



**57 % des agriculteurs se disent prêts à souscrire
une offre d'assurance en ligne :**

Bessé et +Simple lancent une nouvelle offre assurantielle digitalisée pour simplifier la gestion des aléas de la filière

Paris, le 3 septembre – Aléas climatiques, sanitaires, volatilité des prix, évolutions réglementaires, réduction des aides publiques... Un certain nombre d'indicateurs nous rappellent que l'agriculture française vit une période particulière de son existence. Bessé accompagne les acteurs de l'amont agricole en étant au plus près des réalités de terrain car en agriculture, peut être encore plus qu'ailleurs, l'avenir ne se prévoit pas, il se prépare ! Pour répondre de façon adaptée à ces nouveaux enjeux, Bessé a mené une enquête auprès de la filière pour rester à l'écoute des agriculteurs et prendre conscience des enjeux actuels du monde agricole. Les premiers résultats ont conduit le courtier Bessé à s'associer, une nouvelle fois, à + Simple et mettre en place une plateforme digitale de souscription et de gestion unique, pour accompagner les agriculteurs dans la gestion de leurs aléas et faciliter la souscription à une offre assurantielle.

Les nouveaux besoins de la filière

Pour construire des solutions adaptées et sur-mesure, une enquête Bessé a été menée auprès d'un échantillon représentatif¹ (jeunes agriculteurs ou non, assurés ou non) pour connaître les besoins et attentes des premiers acteurs du secteur. Le questionnaire présenté visait un triple objectif : l'identification du degré de conscience des risques et l'état de connaissance des moyens de sécurisation du revenu ; la perception de l'assurance récolte par les agriculteurs et enfin leur rapport à l'assurance et à la souscription en ligne.

À l'issue de l'enquête, plusieurs constats ont été relevés² :

1 – Perception des risques

A la question, « à quels types de risques êtes-vous confronté et pour quel impact ? », force est de constater que les risques climatiques sont jugés de plus en plus fréquents et fortement impactants. Près de 88% des agricultures jugent ce risque élevé ou modéré, tant en termes de fréquence que d'impacts sur leur exploitation. Les risques économiques figurent également en première ligne. Quant au risque politique (évolution de la PAC notamment) il est jugé comme étant potentiellement le plus impactant mais inéluctable.

¹ Panel de 42 exploitants, de type Grandes Cultures, mix Grandes Cultures/Cultures industrielles et Polyculture élevage, dans 4 des 5 grandes régions françaises.

² Les résultats complets de l'étude seront révélés ultérieurement

Le risque sanitaire, quant à lui, apparaît comme limité tant en fréquence qu'en impacts possibles.

2 – Perception de l'assurance récolte

A la lumière des réponses apportées par les non assurés, il semblerait que ceux-ci aient conscience des risques mais que cela ne soit pas nécessairement suivi d'effets : « le coût est trop élevé et le déclenchement complexe. Nous sommes des techniques, pas des administratifs et des comptables. » La formation sur les outils de gestion des risques n'en apparaît que plus essentielle.

De manière plus générale, l'assurance est décrite comme un outil de gestion mais elle n'est pas le seul. En la matière, la réponse assurantielle se classe en 3^{ème} position derrière l'agro-performance et la diversification.

L'enquête permet également de constater que certains contrats ne sont pas plus choisis que d'autres mais, pour un tiers des agriculteurs, le choix se porte sur une combinaison d'offre afin d'optimiser la couverture de risque. Le développement de la boîte à outils pour apporter des réponses toujours plus adaptées sonne comme une nécessaire évidence.

3 – Rapport à l'assurance et à la souscription en ligne

- Les agriculteurs ont besoin d'être mieux informés : les 2/3 des sondés ne se sentent pas suffisamment informés sur les offres d'assurance.
- La formation sur les outils de gestion des risques apparaît donc comme essentielle.
- La gestion des risques par la filière passe avant tout par la maîtrise technique et la diversification de leurs productions, mais cela ne suffit plus. L'assurance est le 1er outil complémentaire de l'exploitation cité.
- L'interlocuteur attendu n'est pas forcément l'assureur, mais il doit être un interlocuteur de confiance, disponible en cas de besoin.
- 57 % des sondés se disent prêts à souscrire à une offre assurantielle en ligne, à condition de conserver un contact avec une personne physique pour accompagner la démarche d'adhésion et la gestion des sinistres.

*« Souscrire en ligne n'est pas un problème mais il est nécessaire d'avoir un interlocuteur en cas de problème SAV, connaître qui est derrière, donc il faut un mélange des deux. »
témoigne l'un des agriculteurs sondés dans le cadre de l'étude.*

- Dès lors qu'ils ont accès à des solutions d'assurance variées, 1/3 des agriculteurs optimisent leur couverture des risques en combinant les offres.

« Répondre à ces besoins est une priorité pour nos équipes. Il faut inciter les agriculteurs à mieux protéger leurs exploitations et les conduire vers plus d'autonomie. La sécurisation des filières agroalimentaires doit ainsi passer par l'organisation d'une offre assurantielle adaptée mais aussi simplifiée pour faciliter la gestion des aléas au quotidien. En nous associant à +Simple, nous mettons une plateforme digitale unique à destination de tous les exploitants des filières grandes cultures, vignes et élevage. Cette solution digitale permet de donner aux agriculteurs l'accès à l'expertise de Bessé Agro dans des conditions les plus

optimales. » déclare **Fabienne Chapelain, Responsable Amont Agricole au sein du pôle Bessé Agro.**

Bessé via la plateforme +Simple facilite l'accès aux offres assurantielles et simplifie la gestion des risques au quotidien

Parcours de souscription personnalisé, où l'agriculteur construit sa prime d'assurance en choisissant par culture sa franchise et son capital sécurisé ; Signature électronique, paiement en ligne et attestations immédiates, l'agriculteur est accompagné par des spécialistes. Il retrouve ensuite tous ses documents d'assurance dans un coffre-fort électronique afin de protéger ses données personnelles.

Outil de simulation en ligne, avis d'expert neutre en cas de besoin, offres larges pour répondre à des besoins pluriels, site intelligent et pertinent pour des offres adaptées et personnalisées, accompagnement humain... Cette plateforme digitalisée optimise les assurances sur toute la durée des contrats et permet d'accéder à une offre d'assurance complète et adaptée aux besoins opérationnels et métiers de la filière. Cette plateforme offre beaucoup plus de souplesse, d'efficacité et de transparence dans le choix du contrat d'assurance.

« Nous avons à cœur de créer une véritable relation de confiance avec des agriculteurs de la filière. Cela passe notamment par la légitimité que nous avons grâce à notre expertise, le fait que notre entreprise soit française et que nous conservons notre indépendance vis-à-vis des assureurs. Nous sommes très à l'écoute des besoins des agriculteurs et sommes convaincus que la plateforme développée avec +Simple répondra à leurs attentes. Cet outil combine en effet offres plurielles et personnalisées, avec un accompagnement humanisé de l'adhésion à la gestion de sinistre. » conclut **Fabienne Chapelain.**

Chiffres clés du marché de l'agriculture française

- L'agriculture française s'appuie sur un peu **plus de 437 000 exploitations**³
- Hors subventions, la valeur de la production agricole française s'élève à **75,2 milliards d'euros en 2018**⁴
- Les cotisations de l'ensemble des assurances de biens et responsabilité des exploitations agricoles s'élèvent à **1,9 milliards d'euros en 2017**⁵
- Les seuls **contrats grêle et Multi Risques Climatiques (MRC)** représentent, avec 468 M€ de cotisations (données 2017), **25% de l'ensemble des assurances agricoles.**
- La superficie assurée en MRC en 2017 est de **4,7 millions d'hectares** dont **4,4 millions en grandes cultures**

³ Source Recensement Agreste 2016

⁴ Chiffres Insee 2018

⁵ Chiffres FFA 2017



Les hommes et les femmes de Bessé sont des experts ultraspécialisés dans le conseil et le service aux entreprises. Plus que simples courtiers, leur métier est centré sur le conseil sur-mesure en assurance, et l'accompagnement quotidien et durable de leurs clients en France et à l'international. Fort de ses 450 collaborateurs, Bessé est un acteur solide et incontournable du secteur. Fondé il y a près de 60 ans, il est aujourd'hui l'un des leaders français du conseil et du courtage en assurances pour les entreprises, et apporte plus de 900 Millions € de primes au marché de l'assurance.

+Simple

+Simple facilite la vie des professionnels, des indépendants et des TPE en leur proposant une plateforme digitale unique de souscription et de gestion des assurances : un parcours simplifié 100% digital et des solutions dédiées par métier. Pour ce faire, les équipes de +Simple ont développé un « robot-courtier » qui analyse les besoins du client, assemble des solutions sur mesure et automatise la gestion de la vie de la police. Les sinistres sont pris en charge par un interlocuteur unique. Les offres de +Simple sont distribuées en partenariats avec les grands courtiers, les banques, les mutuelles, les institutions de prévoyance et les réseaux d'experts comptables.

Après sa création mi 2015 et un lancement de deux premiers partenariats mi 2016, +Simple compte aujourd'hui plus de 30 000 clients et a signé 15 partenariats supplémentaires. +Simple est composée d'une équipe de 50 professionnels dont plus d'un tiers de développeurs.

Plus d'informations : www.plusimple.fr

Contacts presse – A+ Conseils

Clara DALLAY
clara.aplusconseils@gmail.com
01.44.18.65.58 / 06.48.45.01.53

Christelle ALAMICHEL
christelle@aplusconseils.com
01.44.18.65.58 / 06.31.09.03.83