

BREF HISTORIQUE DE L'ASSURANCE DES RISQUES PETROLIERS OFFSHORE EN AFRIQUE

Par

Jean Pierre CORVAL

Directeur Général, Appealing Insurance Brokers, Londres

Depuis les premiers forages d'Elf au Gabon dans les années 1950s aux méga installations d'aujourd'hui en Angola, au Nigéria et au Congo, les capitaux assurés au titre des risques pétroliers offshore en Afrique n'ont cessé de croître.

Aujourd'hui, avec la raréfaction des ressources pétrolières, un nouveau boom de développement se déroule sous nos yeux en Afrique : nouveaux opérateurs, nouveaux investisseurs, s'activent sur de nouveaux chantiers dans des eaux toujours plus profondes.

Comment les marchés d'assurances africains, législateurs, assureurs et réassureurs, ont-ils participé aux risques liés à ces activités?

OBLIGATION LEGALE D'ASSURANCE

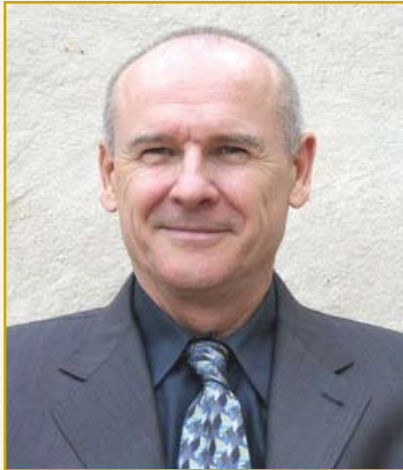
L'activité pétrolière offshore est tombée sous les obligations locales d'assurance, édictées par les législateurs dans pratiquement tous les pays africains.

Les risques pétroliers n'étaient alors pas particulièrement visés par les législateurs, mais ils étaient naturellement inclus dans ces obligations.

Quelle était la réalité financière ?

- D'un côté, il y avait des assureurs africains avec :

- des capitaux propres insuffisants (souvent inférieurs à 1 million de dollars)
- des traités de réassurance excluant le risque pétrolier offshore
- Des encaissements annuels de primes insuffisants par rapport aux risques pétroliers
- Des limites de souscriptions ne dépassant pas leur territoire national



- Pas ou peu de formation aux risques d'assurance de l'offshore pétrolier

- Pas ou peu de contacts avec les marchés internationaux de réassurance facultative, qui, eux-mêmes, doutaient de la fiabilité des assureurs africains.

- De l'autre, il y avait des assurés pétroliers avec :

- Des capitaux propres infiniment supérieurs (de cent à mille fois supérieurs) à ceux des assureurs africains

- Des risques cumulés sur le terrain rarement inférieurs à 50 millions de dollars (dommages, coûts de contrôle des puits, RC et transports cumulés)

- Des programmes d'assurance internationaux couvrant leurs risques dans le monde entier

- Des compagnies d'assurances captives, elles-mêmes membres de mutuelles pétrolières (OIL)

- Des relations régulières avec les grands courtiers internationaux et les marchés de réassurance facultative

- Une connaissance certaine de leurs propres risques.

Les pétroliers ont naturellement fait le constat de ce déséquilibre entre leurs obligations légales et la réalité financière. Ils ont dans un premier temps soit ignoré la loi, soit obtenu des autorités politiques africaines des dérogations à la loi.

Cette situation perdure-t-elle encore aujourd'hui ?

La réponse est oui, en Guinée Equatoriale, pays où la production pétrolière est non négligeable, où le code CIMA s'applique, mais où aucun risque pétrolier offshore n'est assuré par une compagnie d'assurance équato-guinéenne. Aucun autre pays africain, à notre connaissance, n'est plus aujourd'hui dans cette situation.

LE TEMPS DES FRONTING

Il fallait trouver un équilibre entre obligation légale et sécurité financière : le fronting a été et reste la solution la plus appropriée. Selon le niveau de confiance placé en l'assureur local et la dimension financière, cette opération revêt de nombreux habits :

- Le niveau de confiance :

- Confiance accordée : la prime d'assurance est payée par l'assuré pétrolier local à l'assureur local ; ce dernier paie ensuite, dans un délai raisonnable, le réassureur international ou la captive imposé ou proposé par l'assuré pétrolier. Le sinistre de réassurance est payé par le réassureur international ou la captive à l'assureur local qui paie ensuite le sinistre dans ce même délai raisonnable.
- Confiance minimale : la prime d'assurance est payée par l'assuré pétrolier local au réassureur international ou à la captive, le pétrolier local ou son courtier payant séparément à l'assureur local sa commission de réassurance et les taxes locales. Le sinistre de réassurance est payé par le réassureur international à l'assuré pétrolier local. Une « full cut through clause » concernant le schéma de règlement des primes et des sinistres est mise en place pour décharger les responsabilités de l'assureur et du réassureur, entre eux et vis-à-vis de l'assuré.
- Entre ces deux schémas extrêmes, de nombreuses options ont été expérimentées. Il faut reconnaître que les clauses habillant ces options ont souvent été rédigées par des courtiers internationaux plus soucieux de protéger les intérêts de leurs clients pétroliers que ceux des assureurs africains locaux. De réelles aberrations ont même été notées : en cas de sinistre supérieur à USD 10 millions, l'assureur local africain avait la responsabilité d'informer les avocats des banquiers américains prêteurs de fonds du pétrolier, mais les adresses de ces avocats n'avaient jamais été communiquées à l'assureur africain qui ne les avaient jamais réclamées...

- La dimension financière

Les commissions de fronting négociées entre assureur local et pétrolier dépendent de la situation politique et du nombre d'assureurs locaux susceptibles de réaliser ces

fronting : si l'assureur est monopolistique sur son marché ou si l'autorité politique impose un unique assureur pétrolier dans un marché ouvert à plusieurs assureurs locaux, l'unique assureur se retrouve en position de force et peut négocier des commissions à deux chiffres sur des primes dépassant le million de dollars.

Dans les pays où plusieurs assureurs se partagent le marché, la loi de la concurrence joue et, si les assureurs ne s'entendent pas, les taux de commission de fronting peuvent atteindre, après appel d'offre sur le service local, des niveaux ou des montants fixes ridiculement bas : si l'assureur local ne prend pas la précaution de mettre en balance sa commission de fronting avec les diverses taxes et obligations sur son chiffre d'affaires de primes émises et ses frais nécessités par ses obligations de réserves bilancielle légales, il peut même se retrouver avec un fronting financièrement négatif. Par contre, il affichera en chiffre d'affaire les 100% de la prime d'assurance locale et dépassera un concurrent au classement des assureurs de son pays...

Il faut dire un mot rapide sur les obligations de réserves légales : des compagnies ont eu à provisionner des réserves sur des affaires pétrolières où figuraient des « cut through clauses » extrêmement précises, déchargeant l'assureur africain de toute obligation vis-à-vis de l'assuré pétrolier en cas de sinistre non payé par le réassureur qui lui avait été imposé par ce même pétrolier. Quoi de plus normal ? Alors pourquoi certains législateurs obligent-ils l'assureur africain à provisionner en ce cas (code CIMA par exemple) ? A noter que la législation française impose des obligations similaires et que le législateur africain pourrait avantageusement s'en démarquer.

LE TEMPS DES CONSERVATIONS

Plusieurs pays africains ont refusé de se satisfaire de la solution « Fronting ».

Le plus radical a certainement été l'Angola qui, en légiférant, a imposé son assureur local, son courtier local, son courtier de réassurance londonien, son placement de réassurance à Londres, ses propres experts, laissant à l'Assuré pétrolier local le choix de ses franchises.

La sécurité du placement de la réassurance de Londres était présentée aux clients pétroliers, qui y retrouvaient

leurs propres réassureurs et ne pouvaient en conséquence la discuter.

Ces mêmes pétroliers, intéressés à produire dans un des pays les plus prometteurs d'Afrique, ont accepté les conditions fixées par les autorités angolaises. L'Angola, quatrième producteur africain, a bénéficié d'un rapport de forces favorable, qu'un autre pays, moins doté en ressources pétrolières, n'aurait probablement pu imposer. On voit mal en effet un autre Etat imposer une telle contrainte s'il est en même temps désireux d'attirer de nouveaux opérateurs pétroliers.

On peut également aujourd'hui douter de la fiabilité à moyen terme du système mis en place en Angola : la compagnie d'assurance seule habilitée à assurer les risques pétroliers est une société ayant maintenant un actionnariat privé tout en bénéficiant d'un monopole accordé par l'Etat angolais ; tant les autres compagnies d'assurances locales que les organismes de coopération internationale travaillant en Angola, souhaiteraient une concurrence ouverte à cet égard.

Le Nigeria a pour sa part inauguré une politique de développement du « local content » c'est-à-dire de la conservation locale, qui tend à conserver au minimum 45% des risques pétroliers aux mains de ses assureurs et réassureurs à partir de 2007, ce pourcentage devant passer à 70% fin 2010.

Chaque assuré pétrolier devra apporter à un organisme de contrôle nigérian la preuve qu'il a épuisé les capacités locales financièrement fiables avant d'obtenir l'autorisation d'aller rechercher une réassurance internationale. Il est aussi question que ce soit l'assureur local du Nigéria qui recherche le courtier de réassurance international le plus apte à couvrir le risque concerné, et non plus l'Assuré pétrolier.

Parallèlement, le Nigéria a entrepris un assainissement des compagnies d'assurances agréées qui doivent, pour le 28 février 2007, présenter un capital social minimum de 3 milliards de nairas (environ 22 millions de dollars) pour conserver leur agrément dans la branche d'assurance IARD couvrant le risque pétrolier offshore.

La réflexion politique sous tendant cette réforme est la

suivante : un pays producteur de pétrole doit profiter de ses richesses pétrolières pour développer son économie hors pétrole. Il est anormal que la très grande majorité des primes d'assurances pétrole partent à l'étranger profiter au développement d'économies étrangères. A nouveau, obligations légales d'un côté, sécurité financière de l'autre, vont être invoqués par les assureurs nigériens et par les assurés pétroliers internationaux.

Les assureurs nigériens invoqueront leur augmentation de capital (le minimum requis a été multiplié par 20), leur meilleure expérience des risques pétroliers après des dizaines d'années d'expérience, leurs nombreux contacts avec le marché de la réassurance de Londres, les assurés pétroliers rétorqueront que les polices tous Risques Chantiers en cours ou à venir en mer profonde engagent des risques cumulés dépassant un ou plusieurs milliards de dollars et qu'un pourcentage de 45% de ces montants est totalement surdimensionné par rapport aux capacités financières des assureurs locaux, enfin que leurs banquiers, prêteurs et actionnaires leur imposent des assureurs cotés A- au minimum par Standard & Poor's.

ET LES ASSURES PETROLIERS AFRICAINS?

Il n'y a pas que des compagnies internationales qui exploitent le pétrole africain. Il y a aussi de plus en plus de compagnies africaines, soit compagnies d'Etat, soit compagnies privées.

Comment se comportent-elles pour le placement de leurs risques pétroliers offshore? Il est difficile d'avoir une vision exhaustive de leur politique de placement d'assurance car nous ne les connaissons pas chacune particulièrement.

Nous avons uniquement pu relever quelques aperçus ponctuels de leurs politiques d'assurances au long de notre vie professionnelle ; ceci relève d'une grande diversité:

- Certains pétroliers africains ne sont pas opérateurs mais agissent uniquement en tant qu'associés sur des champs opérés par des opérateurs internationaux. En ce cas, leur pourcentage d'intérêt dans l'association est souvent porté par la police d'assurance de l'opérateur:

c'est alors l'opérateur international qui décide de leur politique d'assurance. Au Cameroun par contre, la compagnie pétrolière nationale n'est pas opérateur, mais contrôle sa politique d'assurance ; elle place ses risques sur le marché local qui se réassure ensuite auprès des réassureurs internationaux et africains. En ce cas, l'Assuré africain maîtrise sa politique d'assurance et décide de ses risques, de ses capitaux, de ses valeurs et de ses franchises. Dans le cas précédent, il supporte la politique de l'opérateur, souvent inadaptée à celle du pétrolier local africain : un pétrolier local africain a des ressources financières totalement différentes de celles d'un opérateur pétrolier international : assurer les deux compagnies avec les mêmes franchises n'a pas de sens. C'est un exemple, mais il y a bien entendu d'autres incohérences à chaque fois qu'un pétrolier international assure, via ses programmes d'assurances internationaux, un pétrolier africain : assurer de la même façon deux entités si différentes n'a pas de sens.

- Les grands opérateurs nationaux en Algérie, en Libye, au Nigéria, en Angola en ont leur propre politique d'assurance et cèdent au marché d'assurance africain (assureurs locaux et réassureurs) des parts variables qu'il serait intéressant de pouvoir précisément quantifier.

- Les nouveaux opérateurs privés africains s'adressent en général à des courtiers d'assurance internationaux qui les aident à définir une politique d'assurance correspondant à leurs besoins et placent ensuite leurs risques sur les marchés internationaux avec de très faibles conservations locales. L'Assuré africain demande alors la même sécurité financière à ses assureurs (A- de Standard & Poor's minimum). Il peut à première vue paraître étonnant que ces assurés africains se comportent comme les pétroliers internationaux et ne cherchent pas à favoriser les assureurs africains : il y a deux raisons à ce comportement ;

- Ils sont eux-mêmes soucieux de leur propre sécurité financière.
- Ils empruntent aussi très souvent des fonds sur les marchés internationaux pour développer leurs activités, et ces bailleurs de fonds leur demandent les mêmes garanties de sécurité sur leurs assurances. Les mêmes

règles de sécurité s'appliquent, mondialisation oblige.

ET LES SINISTRES ?

Dans la réflexion politique poussant à développer les conservations d'assurances locales, les sinistres dans le domaine de l'offshore pétrolier ne sont que trop rarement évoqués: à lire en ce moment la presse dans certains marchés ou la domiciliation des risques est encouragée, le sinistre n'existe pas. La prime développe l'économie locale, le sinistre n'appauvrit pas l'économie locale, parce qu'on n'en parle pas.

Le risque d'assurances des activités pétrolières offshore en Afrique ne peut être abordé sans évoquer les risques de sinistres et leur conséquence sur les assureurs locaux et sur l'économie locale.

Prenons un cas précis : un navire de stockage sur les champs offshore du Cameroun vaut environ 60 à 80 millions de dollars. En cas d'explosion et de perte totale, c'est un sinistre de ce montant auquel il faut ajouter une pollution, le coût de la cargaison, et un arrêt de production de plusieurs mois. Au total, c'est un sinistre qui dépasse les 100 millions de dollars. Imaginons que le marché d'assurance du Cameroun supporte seul ces risques et sans réassureur : payer un tel sinistre met en faillite les assureurs camerounais qui ne peuvent en conséquence plus payer leurs sinistres automobiles, multirisques habitation, incendie de PME, etc... la faillite des assureurs entraînerait en cascade d'autres faillites. Où serait l'intérêt économique du pays?

Pour mémoire, le navire de stockage « Fako » a explosé au large du Cameroun au début des années 80.

LE MARCHE MONDIAL

Les résultats financiers mondiaux de cette branche d'assurance sur les dernières décennies ont varié par cycles de quatre à cinq ans, certaines périodes étant profitables, d'autres largement déficitaires : au total, les assureurs n'équilibrent pas ou difficilement leurs résultats techniques, et les coûts d'exploitation (courtage international, souscripteurs, responsables sinistres et experts spécialisés et très chers) sont très élevés par rapport aux coûts d'exploitation d'autres branches.

En Europe, ces résultats ont engendré le phénomène

suivant : au début des années 1980s, de nombreux assureurs participaient à ces risques, les plus importants et les plus nombreux étant situés à Londres. Qui souscrit encore des risques pétroliers offshore aujourd'hui ?

- Aucun assureur ou réassureur espagnol, portugais, italien, belge, allemand, hollandais, danois (liste non exhaustive) ;
- Deux français, deux suisses via leurs bureaux de Londres, un norvégien ;
- Et les assureurs anglais dont le nombre de souscripteurs a aussi été très fortement réduit.
- Quelques assureurs américains, surtout via leurs filiales des Bermudes ou de Londres
- Quelques nouveaux venus du Moyen-Orient, d'Afrique et aujourd'hui de Chine, mais qui souvent réduisent leur souscription à leur espace géographique naturel.

Le déchet a donc été énorme et les assureurs africains devraient méditer sur cet échec et sur les raisons de la survie des assureurs anglais. A notre avis, ces raisons sont les suivantes :

- Concentration financière (regroupement des syndicats, fusions des compagnies) et apport régulier de capitaux frais via la City.
- Concentration des connaissances : comme il y a moins d'assureurs, la qualité des souscripteurs et des responsables sinistres s'est beaucoup améliorée.
- Aucune limite géographique : toutes les affaires pétrolières du monde entier sont présentées à Londres, d'où :
 - une diversité géographique des risques,
 - une amélioration constante de la qualité des souscripteurs qui peuvent choisir les risques et les refuser : un souscripteur de Londres voit une vingtaine d'affaires par semaine, combien un assureur du continent en voit-il par an ?
 - un nombre important de risques souscrits (donc de primes) pour la même capacité de souscription. Engager une capacité de 25 millions de dollars 150 fois

dans l'année sur 150 affaires différentes dans 50 pays différents vous permet de vous protéger par un traité pétrole cent fois plus intéressant que si vous ne pouvez engager ces mêmes 25 millions de dollars que vingt fois dans le même pays.

- Proximité du marché de la réassurance : outre l'avantage précité concernant la diversité du portefeuille offert aux réassureurs traités, les assureurs du Royaume Uni ont toujours été très proches de leurs réassureurs britanniques ou européens. Ces derniers leur font confiance parce qu'ils reconnaissent leur professionnalisme. Ils peuvent donc mettre en place de solides protections via de bons traités pétrole, alors que rares sont les assureurs locaux africains qui peuvent obtenir un traité pétrole via ces mêmes réassureurs.

QUE FAIRE ?

Ce tour d'horizon étant fait, il semble difficile de terminer l'exercice sans oser proposer des améliorations pour faire progresser les marchés d'assurances africains sur le risque pétrolier offshore.

Reprenons les raisons du succès anglais et voyons si les assureurs africains peuvent s'en inspirer et les adapter :

- Concentration financière : c'est un impératif qui n'a pas échappé aux réformateurs nigériens. La barre de 22 millions de dollars qu'ils ont fixée n'est pas suffisante comparée aux risques en cours dans l'offshore profond du Nigéria, mais c'est un énorme pas en avant. Maintenant, les financiers qui ont investi ces capitaux vont demander un retour sur investissement et, s'il reste 20 compagnies sur le marché en 2007, il ne sera pas facile à chacune de ces 20 compagnies de rentabiliser ces 22 millions. Ce serait plus facile si 10 compagnies seulement subsistaient. A suivre, et également à voir si d'autres pays décident de suivre l'exemple du Nigeria. Ceci nous semble une nécessité. Enfin, cette concentration financière doit-elle intervenir dans les frontières nationales existantes ou dans l'ensemble géographique africain ?
- Amélioration des connaissances : cette amélioration ne peut aussi passer que par la concentration des compagnies. D'une part, l'effort et le coût des formations initiales est supportable par des entreprises déjà concentrées, d'autre part, ces connaissances ne se

développeront et ne s'entretiendront que si les hommes qui les acquièrent peuvent ensuite travailler sur une cinquantaine d'affaires différentes par an, pas sur une ou deux. En ce cas, le champ d'activité de l'assureur pétrole ne peut se limiter à son territoire national et devrait au minimum devenir panafricain.

- Les limites géographiques : Les assureurs de Londres souscrivent dans le monde entier, chaque assureur africain ne pourra équilibrer ses résultats en restant sur son territoire national, il lui faudrait au moins pouvoir souscrire dans les frontières du continent. A voir aussi comment faire cohabiter cette nécessité avec le respect des fronting locaux, qui ont le mérite d'exister et d'apporter quelques revenus aux assureurs locaux.

- Proximité du marché de la réassurance : en ce domaine, l'avantage de Londres ne peut qu'être constaté et n'est pas adaptable. Ce ne sera que lorsque les entités africaines seront suffisamment concentrées, présenteront une qualité améliorée et souscriront suffisamment d'affaires qu'elles pourront se doter des traités ou, au minimum, de line slips, leur permettant de développer leurs souscriptions.

Indépendamment de cet exemple anglais, il faut aussi considérer la réussite de la branche énergie d'Africa Re : dotée d'un capital libéré de 100 millions \$EU, la compagnie offre une capacité de souscription de

27,5 millions de dollars, pool pétrolier compris, soit une capacité moyenne d'un syndicat des Lloyd's de Londres. Elle souscrit des risques pétroliers offshore sur tout le territoire africain et commence à aborder le Moyen-orient et le Sud-Est asiatique ; elle dispose de deux traités de réassurance protégeant sa capacité, est cotée par Standard & Poor's (BBB+) et AM Best (A-), forme du personnel compétent et n'hésite pas à s'entourer de spécialistes étrangers. Chevron, Total, ENI lui font confiance, alors que ces pétroliers demandent des références minima de A- (Standard & Poor's) aux assureurs et réassureurs internationaux. Africa Re enfin fait participer les assureurs africains qui le souhaitent à ce développement via le pool pétrolier que la compagnie gère.

Il nous semblerait intéressant que, dans un prochain article, les dirigeants d'Africa Re résument l'histoire de cette réussite, en insistant sur les difficultés qu'ils ont dû surmonter jusqu'à aujourd'hui.

Cet exemple pourrait donner des idées aux quelques groupes d'assureurs africains déjà installés dans plusieurs pays, tant il nous semble important de pouvoir souscrire les risques pétroliers offshore sur le territoire le plus étendu possible pour avoir une chance de rentabiliser son investissement.