités, selon les cultures. Nous avons mis en place une panoplie de produits adaptés, que nous sommes en train de commercialiser. Certains sont déjà lancés sur le marché et nous avons des contrats qu'on est en train de commercialiser au niveau de certaines agences régionales. Des rencontres ont d'ailleurs été organisées à travers un certain nombre de régions, notamment à Boumerdès et Ténès. Il y a eu un engouement. C'était l'occasion de sensibiliser le monde aquacole, lui faire connaître les caisses. Le convaincre que la CNMA n'est pas là pour vendre des produits, mais pour lui apporter une certaine sécurité, un savoir-faire. Nous sommes là pour intéresser nos pêcheurs à la gestion et la prévention du risque. C'est un concept qu'il faut inculquer même dans la pêche.

Les pêcheurs souscrivent-ils à cette démarche ? Y croient-ils ?

Ils comprennent, certes, mais c'est un long chemin. Une seule rencontre ne suffit pas pour dire que nous avons réussi. Ce sont des rencontres répétées où nous devons sensibiliser, redonner confiance. C'est un travail permanent. D'ailleurs, l'assurance est un contrat de confiance qui associe l'assuré et l'assureur. Si le pêcheur ne croit pas à cette institution, il la rejettera quel que soit le produit d'assurance que nous lui offrons, fût-il le meilleur. C'est en ce sens que nous œuvrons à rapprocher le pêcheur de nos agences, dans le but de constituer une force pour cette institution, créée voilà plus d'un siècle par les agriculteurs pour les agriculteurs. Nous voulons ainsi ouvrir nos caisses à un nouveau type de sociétaires qui sont les pêcheurs, les opérateurs aquacoles. Leur expliquer qu'ils vont y trouver un double intérêt : des produits d'assurances qui vont les intéresser pour leurs activités, en tant que clients, et la possibilité d'exercer un droit de regard sur la gestion de l'institution et d'agir sur son devenir, en tant que sociétaires à la CNMA. Je ne le répèterai pas assez : le mutualisme, le concept du mutualisme a de l'avenir dans notre agriculture, notre pêche, pour notre pays. Nous ne pouvons développer ces secteurs que grâce aux principes de solidarité et de mutualisme. Personnellement, je ne vois pas d'autre système.

Les assurances halieutiques sont-elles différentes de celles agricoles ?

Je crois que le concept général est le même. Il y a certes des différences dans l'appréciation d'une catégorie d'aléas. L'approche du risque, le comportement d'un pêcheur face à l'aléa diffèrent de ceux de l'agriculteur.

Mais l'agriculteur ne s'assure pas. Ce qui représente une contrainte, un facteur inhibant…

Je crois que c'est le constat le plus banal que nous puissions faire. Mais il faut dire pourquoi l'agriculteur ne s'assure pas. Il y a plusieurs raisons à cela, et à partir de là, je pense qu'un travail s'impose. D'abord, il faut dire que nous avons tous une part de responsabilité à assumer. La première, malheureusement, est qu'il n'y avait pas de produit d'assurance qui pouvait s'adapter au monde agricole et rural. Nous avons, certes, des compagnies qui activent dans ce marché et je ne parle pas de la CNMA. Mais quand vous voulez savoir s'il y a des produits qui s'adaptent, vous constatez qu'il n'y a rien. Et parce que l'agriculteur a besoin de produits qui couvrent un certain nombre de risques, il ne trouve cependant rien. Et même s'ils existaient, leur tarif serait tellement important que l'agriculteur ne pourrait s'assurer. Pour lui, c'est trop cher, hors de question ! Autre motif. On sait que l'agriculteur s'est toujours débrouillé seul. Il a toujours eu horreur de l'administration, méfiance et perte de confiance. Il n'y avait pas de travail de proximité. Pour lui, l'assurance était considérée comme un acte administratif très lourd, il nous considérait au même titre que l'administration locale. Donc, il y avait toutes les raisons pour que les produits d'assurance ne puissent être distribués aux agriculteurs.

Au-delà du constat, quelle démarche préconisez-vous pour remédier à cette situation de désaffection ?

Je pense que la CNMA a compris cela et commencé à changer de politique et de stratégie. La première chose à faire était de se rapprocher de l'agriculteur. Nous avons permis l'ouverture d'un certain nombre d'agences de proximité, plus d'une centaine de nouvelles structures. Il fallait développer la proximité, cela entre dans le concept de la mutualité, se rapprocher des agriculteurs, leur donner confiance. Leur dire qu'on est là pour les accompagner dans l'acte d'investir, là pour sécuriser leur investissement. Nous avons organisé énormément de rencontres de terrain où les gens ont pu constater que la CNMA était en train de changer, d'évoluer. Que la Caisse n'était pas là pour gagner de l'argent, mais bien au contraire, notre souci est comment préserver le patrimoine de l'agriculteur. Même si l'Etat a énormément investi et il faut sécuriser cet investissement, il ne s'agit pas de laisser tomber l'agriculteur, sinon il aura tendance à ployer sous la fatalité face aux problèmes. On a démontré que l'assurance avait comme objectif essentiel d'apporter une sécurité économique.

Les agriculteurs, les éleveurs et autres opérateurs du monde agricole en sont-ils conscients ?

Quand on voit les statistiques, il y a une nette évolution dans le portefeuille, notamment durant les deux dernières années. Je pense que les agriculteurs ont compris. Il ne faut pas oublier que nous avons une catégorie d'agriculteurs qui comprennent les enjeux. Lors des différentes rencontres, ils posent des questions pertinentes qui nous remettent en question perpétuellement. Ils expriment leurs besoins, leurs attentes en produits adaptés. C'est très important. C'est une remise en cause de nos réflexes d'avant. L'autre aspect, c'est celui des potentialités. A vrai dire, nous en sommes encore loin. *Mazal*. Mais ça va venir. A un moment donné, les pouvoirs publics ont pu apporter ce qu'ils ont pu. Mais ce n'est pas éternel. Il faudra alors que les agriculteurs se prennent en charge. Certes, l'Etat pourrait intervenir en cas de grande catastrophe. Je ne vois pas pourquoi on devrait compter sur les systèmes de subvention qui ont peut-être soulagé mais n'ont pas créé de valeur ajoutée. Il faut revenir au principe de l'assurance dans sa conception, je dirais la plus parfaite, avec l'esprit de solidarité, des mécanismes, des plans triennaux qui couvrent des cultures stratégiques… L'Etat peut être impliqué directement, dans un premier temps, en tant qu'assureur et réassureur de ce dispositif.