ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Note de capitalisation

Assurer pour mieux commercer : une innovation intégrée pour sécuriser le transport du bétail et fluidifier les échanges sur les corridors ouest-africains

Avec l'appui technique et financier de :

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Septembre 2025

Cette note de capitalisation a été réalisée dans le cadre de la Phase 1 du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest mis en œuvre du 1er avril 2021 au 30 juin 2023 avec l'appui technique et financier de

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Pour citer ce document :

Commission de la CEDEAO – Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation (ARAA), Note de capitalisation, 2025 : Assurer pour mieux commercer : une innovation intégrée pour sécuriser le transport du bétail et fluidifier les échanges sur les corridors ouest-africains

Projet : Projet pilote d'assurance transport bétail avec indemnité contractuelle

Pays : Corridor central Burkina Faso - Côte d'Ivoire - Ghana - Togo - Bénin

Institutions de mise en œuvre : Centre d'Appui à l'Entreprenariat Agricole et Services Afférents (CAEASA), Confédération des Fédérations Nationales de la filière Bétail-Viande pour l'Afrique de l'Ouest (COFENABVI-AO) et Coris Assurances Burkina

Résumé exécutif

Pour répondre aux pertes économiques liées aux accidents de transport et aux tracasseries routières sur les corridors d'exportation, un dispositif innovant d'assurance transport bétail avec indemnité contractuelle a été co-développé avec les commerçants, accompagné d'un plaidoyer institutionnel. Ce dispositif a été déployé sur sept marchés à bétail au Burkina Faso, permettant d'assurer 4 120 animaux à l'exportation vers la Côte d'Ivoire.

L'une des principales leçons tirées de l'expérience est que l'implication directe des commerçants, assureurs et autorités publiques a été déterminante pour crédibiliser le dispositif, renforcer son appropriation, et stimuler l'accès au crédit grâce à la preuve de souscription.

Pour assurer la mise à l'échelle de cette bonne pratique, il est recommandé d'adapter les mécanismes au contexte local, de consolider l'ancrage institutionnel à travers des partenariats formels, et de professionnaliser davantage le réseau de distribution et de sensibilisation auprès des acteurs de terrain.

Messages clés

- Le projet a été mis en œuvre pour répondre à deux enjeux majeurs freinant le commerce régional du bétail : les pertes économiques liées aux accidents de transport non assurés et les tracasseries routières récurrentes sur les corridors d'exportation.
- Pour y répondre, une assurance transport bétail avec indemnité contractuelle a été co-développée avec les commerçants et diffusée sur plusieurs marchés, en parallèle d'un travail de plaidoyer institutionnel ayant abouti à la signature d'une convention avec le ministère de la sécurité, la mise en place d'un visa officiel et d'un numéro vert pour fluidifier les contrôles.
- Le projet a permis d'assurer 4 120 animaux à l'exportation, de rendre le produit disponible sur sept marchés à bétail, et de faire baisser d'au moins 85% les plaintes liées aux tracasseries routières sur le corridor central.
- Il a contribué à crédibiliser les commerçants assurés auprès des institutions financières, facilitant leurs demandes de crédit et stimulant l'intérêt de partenaires financiers pour appuyer le secteur.
- L'implication active des commerçants, des assureurs et des autorités publiques a favorisé l'appropriation du dispositif, mais sa mise à l'échelle requiert une adaptation fine au contexte, un renforcement des mécanismes d'ancrage institutionnel et une professionnalisation du réseau de distribution et de sensibilisation.

Enjeu

Un contexte marqué par l'insécurité, les pertes économiques et la précarité du transport de bétail

Le commerce du bétail constitue une activité économique majeure dans l'espace CEDEAO, notamment pour des pays comme le Burkina Faso, où l'exportation de bétail sur pied vers la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Bénin ou encore le Togo est bien ancrée. Toutefois, ce commerce est confronté à de nombreux défis structurels et conjoncturels, parmi lesquels les accidents de transport, les tracasseries routières et l'accès limité au financement des acteurs.

Les pertes subies par les commerçants à la suite d'accidents de transport sont souvent considérables. L'accident survenu en août 2019 dans le village de Wolsama, sur l'axe Ouagadougou-frontière Côte d'Ivoire, illustre l'ampleur du problème : deux personnes décédées et 160 moutons perdus, pour une perte économique estimée à 24 millions FCFA. Faute d'assurance couvrant la cargaison, ce sont les commerçants eux-mêmes qui ont dû supporter l'entièreté des pertes, compromettant parfois plusieurs années d'efforts et d'investissements.

En parallèle, les tracasseries routières sur les corridors commerciaux freinent la fluidité des échanges. Bien que les montants prélevés de façon illicite puissent paraître minimes individuellement, les retards occasionnés aux postes de contrôle entraînent des conséquences économiques importantes. Les animaux affaiblis par les longues heures de trajet perdent du poids, affectant leur valeur marchande. Selon un rapport de la Coopération Suisse (2017), ces pratiques – nourries par la méconnaissance ou l'ignorance des textes par les agents de contrôle – représentent l'un des principaux facteurs de pertes pour les commerçants de bétail au Burkina Faso et au Mali. Le manque de coordination entre les services de police, de douane, de gendarmerie et vétérinaires accentue ces blocages.

À cela s'ajoute la problématique de l'accès au financement. Les acteurs de la filière évoluent majoritairement dans l'informel, sans garanties bancables, ce qui limite leur éligibilité aux crédits. Or, dans un contexte où la mobilisation de capitaux est essentielle pour sécuriser et moderniser les activités commerciales, ce frein structurel compromet la pérennisation de nombreux opérateurs.

Des besoins clairement identifiés par les acteurs du terrain

Face à ces constats, plusieurs besoins ont émergé de façon récurrente à travers les diagnostics menés avec les commerçants et leurs organisations professionnelles :

- Un besoin de sécurité économique et juridique : Les commerçants ont exprimé le besoin de se prémunir contre les aléas liés au transport, en particulier les accidents causant la perte d'animaux ou de convoyeurs. Une assurance couvrant à la fois la marchandise et les personnes constitue une réponse adaptée et attendue.
- Un besoin de reconnaissance et de légitimité auprès des institutions : L'accès au crédit reste difficile pour des commerçants souvent considérés comme non solvables. La souscription à un produit d'assurance a été perçue comme un levier potentiel de crédibilité auprès des institutions financières.
- Un besoin d'assainissement des corridors commerciaux : Les tracasseries routières, souvent arbitraires, restent une préoccupation majeure. Les commerçants souhaitent bénéficier d'un environnement réglementaire plus favorable, notamment par la reconnaissance officielle des

documents d'assurance et une meilleure coordination entre les services de contrôle.

- Un besoin de structuration des relations avec les autorités : L'absence de cadre de dialogue institutionnalisé entre les acteurs du commerce et les forces de sécurité empêche toute avancée significative. Les commerçants souhaitent être mieux représentés et entendus dans la conception de solutions durables.

Une réponse expérimentale fondée sur la co-construction

C'est dans ce contexte qu'a été conçu le projet pilote d'assurance transport bétail avec indemnité contractuelle, mis en œuvre par CAEASA en partenariat avec COFENABVI-AO et Coris Assurances. Le projet a été pensé comme une réponse innovante aux défis du transport de bétail, en articulant plusieurs leviers : développement d'un produit d'assurance adapté, renforcement de la concertation avec les forces de sécurité pour réduire les tracasseries routières, et facilitation de l'accès au financement à travers des mécanismes de cautionnement mutuel.

L'approche participative retenue – impliquant les commerçants dans la conception du produit, les négociations tarifaires et les modalités de distribution – a permis de favoriser une forte appropriation de la solution par les bénéficiaires. Le projet s'inscrit ainsi dans une dynamique plus large de modernisation du commerce du bétail et d'amélioration des conditions de travail et de revenus des acteurs de la filière.

Dans la pratique

Activités menées

Le projet a misé sur une démarche progressive, structurée autour de la co-construction d'un produit d'assurance innovant répondant aux besoins spécifiques des commerçants de bétail. Cette approche a débuté par l'établissement de partenariats solides, notamment avec Coris Assurances Burkina, à travers l'élaboration de protocoles de collaboration, l'organisation de réunions techniques et des sorties de terrain sur les marchés ciblés.

La conception du produit d'assurance s'est faite de manière participative, en impliquant activement les commerçants exportateurs. Ceux-ci ont été consultés à travers des cadres de concertation pour proposer les niveaux de primes, discuter des types de couvertures, et ajuster le produit à la réalité du terrain. Ce processus itératif a permis de définir une grille tarifaire acceptable (1 000 FCFA par bœuf, 250 FCFA par mouton, 3 000 FCFA par bouvier), avec des montants d'indemnisation clairement établis.

Une attention particulière a été portée à la sensibilisation et à l'information des acteurs. Des campagnes ont été menées sur les marchés à bétail de plusieurs villes telles que Ouahigouya, Ouagadougou, Koudougou, Kaya, Fada, Pouytenga, Bobo, Banfora, Yako, Arbollé et Dori. Ces actions ont permis de faire connaître le produit d'assurance, de répondre aux préoccupations des commerçants et d'encourager les souscriptions.

Pour garantir une distribution efficace du produit, un dispositif a été mis en place à travers des points focaux présents sur les marchés. Ces agents, formés à la gestion des souscriptions, ont été équipés de téléphones et de puces commerciales dédiées. Les paiements ont été digitalisés via Orange Money, ce qui a permis de limiter la manipulation d'espèces et d'assurer une traçabilité financière.

L'ensemble de ces activités a été coordonné par CAEASA, avec le soutien de COFENABVI-AO et de Coris Assurances. Le coût total de réalisation du produit d'assurance a été estimé à un peu plus de 21,6 millions de FCFA.

Résultats atteints

Le projet a permis de rendre effectif le déploiement du produit d'assurance transport bétail sur sept marchés à bétail : Pouytenga, Kaya, Fada, Ouahigouya, Dori, Kossodo/Ouagadougou, Bobo et Banfora. À la date du 31 décembre 2022, 4 120 animaux à l'exportation, dont 3 320 bœufs et 800 moutons, avaient été assurés, principalement à destination de la Côte d'Ivoire. Environ 51 % des commerçants principaux ont assuré totalement ou partiellement leurs chargements lors des expéditions.

Sur le plan organisationnel, le partenariat avec Coris Assurances a permis d'instaurer une gestion partagée des risques et une rémunération des parties prenantes. Une convention a été signée prévoyant un reversement de 10 % sur les primes nettes collectées et une participation bénéficiaire de 12 % à la date anniversaire du contrat. Le système mis en place s'est également distingué par la flexibilité accordée aux commerçants dans le choix de souscrire ou non au produit, ce qui a renforcé leur sentiment de confiance et d'adhésion.

Les retombées économiques indirectes se sont aussi fait sentir. Selon les témoignages des bénéficiaires, la disponibilité de l'assurance a facilité l'accès au crédit. Des institutions financières, telles que la Caisse Populaire ou Coris Meso Finance, ont accepté d'intégrer la preuve de souscription comme critère d'éligibilité. Cela a contribué à crédibiliser les commerçants et à stimuler de nouvelles dynamiques financières.

La perception des commerçants a progressivement évolué. Beaucoup affirment avoir trouvé un apaisement psychologique lors du transport de leur bétail, en étant assurés de recevoir une indemnisation en cas de sinistre. Par ailleurs, certains exportateurs ont noté une augmentation du nombre d'animaux transportés par voyage, traduisant une confiance renouvelée dans la sécurité de leurs investissements.

Au titre de témoignage, Témoignage 1 : DIALLO Abdou, Commerçant exportateur de bétail à Fada N'Gourma s'exprime : *« Je suis commerçant de marché de bétail et j'exporte les animaux vers la Côte d'Ivoire. L'assurance est venue nous aider dans notre travail. Avant, il nous arrivait d'avoir beaucoup de pertes dans le transport du bétail à cause des accidents, mais nous ne savions pas comment faire. Lorsqu'on embarquait nos animaux pour la Cote d'Ivoire, on souffrait beaucoup sur la route parce qu'il il y avait beaucoup contrôles aux différents postes de contrôle et on devait y passer beaucoup de temps. On pouvait faire trois jours de route avant d'arriver à destination. En plus, on faisait beaucoup de dépenses à ces postes de contrôle pour pouvoir passer. Lorsqu'on arrivait à destination, avec le temps mis sur la route les animaux perdaient beaucoup de poids et on ne s'en sortait pas. Actuellement lorsque nous arrivons aux postes de contrôle, il n'y a plus de perte de temps parce qu'avec l'assurance tous nos papiers sont au complet, et environ 24 heures suffisent pour arriver à destination. Il faut aussi continuer à sensibiliser les autres commerçants car beaucoup de gens n'ont pas encore bien compris. Cette assurance m'a rendu le travail facile et ça me donne beaucoup de gains et également ça me facilite le trajet et ça me soulage en termes de souci lorsque mes animaux sont sur la route car je n'ai pas de souci parce que je sais que les animaux sont assurés et qu'ils vont arriver en pleine forme et seront bien vendus. »*

Défis rencontrés

Malgré les résultats positifs enregistrés, plusieurs contraintes ont freiné le déploiement optimal du projet. L'insécurité persistante dans certaines zones du Burkina Faso a fortement limité l'accès aux marchés prévus initialement, réduisant la couverture effective de dix à cinq marchés et affectant la dynamique de distribution. Cette situation a également provoqué une baisse du flux d'exportation de bétail, estimée à 4 800 camions par an, contre plus de 10 000 camions cinq ans auparavant.

Les performances en matière de souscription sont restées en deçà des prévisions. Sur une cible annuelle de 1 680 contrats, seuls 614 ont été enregistrés, soit environ 37 %. De même, le taux de chargements assurés a atteint 27 %, et celui des bouviers assurés seulement 36 %, en raison notamment du caractère non obligatoire de l'assurance et d'une méconnaissance persistante du produit par certains acteurs.

La mobilisation des points focaux s'est révélée inégale. N'étant pas rémunérés, certains d'entre eux ont manqué de motivation pour assurer une sensibilisation de proximité régulière et proactive. Par ailleurs, des malentendus ont circulé autour du produit, certains commerçants pensant qu'il garantissait un accès automatique au crédit ou l'élimination totale des tracasseries, ce qui a créé des attentes irréalistes.

Enfin, bien qu'aucun accident n'ait été enregistré pendant la période de mise en œuvre – ce qui témoigne d'une certaine chance ou prudence – cela n'a pas permis de démontrer l'efficacité réelle du mécanisme d'indemnisation auprès des bénéficiaires. Des interrogations subsistent donc sur la réactivité et la transparence du dispositif en cas de sinistre avéré.

Leçons apprises et recommandations

- **L'implication active des acteurs dès la conception du produit d'assurance favorise son appropriation et son déploiement**. Le processus participatif mis en œuvre pour développer le produit d'assurance a permis une meilleure adhésion des commerçants. Leur implication dans la fixation des primes, la définition des modalités de couverture, et l'identification des besoins prioritaires a renforcé leur confiance dans le dispositif. Ce dialogue initial a également permis d'adapter le produit aux réalités locales, notamment en tenant compte des pratiques commerciales et des capacités financières des exportateurs. Pour pérenniser cette dynamique, il est essentiel de maintenir ces espaces de concertation tout au long du cycle de vie du produit et de systématiser l'intégration des retours des usagers dans les éventuelles révisions du produit. Il est aussi recommandé de renforcer les capacités des acteurs impliqués dans la distribution et le suivi, afin d'assurer une diffusion efficace et continue du produit.

- **L'interconnexion entre assurance et accès au financement constitue un levier puissant pour dynamiser la filière**. Les partenariats établis avec des institutions financières comme la Caisse Populaire ou Coris Meso Finance ont permis d'ouvrir de nouvelles perspectives pour les commerçants assurés. Ces derniers ont été perçus comme des clients plus crédibles, bénéficiant d'une forme de garantie grâce à leur couverture assurantielle. Cette relation vertueuse entre assurance et crédit a favorisé une demande de financement structurée et a contribué à formaliser les échanges. Toutefois, pour amplifier cet effet, il conviendrait d'institutionnaliser ces passerelles entre assureurs et institutions de microfinance à travers des conventions multipartites claires. Il est également recommandé de renforcer la communication auprès des commerçants afin qu'ils perçoivent mieux les avantages tangibles de cette articulation.

- **La réplicabilité du dispositif dans d'autres zones dépend fortement de la stabilité sécuritaire et de l'organisation des acteurs**. Le projet a souffert d'une réduction importante de son périmètre d'action à cause de l'insécurité dans certaines régions. La baisse du nombre de marchés couverts et la chute du volume des exportations ont affecté la performance globale du produit. De plus, dans les zones où les commerçants étaient peu structurés ou peu sensibilisés, l'appropriation du dispositif a été plus lente. Ainsi, pour envisager une mise à l'échelle dans d'autres contextes, il est recommandé de réaliser en amont un diagnostic territorial précis, prenant en compte les risques sécuritaires, le niveau d'organisation des acteurs, et les dynamiques commerciales. Le déploiement devrait s'appuyer sur des noyaux solides d'acteurs déjà sensibilisés, et être accompagné d'un dispositif mobile de renforcement des capacités.

- **L'ancrage institutionnel et la cohérence avec les politiques publiques conditionnent la durabilité du produit**. L'assurance transport bétail avec indemnité contractuelle est aujourd'hui perçue par les acteurs comme un outil crédible, mais sa survie dépendra de son intégration dans les cadres institutionnels existants. Le soutien du ministère de la sécurité, la reconnaissance par les autorités locales, et la complémentarité avec les projets nationaux ou régionaux de modernisation du commerce sont autant de facteurs clés. La volonté exprimée par certaines parties prenantes de rendre cette assurance obligatoire

ou de renforcer les moyens de contrôle via la numérisation représente une opportunité stratégique. Il est donc recommandé de travailler à l'inclusion du produit dans les stratégies nationales de développement du commerce et de l'élevage, tout en assurant une veille réglementaire pour garantir son alignement avec les normes en vigueur.

- **La viabilité financière du produit dépendra d'un équilibre entre attractivité tarifaire, couverture effective et fidélisation des assurés**. Même si les primes ont été ajustées pour favoriser l'adhésion, la rentabilité du dispositif reste fragile, notamment en l'absence d'indemnisation à ce jour. Cela pourrait susciter, à moyen terme, une remise en question de son utilité par certains commerçants. Pour assurer la viabilité économique du produit, il est essentiel de maintenir une tarification accessible tout en garantissant une couverture réelle et rapide en cas de sinistre. Une stratégie de fidélisation, basée sur la transparence, la réactivité et la qualité du service, sera déterminante pour consolider la confiance et pérenniser les souscriptions.

À propos de cette note de capitalisation

Cette note est issue d'un processus de capitalisation participatif conduit dans le cadre du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO). L'objectif de la capitalisation est de documenter et valoriser les expériences menées sur le terrain afin de favoriser l'apprentissage, la redevabilité et la mise à l'échelle des approches prometteuses. Les informations ont été recueillies à travers des entretiens, des visites de terrain, l'analyse de documents et la consultation des parties prenantes.

À propos du programme PACBAO

Le Programme régional d'appui à la commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO) est une initiative de la CEDEAO avec l'appui financier de la Coopération Suisse (DDC). Elle s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la Politique agricole régionale, l'ECOWAP. Elle vise à créer des conditions favorables à l'accroissement des revenus des éleveurs en s'appuyant sur le secteur privé du commerce régional du bétail et les institutions publiques régionales. Au cours de sa première phase (2018 – 2023), le programme a contribué au renforcement des capacités institutionnelles et opérationnelles de la CEDEAO et a financé 16 projets pilotes dans 11 pays en Afrique de l'Ouest et au Sahel qui ont permis de générer une dizaine de bonnes pratiques et innovations. Les projets pilotes visaient essentiellement à accroître la productivité du bétail, améliorer la compétitivité de la viande produite dans la région face à la concurrence des importations extra-communautaires, faciliter et moderniser le commerce intra-régional du bétail et, améliorer les relations entre les acteurs des chaines de valeur, les installations et les moyens destinés à la transformation et au transport de la viande rouge.

La deuxième phase du programme (2024-2028) s'inscrit dans la même perspective et mettra l'accent sur la mise à l'échelle des pratiques innovantes existantes tout en créant des conditions favorables à la promotion de la filière bétail-viande. Son objectif global est de contribuer à couvrir les besoins en viande rouge et produits carnés des populations de l'Afrique de l'Ouest et du Sahel à travers le développement du commerce intrarégional de bétail et de la viande et la maîtrise des importations extrarégionales des produits carnés. De façon spécifique, la seconde phase du programme vise à accroitre d'au moins 2,6% l'offre de bétail et de viande sur les marchés terminaux et toucher environ 500 000 bénéficiaires directs dont 40% de jeunes et de femmes.

Remerciements

Nous exprimons notre sincère gratitude à toutes les personnes et institutions qui ont contribué à la réalisation de ce document de capitalisation. Votre soutien, votre engagement et votre participation ont été essentiels à la réussite de ce processus.

ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation
4e et 5e étages, Immeuble de la CRBC
Place de la Réconciliation, Cité OUA, Quartier Atchanté
01 BP4817, Lomé 01, Togo
Courriel : araa@araa.org
Site Web: www.araa.org