

# LE REASSUREUR AFRICAIN



**PUBLICATION DE LA  
SOCIETE AFRICAINE DE REASSURANCE**



## **AFRICAN REINSURANCE CORPORATION SOCIÉTÉ AFRICAINE DE REASSURANCE**

### **Headquarters/Siège:**

Plot 1679, Karimu Kotun St., Victoria Island, P.M.B. 12765, Lagos, NIGERIA

Tel: (234-1) 2663323, 2626660-2, 618820

Telefax: (234-1) 2663282/2626664

E-mail: [info@africa-re.com](mailto:info@africa-re.com) - Web site: <http://www.africa-re.com>

<b>- Your Reinsurer</b>	<b>- Votre réassureur</b>
<b>- An ally within your reach</b>	<b>- Un interlocuteur de proximité</b>
<b>- A Partner You can trust</b>	<b>- Un partenaire de confiance</b>
<b>- A Strong Security</b>	<b>- Un réassureur fiable</b>
<b>with BBB+ (S &amp; P) and A- (A.M. Best) Ratings</b>	<b>avec les cotes BBB+ (S &amp; P) et A- (A.M. Best)</b>
<b>- An African Professional that stands by you</b>	<b>- Un professionnel africain à vos côtés</b>

### **BUREAUX RÉGIONAUX**

#### **Casablanca**

33 Boulevard Moulay Youssef,  
Casablanca, Maroc

Tel: (212) 22 43 77 00

Fax: (212) 22 43 77 29

E.mail: [casablanca@africa-re.com](mailto:casablanca@africa-re.com)

#### **Nairobi**

Africa Re Centre, Hospital Road,  
Upper Hill, Nairobi.

P.O. Box 62328 - 00200, Nairobi

Tel: (254-20) 2730660-3,

Fax: (254-20) 2724896, 2730608

E.mail: [nairobi@africa-re.com](mailto:nairobi@africa-re.com)

#### **Abidjan**

Rue Viviane A24 - Cocody  
20 B.P 1623 Abidjan 20.

Tel : (225) 22404481

Fax: (225) 22404482

E-mail: [abidjan@africa-re.com](mailto:abidjan@africa-re.com)

#### **Maurice**

One Cathedral Square,  
Mezannine level,

Pope Hennessy Street

Port Louis

Tel: (230) 210-0795

Fax: (230) 210-2496

E.mail: [p.louis@africa-re.com](mailto:p.louis@africa-re.com)

### **FILIALE**

#### **Le Caire**

38c, Mansour Str. Abdeen,  
Downtown, Cairo

Egypt

Tel: (202) 3456611 3034880

Fax: (20-2) 3034180

E.mail: [info@africa-re.com](mailto:info@africa-re.com)

#### **Afrique de l'Ouest**

Plot 1679, Karimu Kotun St.,  
Victoria Island,

P.M.B. 12765

Lagos - NIGERIA

Tel: (234-1) 2626660, 2626671

Fax: (234-1) 2663282/2626664

E.mail: [info@africa-re.com](mailto:info@africa-re.com)

#### **African Reinsurance Corp.**

##### **(South Africa) Ltd**

2nd Floor (West Wing)

Oakhurst Building 11-13,

Andrew's Road, Parktown 2193,

Houghton 2041, Johannesburg

Tel: (27-11) 484-3764/1970/1606

Fax: (27-11) 484 - 1001



## LE REASSUREUR AFRICAÏN

### PUBLIE PAR

La Société Africaine de  
Réassurance  
Plot 1679, Karimu Kotun St.,  
Victoria Island  
P.M.B.12765, Lagos, Nigéria  
Tel: 2663323, 2626660-2, 618820  
Téléfax: 2663282/2626664  
E-mail: info@africa-re.com

### COMITE DE REDACTION

#### DIRECTEUR DE PUBLICATION

Bakary Kamara

#### MEMBRES

Alain Ravoaja  
Ken Aghoghovbia  
Adewale Adewusi  
Roger Bong Bekondo

#### TRADUCTEURS

Ekereobong Ekpenyong  
Alexandre Noé Penda

#### CONSULTANT

Mr. SALAMI KASALI

#### SAISIE & COMPOSITION

Patricia Amouzou

Tous droits réservés.  
Reproduction interdite sans  
autorisation de l'éditeur

# SOMMAIRE

23ème Edition, Juin 2009

Fondé en 1987

Page

## 4 EDITORIAL

## 5 ASSURANCE ET REASSURANCE

### 5 Assurance paramétrique: tendances générales du marché et perspectives pour le secteur africain des assurances

Par Hector Ibarra, Vice-President Adjoint, Insurance Linked Securities, PartnerRe New Solutions Inc.

### 14 Le Nouveau visage de l'assurance risque politique et risque de crédit en Afrique

Par Peter Jones, Directeur Général, African Trade Insurance - Nairobi

### 17 L'assurance pour les populations défavorisées en Afrique – pour un changement de paradigme?

Par Vijayasekar Kalavakonda, Spécialiste Principal des Assurances, Banque mondiale, Washington DC (Etats-Unis d'Amérique).

## 27 GESTION ET FINANCE

### 27 Le Rôle de la gestion intégrée des risques dans la gouvernance d'entreprise

Par Sere Mady Kaba, Directeur Adjoint de l'Audit Interne/ Responsable de la gestion intégrée des risques, Africa Re

## 37 PRESENTATION DE MARCHÉ

### 37 Le Marché algérien des assurances

Par Mohamed BELAZIZ, Directeur Adjoint Souscription & Marketing, Africa Re - Casablanca

### 43 Kaléidoscopie du marché nigérian des assurances

Par Fola Daniel, Commissaire des Assurances, République Fédérale du Nigeria

## 50 NOUVELLES DES REGIONS

## **Bakary KAMARA**

Directeur de Publication

Les sujets traités par la présente édition du Réassureur tournent pour la plupart autour de la question du développement et du rôle que l'assurance pourrait jouer dans l'accomplissement de cette mission.

En effet, qu'il s'agisse de l'assurance des risques climatiques, de l'assurance - crédit ou de la micro-assurance, tous les sujets abordés posent la question de la pertinence de la technique du transfert des risques selon le modèle assurantiel.

L'Africa Re, qui s'est engagée depuis quelques temps déjà dans le partage des nouvelles expériences tendant à développer la pratique de l'assurance auprès des populations les moins nanties et dans les pays où le taux de pénétration reste encore faible, saisit l'opportunité de cette 23ème édition du Réassureur Africain pour donner la parole à des professionnels dont les propos font autorité en ce domaine.

Ainsi apprend-t-on que si la pratique de l'assurance climatique gagne du terrain en Asie et en Amérique Latine, elle reste encore balbutiante en Afrique.

En outre, l'innovation qu'est l'Agence pour l'Assurance du Commerce en Afrique (ATIA) attire chaque année un membrariat plus important, ravissant ainsi la vedette



à une autre institution dont le mandat est justement de financer et faciliter l'expansion du commerce intra-africain.

Pareillement, la micro-assurance, de plus en plus vue comme une alternative à l'assurance commerciale traditionnelle, semble chaque jour mieux prendre pied dans notre continent, comme en témoigne le cas de cette société de micro-assurance qui, forte de sa réussite, est devenue un assureur traditionnel et compte aujourd'hui parmi les opérateurs vie les plus

importants dans son marché d'implantation.

La Gestion Intégrée des Risques, à présent un outil indispensable de la gouvernance d'entreprise, ne cesse de gagner des adeptes dans le monde des affaires, d'autant plus que la crise financière de 2008 semble avoir pour cause la faillite des mécanismes mis en place par les plus grands conglomérats. La Direction a voulu, à travers cet article, partager l'expérience de la Société avec le lecteur du «Réassureur Africain».

L'édition se ferme sur les rubriques traditionnelles de la présentation des marchés et des nouvelles des régions.

Bonne lecture.

## ASSURANCE PARAMETRIQUE: TENDANCES GENERALES DU MARCHE ET PERSPECTIVES POUR LE SECTEUR AFRICAIN DES ASSURANCES

Par

**Hector Ibarra**

Vice-Président Adjoint, Insurance Linked Securities

PartnerRe New Solutions Inc., avec la contribution spéciale de Brian Tobben, Senior Vice-President, PartnerRe

### Introduction

La communauté internationale du développement s'accorde à affirmer que ces 35 dernières années ont été marquées par une fréquence accrue des catastrophes naturelles et le gonflement du nombre de personnes vivant dans des régions vulnérables. Cette évolution se traduit par une plus forte exposition aux effets néfastes des catastrophes naturelles. Aussi admet-on de plus en plus qu'il convient de promouvoir des approches fondées sur le marché pour transférer les risques systémiques non couverts des pays en développement, même s'il est vrai – et cela est regrettable – que le taux de pénétration de l'assurance reste très faible dans ces pays.

Les innovations intervenues sur les places financières internationales telles que l'avènement du marché de l'assurance paramétrique/climatique à la fin des années 90 et la couverture des risques catastrophiques au début des années 2000 ont eu une incidence limitée sur les pays en développement. Ces innovations ont apporté une grande flexibilité, notamment au regard des difficultés liées à la conception de produits d'assurances classiques dans les pays en développement, difficultés qui se rapportent aux contraintes institutionnelles et technologiques, à l'absence de données empiriques, aux coûts des transactions, à la gestion du risque de fraude et à une sélection défectueuse. Il importe de souligner que les produits d'assurances classiques ne devraient pas être écartés lorsqu'il est question des risques climatiques et catastrophiques. Plutôt, il faut dire que les produits paramétriques ont été conçus en tant que point de départ potentiel pour certaines applications.

La communauté du développement a fortement appuyé plusieurs projets pilotes relatifs à un transfert de risques dans les pays en développement fondé sur



les innovations susévoquées; elle a largement contribué à établir la faisabilité de ce mode de transfert au moyen d'études de cas à la valeur inestimable. Passés ces premiers succès, le moment est venu de penser à mettre en place des marchés locaux extensibles et durables dans les pays en développement.

Sur le marché international de la réassurance, PartnerRe a collaboré avec des institutions financières pour mettre en place dans des pays en développement des marchés locaux

pour les produits de l'assurance paramétriques dans les branches des risques climatiques et catastrophiques. En effet, PartnerRe a appuyé des programmes de conception et de commercialisation de produits dans des pays en développement aux niveaux macroéconomique et microéconomique.

Le présent article, qui se fonde sur notre expérience, tente de faire le point des efforts de mise en place de marchés locaux dans les pays en développement tout en mettant en évidence ce que nous considérons comme étant les obstacles majeurs au développement durable de marchés privés de l'assurance paramétrique dans les pays en développement. L'article recommande une approche qui facilite la participation des institutions financières locales à la promotion de marchés de transfert de risques durables.

### QU'EST-CE QU'UN PRODUIT D'ASSURANCE PARAMETRIQUE OU INDEXEE?

Un produit d'assurance paramétrique peut être défini comme étant un contrat d'assurance où le paiement ou le règlement du contrat est déterminé par une observation ou un indice climatique ou géologique tel que la température ou la pluviométrie moyennes sur une période donnée ou l'ampleur d'un tremblement de

terre ou d'une tempête. En assurance paramétrique, les paiements ne se fondent pas sur des ajustements pour pertes, mais sur la mesure d'un indice fortement corrélé. Il suit de ce qui précède qu'en assurance paramétrique, il pourrait y avoir un écart entre les paiements effectués et les pertes réelles subies par l'assuré. C'est ce qui est couramment appelé « risque de base ».

## LES MARCHES DE L'ASSURANCE PARAMETRIQUE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT: ETAT DES LIEUX

La communauté du développement a commencé à faire des recherches sur l'introduction des produits de l'assurance paramétrique dans les pays en développement en 1999, encore que des progrès considérables n'aient pas été accomplis avant 2003. Depuis, la liste des pays parvenus à la phase de mise en oeuvre de programmes d'assurance paramétrique pilotes n'a cessé de s'allonger. Selon les informations disponibles, plus de 30 projets pilotes sont en cours dans quelque 20 pays. Pour plus d'informations, voir à l'Annexe 1 la liste de Skees & Collier (2008)<sup>1</sup>.

Pourtant, du point de vue commercial, la réalité est que les pays où les programmes d'application des produits paramétriques sont en cours depuis plus d'un ou deux ans ne sont pas légion. S'agissant du continent africain, deux expériences notables sont dignes d'être mentionnées, à savoir celles de l'Ethiopie et du Malawi. En effet, les expériences de ces deux pays méritent une attention d'autant plus particulière qu'elles sont diamétralement opposées parmi la pléthore de modèles d'application potentiels de l'assurance paramétrique en Afrique. C'est ainsi qu'en Ethiopie, un produit de transfert de risques a été acheté par une organisation mondiale, en supplément de l'aide d'urgence. Au Malawi, un produit de transfert de risques a été acheté par de petits agriculteurs dans le cadre d'un prêt d'acquisition d'intrants qui encourageait le recours aux nouvelles technologies. Pour plus d'informations sur les expériences éthiopienne et malawite, contacter Africa Re ([www.africa-re.com](http://www.africa-re.com)).

Les projets réalisés en Ethiopie et au Malawi ont été un grand succès du point de vue de la sensibilisation à l'assurance paramétrique en ce sens qu'ils ont :

- Démontré qu'il est possible d'adopter une approche de gestion des risques catastrophiques adaptée au marché dans les pays en développement, notamment dans les pays à faible revenu ;
- Fourni la preuve de l'impact pluridimensionnel des chocs climatiques et de la possibilité de recourir à des produits de transfert de risques pour gérer l'exposition à différentes strates de la société, du petit agriculteur aux Etats et à la communauté internationale.

Néanmoins, si l'on tient compte de leur extensibilité et de leur durabilité, il y a lieu de souligner que nombre de projets en cours dans les pays en développement (exception faite de l'Inde et du Mexique) n'ont été exécutés qu'en tant que projets pilotes ou se trouvent encore à leur phase embryonnaire dans un environnement contrôlé. Il s'ensuit qu'on a souvent accordé la préférence à des projets :

- (i) pour lesquels des données de meilleure qualité sont disponibles;
- (ii) qui présentent des risques limités et atténuent ainsi le besoin de recourir à des capitaux à risque sur les marchés internationaux;
- (iii) pour lesquels il est possible de surmonter les faiblesses institutionnelles locales en restreignant la portée.

Beaucoup d'essais de produits d'assurance paramétrique en cours sont orientés vers les ménages engagés dans la production agricole. Bien que quelques mécanismes de livraison novateurs aient été mis en place, le besoin se fait encore sentir d'essayer des solutions de rechange tels que les produits composites (qui établissent un pont entre les assurances et le crédit) ou les biens et services dans le secteur agricole) en tant qu'outils de couverture pour les agents d'intermédiation financière dans les secteurs formel et informel ou en tant qu'autres moyens de transfert de risques pour les entreprises agricoles dont les recettes sont affectées par les intempéries

Les Etats et les bailleurs de fonds peuvent également acheter des produits d'assurance paramétriques contre les intempéries pour compléter les efforts de secours en cas de catastrophe naturelle ou pour couvrir les

<sup>1</sup> Skees & Collier: "The Potential of Weather Index Insurance for Spurring a Green Revolution in Africa"; Document présenté pour le "Alliance for Green Revolution in Africa Policy Workshop", Nairobi (Kenya), 23-25 juin 2008.

infrastructures publiques ou l'actif des populations à faible revenu qui sont difficiles à protéger par des produits de l'assurance classique. Le cas du Mexique où les pouvoirs publics ont mis en place un programme de transfert pour plusieurs risques et qui couvre les secours d'urgence, les infrastructures publiques et l'actif des populations à faible revenu est un modèle intéressant à ce sujet.

Si les projets pilotes ont démontré que les produits d'assurance paramétrique peuvent fonctionner dans les pays en développement, la communauté internationale a conclu qu'il reste plusieurs obstacles à lever pour que ces produits aient une portée significative sur ces marchés. Nous étudierons plus loin les conditions de la mise en place de marchés de produits d'assurance paramétrique durables dans les pays en développement.

## APPETIT DE LA REASSURANCE

Si d'aucuns pensent que le marché international de la réassurance ne soutiendrait pas des programmes d'assurance paramétrique dans les pays en développement, la réalité découverte par Partner Re dans ses contacts avec les pays et les institutions qui mettent en place des produits d'assurance paramétrique est tout autre. En effet, les projets pilotes d'assurance paramétrique en cours ont été activement soutenus par la communauté internationale de la réassurance qui a d'autant plus intérêt à le faire que ces nouveaux produits offrent une occasion de diversifier le secteur des assurances.

En outre, la communauté de la réassurance a investi dans les infrastructures techniques et opérationnelles nécessaires pour une souscription rentable des risques paramétriques dans les pays en développement. Certes, des efforts supplémentaires s'imposent pour faire face aux contraintes actuelles du marché dans ces pays, mais l'expérience du secteur de la réassurance dans les pays émergents contribuera à abrégé le processus de création de marchés de transfert de risques paramétriques dans les pays en développement.

## LES BESOINS DU MARCHÉ

Sur le marché International de la réassurance, PartnerRe, en collaboration avec des institutions financières locales, a pris la tête des efforts visant à créer des marchés d'assurance paramétrique dans les pays en

développement. L'organisation a appuyé l'élaboration et l'exécution de programmes d'assurance indexée contre les risques climatiques aussi bien à l'échelle macroéconomique qu'au niveau microéconomique. Notre expérience a démontré que plusieurs obstacles doivent être levés pour que voient le jour des marchés d'assurance paramétrique durables et rentables dans les pays en développement. Les principaux besoins du marché définis par PartnerRe sont les suivants :

- **Le cadre juridique et réglementaire:** Nombre de pays émergents n'ont pas mis en place le cadre juridique et réglementaire nécessaire pour le transfert des risques paramétriques et la classification de ces risques en tant que forme d'assurance. Les organismes de contrôle se doivent de bien appréhender la spécificité des produits paramétriques et d'approuver le niveau du risque de base ainsi que les niveaux de déclenchement de l'indemnisation avant la mise en route des produits.
- **Le renforcement des capacités des clients:** Un des obstacles majeurs à la mise en oeuvre de programmes de transfert de risques sur les marchés émergents est l'absence d'une culture de gestion des risques chez les clients cibles. En effet, l'éducation des clients potentiels, en particulier les petits agriculteurs, est une opération qui demande beaucoup de temps. Les études ont montré que des relations de confiance entre les clients et les institutions financières locales sont essentielles à la réussite du lancement de produits d'assurance paramétrique sur les marchés émergents où l'on observe néanmoins quelques écueils.

Sur le plan macroéconomique, nombre d'Etats ne ressentent pas le besoin d'acheter des couvertures pour la gestion des risques car ils s'attendent à ce que les bailleurs de fonds internationaux volent à leur secours en cas de catastrophe d'envergure. Plus d'un pays en développement auront besoin de la collaboration des bailleurs de fonds pour passer de leur dépendance actuelle vis-à-vis d'une assistance gratuite à une gestion des risques proactive et responsable.

- **Le renforcement des capacités:** Pour mettre en place des marchés autonomes, les institutions financières locales doivent être formées à la question du transfert des risques paramétriques. Quantité d'institutions financières des pays en

développement ne disposent pas des capacités techniques nécessaires pour évaluer l'exposition aux risques ou pour établir des distributions de pertes financières exactes. Lancer un nouveau produit dans ces circonstances requiert un travail de fond considérable. Dans plus d'un cas, les assureurs locaux ont besoin d'assistance pour élaborer des polices d'assurance paramétrique, évaluer les produits paramétriques et sensibiliser les régulateurs à ce type de produit. Etant donné que les institutions locales ne disposent pas de l'expertise voulue pour concevoir des produits, les nouveaux programmes ont du mal à décoller sans l'appui d'organisations qui possèdent les connaissances commerciales pertinentes.

- **De nouvelles technologies pour l'indemnisation liée aux contrats:** Des données de qualité sont essentielles à l'évaluation des risques et à la conception de produits d'assurance paramétrique. L'absence de données de qualité sur les conditions climatiques est une entrave de taille au développement de la couverture des risques liés aux intempéries dans plus d'une région. Eu égard à l'importance des données et au coût potentiel de la création et de la préservation de nouveaux systèmes de données, il y a lieu d'explorer des technologies nouvelles en matière de règlement de contrats qui soient acceptables aussi bien pour l'utilisateur final que pour le souscripteur.
- **Des modèles de livraison nouveaux pour les produits d'assurance paramétrique:** Les systèmes de distribution des produits d'assurance de certains pays doivent sans doute être améliorés pour atteindre les marchés cibles. En effet, les infrastructures opérationnelles des assureurs sont en grande partie concentrées dans les centres urbains, et l'accès aux clients potentiels dans les zones rurales est limité. Par ailleurs, des travaux récents ont montré que le caractère fortement rural des économies africaines est une importante source de demande potentielle<sup>2</sup>, notamment pour ce qui est des intermédiaires financiers, des fournisseurs d'intrants, les agro-industries, les acteurs des circuits de distribution, etc.

Par essence, il faut une plateforme appropriée pour

soutenir une large clientèle potentielle d'institutions financières, en particulier pour les doter des capacités voulues aux fins d'offrir différents types de contrat pour que les transactions se fassent par le truchement de pools d'institutions diverses.

- **La viabilité économique:** L'opération de transfert des risques doit être viable aussi bien pour l'assureur que pour l'assuré. En effet, autant le client doit sentir qu'il ne paie pas excessivement pour le transfert des risques, autant le réassureur doit être convenablement payé pour le risque qu'il prend.
- **La viabilité des structures de transfert des risques:** Les programmes de gestion des risques doivent être adaptés aux besoins des clients. Ils doivent être structurés de manière à prendre en charge le risque de base et à maximiser la confiance des clients. Les couvertures contre la sécheresse auront des déclencheurs d'indemnisation divers en fonction des cultures. Les exploitations présentent des niveaux de susceptibilité différents aux tempêtes et aux tremblements de terre en fonction de leur conception et de leur modèle de construction. Toutefois, la conception des produits ne saurait être une réussite si l'on ne tient compte de la disponibilité des données, du profil des clients, du modèle de livraison, de l'appétit du souscripteur et du cadre réglementaire en place ; elle donne souvent lieu à un potentiel de croissance limité lorsqu'elle se fait sans la participation des marchés financiers.

## LES OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT DES MARCHES PRIVES

Les intermédiaires des assurances locaux et les compagnies de réassurance internationales ont du mal à contribuer activement au développement des capacités du marché pour les risques de catastrophe naturelle dans les pays émergents, ce à quoi il faut ajouter les facteurs supplémentaires suivants, souvent négligés, mais qui n'en constituent pas moins autant de barrières à l'investissement:

- L'absence d'infrastructures et de stratégies d'entreprise appropriées;

<sup>2</sup> Skees & Collier: "The Potential of Weather Index Insurance for Spurring a Green Revolution in Africa" ; Document préparé par le Alliance for Green Revolution in Africa Policy Workshop; Nairobi, Kenya, juin 23-25, 2008



- La forte probabilité de voir les clients/utilisateurs finaux des pays en développement de ne pas acheter les couvertures proposées du fait de l'absence d'incitations ou de l'incapacité d'en supporter les coûts;
- Le fait que les nouveaux produits ne tardent pas à s'enraciner et suppriment tout avantage dont bénéficieraient les premiers acteurs à s'installer sur le marché;
- Des cycles de développement longs, de la conception à la durabilité des investissements.
- L'insuffisance d'informations permettant de comparer les calendriers de mise en oeuvre des différents projets d'assurance paramétrique pour les risques liés aux intempéries et de catastrophe naturelle dans le monde. Une des rares sources d'informations disponibles est la publication de la Banque mondiale intitulée « Managing Agricultural Production Risk », (Gérer les risques liés à la production agricole)<sup>3</sup>. Les études de cas réalisées révèlent que le délai entre la conception des projets pilotes d'assurance indexée contre les risques liés aux intempéries et leur mise en oeuvre varie entre deux et sept ans, la moyenne déclarée étant de trois ans.

Ce qui précède étant, une fois que les barrières à l'entrée ont été surmontées et un marché créé, les obstacles à l'entrée sont levés pour tous les autres acteurs du marché qui peuvent faire preuve de plus d'agressivité dans la fixation du niveau des primes en ce sens que les investissements en amont sont moins importants. En un mot, les acteurs du secteur privé ont bien du mal à tirer avantage de la loi du premier arrivant sur le marché. Cette situation donne lieu à un cercle vicieux car la stratégie optimale consiste, dans ces circonstances, à attendre qu'un autre acteur supporte la totalité des coûts liés au développement des produits.

A ce jour, la communauté du développement a supporté une bonne partie des coûts de développement des produits. En effet, d'après nos estimations prudentes, elle a dépensé plus de 40 millions \$EU pour appuyer les efforts de sensibilisation des secteurs public et privé ainsi que pour soutenir l'élaboration et la mise en oeuvre de projets pilotes.

## LE CADRE DE DEVELOPPEMENT DES MARCHES: UNE VOIE VERS LA DURABILITE

Les difficultés évoquées jusqu'ici soulèvent quelques questions pertinentes:

- Comment l'esquisse de cadre conceptuel actuel peut-elle se transformer en une stratégie de développement de marchés locaux plus large?
- Le secteur des assurances peut-il contribuer au développement de marchés locaux pour les produits paramétriques? Et de quelle manière?

L'expérience des autres marchés des assurances a montré que la durabilité et l'extensibilité des marchés financiers locaux sont tributaires de la vigueur et des capacités des institutions commerciales locales. PartnerRe s'est efforcé d'appliquer cet enseignement en encourageant la participation des institutions financières locales au développement de marchés de transfert de risques paramétriques durables. Nous avons tôt fait de nous rendre compte de l'incidence potentielle d'une politique de promotion d'un cadre de développement de marchés de produits d'assurance paramétrique fondée sur les investissements dans les systèmes de livraison locaux. Des secteurs des assurances locaux vigoureux et spécialisés offrent les plateformes les plus efficaces pour la conception et la mise en oeuvre de stratégies de promotion de nouveaux produits.

Il est évident que les besoins et les contraintes des marchés africains sont colossaux à tous égards: absence de données et de réseaux de stations, insuffisances des cadres réglementaires, accès difficile aux technologies et insuffisance des capacités techniques. PartnerRe et Africa Re s'efforcent conjointement de mettre en place une plateforme de développement des marchés pour les compagnies d'assurances locales en Afrique. Nous pensons que les institutions financières locales sont les mieux placées pour détecter et exploiter au mieux les opportunités qui s'offrent sur le marché. La plateforme proposée est conçue pour permettre aux institutions locales d'accéder aux technologies appropriées en mettant en place un cadre de partenariat stratégique qui facilite le transfert des produits et des outils d'évaluation des risques aux institutions locales qui souhaitent faire des progrès, font preuve d'esprit d'entreprise, sont bien

<sup>3</sup> "Managing Agriculture Production Risk: Innovation in Developing Countries"; Rapport de la Banque mondiale 32727-GLB (2006)

préparées et disposées à investir et à accéder à des marchés cibles.

En outre, le partenariat entre PartnerRe et l’Africa Re permettra aux institutions locales de bénéficier de l’assistance technique nécessaire pour accéder aux différentes sources de financement pour la première phase du développement des marchés dans le but ultime de promouvoir la mise en place d’équipes spécialisées au sein des institutions d’assurances locales qui puissent faire office de têtes de file de projets et de points focaux pour que l’assurance paramétrique s’impose en tant que nouvelle branche d’affaires.

## CONCLUSION

- Il a été établi que les produits de l’assurance paramétrique sont des solutions efficaces pour le transfert de certains types de risque dans les pays en développement ; ils offrent une certaine souplesse tant du point de vue de la portée des risques que de leur extensibilité potentielle pour les pays en développement.
- La communauté internationale de la réassurance a contribué de manière significative aux premières phases des efforts de développement des marchés et a affirmé son intention de continuer à appuyer ces efforts dans le cadre de la mise en place d’un marché plus vaste.
- Des efforts accrus doivent être consentis dans le sens de la mise en place de marchés locaux plus durables et extensibles.
- L’assurance paramétrique est une branche d’affaires potentiellement alléchante pour les compagnies d’assurances locales. Toutefois, ces dernières ont souvent besoin de l’assistance d’institutions commerciales expérimentées.
- PartnerRe et l’Africa Re jouent un rôle actif en tant que leaders dans la région en engageant avec la communauté du développement des discussions sur les modèles potentiels qui pourraient être mis en route par le truchement de l’industrie africaine des assurances.

## Annexe 1 – Liste des pays où sont en cours des projets visant à concevoir et à commercialiser des produits d'assurance paramétrique dans les pays en développement

Pays	Risque	Structure du contrat	Mesure de l'indice	Utilisateur cible	Statut
<b>Bangladesh</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée aux prêts	Pluviométrie	Petits riziculteurs	Projet en cours d'exécution; lancement du projet pilote prévu pour 2008
<b>Facilité pour la couverture des risques de catastrophe dans les Caraïbes</b>	Ouragans et séismes	Contrat d'assurance indexée avec constitution de pools de gestion des risques	Données indexées du NOAA et de l'USGS	Etats des Caraïbes	Projet exécuté en 2007
<b>Chine</b>	Mauvaise pluviométrie ou pluies intermittentes	Assurance indexée	Pluviométrie et nombre de jours de tempête	Petits cultivateurs de pastèques	Exécuté en juin 2007 à Shanghai uniquement; subvention de prime à hauteur de 40%
<b>Ethiopie</b>	Sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Opérations du PAM en Ethiopie	7 millions \$EU assurés pour 2006; police non renouvelée pour 2007 faute d'appui des bailleurs de fonds
	Sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Petits cultivateurs de céréales	Pilote 2006; Exécuté en 2008; Vendu par un assureur privé
	Sécheresse	Produit dérivé de l'assurance contre les risques liés aux intempéries	Données satellitaires et climatiques	ONG	Exécuté en 2007
<b>Honduras</b>	Sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Petits fermiers	Exécuté en 2008
<b>Inde</b>	Sécheresse et inondations	Assurance indexée liée aux prêts; produits offerts directement aux agriculteurs	Pluviométrie	Petits fermiers	Le projet pilote a commencé en 2003 ; Les produits d'assurance indexée sont à présent offerts par les secteur privé et public ; En mars 2008, près de 1 million de contrats étaient vendus <sup>4</sup>
<b>Kazakhstan</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée au programme MPC	Pluviométrie	Moyennes et grandes exploitations agricoles	En cours d'élaboration

<sup>4</sup> Estimations fondées sur Manuamorn (2007) et des communications privées entre Jerry Skees et Kolli Rao de AICI, 29 mars 2008.

# ASSURANCE ET REASSURANCE

Pays	Risque	Structure du contrat	Mesure de l'indice	Utilisateur cible	Statut
<b>Kenya</b>	Sécheresse	Produit dérivé de l'assurance contre les risques liés aux intempéries	Données satellitaires et climatiques	ONG	Exécuté en 2007
<b>Mali</b>	Sécheresse	Produit dérivé de l'assurance contre les risques liés aux intempéries	Données satellitaires et climatiques	ONG	Exécuté en 2007
<b>Malawi</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée aux prêts	Pluviométrie	Petits cultivateurs d'arachides et de maïs membres du NASFAM	Le projet pilote a été lancé en 2005; 1710 polices vendues en 2006/2007 pour une prime totale de 5238 \$EU.
<b>Mexique</b>	Catastrophes naturelles frappant les petits agriculteurs, notamment la sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Gouvernement des Etats à des fins de secours après catastrophe; Appuie le programme FONDEN	Le projet pilote a été lancé en 2002 dans 26 des 32 Etats; A l'heure actuelle, 28% (2,3 millions ha) des terres arables sont couvertes
	Séismes de grande amplitude	Obligations catastrophe indexées et contrats d'assurance indexée	Mesure de l'amplitude à l'échelle de Richter	Gouvernement mexicain pour appuyer le programme FONDEN	Introduit en 2006; les obligations catastrophe ont une valeur de pas moins de 160 millions \$EU; Couverture indexée à hauteur de 290 millions \$EU.
	Sécheresse frappant le bétail	Assurance indexée	Index de végétation par différence normalisé	Éleveurs	Lancé en 2007; la somme assurée est de 22,5 millions \$EU dans 7 Etats ; 13 000 têtes de bétail assurées.
	Mauvaise irrigation	Assurance indexée	Niveau des réservoirs	Groupes d'utilisation de l'eau dans la région du Rio Mayo	L'étude de faisabilité a été réalisée
<b>Mongolie</b>	Perte de têtes de bétail dues à des conditions climatiques défavorables	Assurance indexée avec vente directe des produits aux éleveurs	Taux de mortalité du bétail par région	Éleveurs nomades	La 3ème saison de vente du projet pilote a été close en 2008 ; Les produits ont été offerts dans 3 provinces ; 17% des éleveurs éligibles ont participé au projet; quelque 4 000 polices vendues.
<b>Maroc</b>	Sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Petits agriculteurs	Aucun intérêt du marché en raison de la baisse de la pluviométrie

# ASSURANCE ET REASSURANCE

Pays	Risque	Structure du contrat	Mesure de l'indice	Utilisateur cible	Statut
<b>Nicaragua</b>	Sécheresse, pluies trop abondantes et trop forte humidité	Assurance indexée	Pluviométrie	Cultivateurs d'arachides et de riz	Lancé en 2006
<b>Pérou</b>	Inondations, pluies torrentielles consécutives au passage d'El Niño	Assurance indexée	Anomalies de l'ENSO dans l'océan Pacifique	Institutions financières rurales	Etudes de faisabilité et de marché préliminaire effectuées.
	Sécheresse	Assurance indexée liée aux prêts	Indice de production par région	Cotonculteurs	Première saison de vente lancée en 2008
<b>Sénégal</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée à l'assurance fondée sur le rendement par région linked to area-yield insurance	Pluviométrie et niveau des récoltes	Petits agriculteurs	Proposé
<b>Tanzanie</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée aux prêts	Pluviométrie	Petits cultivateurs de maïs	Projet pilote exécuté en 2007
<b>Thailand</b>	Sécheresse	Assurance indexée liée aux prêts	Pluviométrie	Petits cultivateurs de maïs	Projet pilote exécuté en 2007
	Inondations	Assurance indexée	Niveau des cours d'eau ou pluviométrie	Petits riziculteurs	Proposé
<b>Ukraine</b>	Sécheresse	Assurance indexée	Pluviométrie	Petits fermiers	Exécuté en 2005; Gelé à l'heure actuelle pour ventes insuffisantes
<b>Vietnam</b>	Inondations pendant la récolte du riz	Assurance indexée liée aux prêts	Niveau des cours d'eau	La banque agricole d'Etat et, en fin de compte, les petits riziculteurs	En cours d'élaboration; un projet de contrat d'interruption d'activité est en cours d'examen par la banque agricole d'Etat

Source: Skees and Collier, 2008

## LE NOUVEAU VISAGE DE L'ASSURANCE RISQUE POLITIQUE ET RISQUE DE CREDIT EN AFRIQUE

Par

**Peter JONES**

Directeur Général, African Trade Insurance – Nairobi

### Contexte

Dans le passé, la couverture du risque politique et commercial était presque inexistante sur le marché africain et de nombreuses transactions transfrontalières ont été effectuées sans atténuation des risques. Cela ne signifie pas qu'il n'y avait pas de risques, mais la couverture existante des secteurs public et privé était soit très coûteuse soit caractérisée par des termes défavorables pour les investisseurs et les exportateurs. C'est le cas de l'assurance à moyen terme qui était presque inexistante. La plus grande partie de la couverture du risque politique et du risque de crédit était le fait d'assureurs internationaux qui intervenaient au cas par cas.

Aujourd'hui, ce type de couverture est assuré par des assureurs privés tels que AIG, Chubb, Lloyd's de Londres, Sovereign Risk Insurance des Bermudes et de Zurich, ainsi que par des assureurs publics et multilatéraux tels que CGIC et ECIC d'Afrique du Sud, BECI du Botswana, EDC du Canada, EFIC de l'Australie, l'AMGI (Agence multilatérale de garantie des investissements), ONDD de Belgique et, bien entendu, l'African Trade Insurance Agency (ATI), agence multilatérale créée en 2001 pour combler le vide dans ce secteur.

### Tendances récentes

Etant donné que plusieurs économies africaines se détournent des matières premières pour privilégier les biens et services à valeur ajoutée, la demande de l'assurance risque de crédit à court terme s'est étendue à la couverture de l'exportation de produits non traditionnels. Cette tendance s'observe notamment chez l'ATI dont le portefeuille à court terme n'inclut plus les matières premières et privilégie aujourd'hui



des secteurs tels que l'horticulture, les services, et des produits d'exportation transformés tels que les fèves de café, les produits textiles, la viande, le poisson et les huiles comestibles. L'assurance crédit à l'exportation à court terme est donc un secteur porteur pour le commerce international et régional en Afrique.

### Petites et Moyennes Entreprises

L'un des principaux obstacles à surmonter pour les assureurs qui optent désormais pour les affaires à court terme est la couverture des petites et moyennes entreprises exportatrices qui ne remplissent pas les conditions minimales requises pour les emprunts auprès des banques commerciales. Le fonds de roulement constitue un obstacle majeur à l'expansion des petites et moyennes entreprises exportatrices car les banques commerciales perçoivent celles-ci comme un secteur à haut risque et sont réticentes à leur accorder des crédits. Lorsqu'elles octroient des crédits, les conditions sont très coûteuses pour ces entreprises tant au niveau de la garantie que des marges d'intérêt. Aussi est-il nécessaire d'élaborer des mécanismes de financement permettant que les banques commerciales s'associent aux assureurs spécialisés dans le risque de crédit pour accorder des prêts à des termes plus favorables correspondant aux garanties offertes par les entreprises exportatrices assurées. L'assurance crédit à l'exportation est donc un produit à forte valeur ajoutée, qui permet à l'exportateur d'être plus compétitif en proposant directement ses produits aux utilisateurs finaux, sans passer par les grossistes et les maisons de vente aux enchères, tout en réduisant les coûts en utilisant la politique ATI comme garantie pour les emprunts bancaires. C'est incontestablement une situation bénéfique à tous. Le secteur des petites et moyennes entreprises, qui est considéré par la plupart des Etats africains comme un grand pourvoyeur

d'emplois, devrait fortement intéresser les compagnies d'assurance spécialisées dans le risque politique et le risque de crédit.

## **Pays post-conflit**

Peu d'assureurs publics ou privés assurent la couverture des échanges et des investissements dans les pays post-conflit tels que le Burundi, la République Démocratique du Congo et le Rwanda. Il est pourtant possible d'établir des partenariats efficaces avec ces assureurs publics et privés; c'est ainsi que l'ATI a assuré la couverture d'opérations dans les secteurs de l'immobilier, des mines et des télécommunications, soit de façon autonome, soit avec le soutien de réassureurs, y compris l'Africa Re. Il s'agit là d'une preuve irréfutable du potentiel de l'investissement en Afrique et du rôle que peuvent jouer les assureurs africains dans le renforcement des capacités des pays considérés comme à haut risque. Toutefois, étant donné l'importance du volume des affaires proposées à l'ATI, il convient d'établir de grands partenariats avec d'autres assureurs afin de mobiliser des capacités suffisantes pour soutenir ces transactions.

Le secteur minier notamment nécessite généralement des investissements lourds dont la plupart des assureurs ne peuvent assurer la couverture tout seuls.

## **L'avenir de l'assurance risque politique et de l'assurance risque de crédit en Afrique**

Le modeste volume des capitaux et des flux d'investissement vers l'Afrique a souvent été imputé à ses faiblesses politiques, économiques et structurelles. On constate toutefois un regain d'intérêt pour le continent avec des opportunités d'investissement nouvelles et intéressantes dans le domaine des infrastructures (routes, ports maritimes, lignes ferroviaires, production d'énergie et aéroports) où sont encouragés les partenariats public-privé. Selon les estimations, les besoins annuels de l'Afrique en matière d'infrastructures varient entre 5% et 6% du PIB, soit plus de 250 milliards \$EU au cours des dix prochaines années. La téléphonie mobile, dans laquelle se sont engagées la plupart des principales entreprises de télécommunications, est également un secteur porteur. Pour ce qui est des transactions à court terme,

les exportations africaines ont connu une croissance régulière, passant de 182 milliards \$EU en 2004 à 230 milliards \$EU en 2005. Selon les prévisions, cette croissance des exportations devrait se poursuivre, ce qui fait de l'assurance crédit à court terme un secteur d'avenir.

Les actions entreprises pour attirer les investissements doivent être accompagnées par des mesures d'atténuation du risque politique et du risque de crédit pour que les pays africains soient au même niveau que les pays en développement d'autres régions du monde. Du fait de ses relations spéciales avec les gouvernements, de son statut de créancier privilégié, de sa présence sur le terrain dans plusieurs de ses pays membres, et de la notation "A" à elle attribuée récemment par Standard and Poor's pour sa solidité financière, ATI est la compagnie idéale pour assurer la couverture de ces risques.

## **Partenariats**

Les assureurs spécialisés dans le risque de crédit et le risque politique en Afrique et dans d'autres continents ont opté pour une plus grande coopération par le biais de synergies pour renforcer leur présence sur le marché africain d'une part, et de partenariats dans la prise de risque d'autre part. Cette option est indispensable pour les assureurs africains car elle renforce leur capacité de souscription des affaires, notamment les affaires importantes courantes aujourd'hui dans les secteurs des infrastructures et des télécommunications. Outre le fait qu'ils renforcent la capacité de souscription, les mécanismes de partage des risques sont perçus comme une stratégie plus sûre et plus prudente. L'ATI par exemple a des partenariats avec plusieurs assureurs publics et privés, à savoir : Atradius Re, EDC, EFIC, Lloyd's de Londres, AMGI, ONDD, Sovereign Risk, et Zurich Emerging Markets.

## **Impact de la crise financière et économique mondiale**

Certains observateurs estiment que la crise économique mondiale pourrait affecter la croissance économique soutenue enregistrée par de nombreux pays africains au cours de la décennie en cours, ce qui aurait un impact négatif sur l'assurance du risque politique et du risque

de crédit. Les pays développés transmettront la crise aux pays sous-développés de deux façons.

Premièrement, le ralentissement de la croissance des pays membres de l'OCDE se traduira par une baisse des importations, qui pourrait être aggravée par une baisse semblable de la dépense intérieure. Deuxièmement, avec la baisse de l'appétit du risque et la perte d'influence des institutions financières, les flux de capitaux vers les pays en développement vont s'assécher, avec pour conséquence la réduction des crédits disponibles et l'augmentation des taux d'intérêt. Le deuxième scénario est une réalité aujourd'hui. Les coûts d'emprunt des marchés émergents ont fortement augmenté par rapport à ceux du Trésor américain. Le MSCI, indice des marchés émergents, a perdu 53% par rapport à 2007. Les monnaies des pays développés et des pays émergents se sont fortement dépréciées par rapport au dollar américain depuis juillet 2008.

Fort heureusement, au plan global, les indicateurs macro-économiques des pays émergents et des pays développés ont connu une nette amélioration au cours de la dernière décennie. De nombreux pays ont des excédents au compte courant et d'importantes réserves internationales, et sont ainsi capables de surmonter la tempête.

Toutefois, les pays à bas revenus sont confrontés à des risques économiques importants: croissance plus lente, aide extérieure réduite et baisse des envois de fonds des immigrants. Pour ces pays, les prix des matières premières - et par conséquent la croissance de la Chine et de l'Inde - ont plus d'importance que les ondes de choc financières directes des Etats-Unis et de l'Europe. Les récentes mesures prises par la Chine pour stimuler la croissance sont ainsi encourageantes pour les exportateurs de matières premières. De la capacité des décideurs à satisfaire la demande intérieure dépendra en partie la réaction des pays face à la récession mondiale, et les pays pouvant se prévaloir d'un faible taux d'inflation et de politiques budgétaires prudentes sont les mieux à même de faire face à la crise.

La crise actuelle comporte donc autant des défis que des opportunités pour l'assurance de risque de crédit et de risque politique. La perception de ces deux types de risque a changé, ce qui s'est traduit par l'augmentation de la demande de couverture du risque politique. Toutefois, avec la forte baisse des liquidités, surtout au niveau du dollar américain, de nombreux projets sont abandonnés ou retardés, et ceci pourrait avoir pour conséquence une baisse de la demande de l'assurance du risque politique. Bien que l'assurance du risque politique et du risque de crédit permette de partager et d'atténuer les risques pour les investisseurs et les bailleurs de fonds, elle ne peut pas créer des liquidités. Aussi le rôle de l'ATI et d'autres assureurs du risque politique opérant sur le continent africain est-il de s'assurer que les liquidités disponibles sont utilisées pour soutenir le commerce et les investissements en changeant la perception selon laquelle le risque est plus difficile à couvrir sur le continent que dans d'autres régions en développement.

De toute évidence, les investissements étrangers directs (IED) doivent se poursuivre en direction des pays en développement, et tout particulièrement vers l'Afrique qui en a le plus besoin. Au moment où les gouvernements des pays en développement recherchent de nouvelles sources d'IED pour préserver les acquis de la dernière décennie, le rôle des assureurs en tant que catalyseurs des IED est essentiel.

Le sentiment général sur le marché est que le risque s'est fortement aggravé dans les marchés des pays en développement, et que le risque politique, ou même l'idée qu'on s'en fait, a pour conséquence la baisse des IED.

En permettant d'attirer de nouveaux investissements et en soutenant les échanges commerciaux régionaux et internationaux qui ont un impact positif sur la vie des populations, les assureurs démontreront que malgré leur aggravation, les risques commerciaux et politiques restent gérables.



## L'ASSURANCE POUR LES POPULATIONS DEFAVORISEES EN AFRIQUE – POUR UN CHANGEMENT DE PARADIGME?

Par

### Vijayasekar Kalavakonda

Spécialiste Principal des Assurances, Banque Mondiale,  
Washington DC (Etats Unis d'Amérique)

#### Introduction

Des événements imprévisibles tels que la maladie, la perte d'éléments d'actif, le décès ou un handicap physique d'un soutien de famille des suites d'un accident peuvent avoir des conséquences dévastatrices sur les ménages défavorisés. Pis encore, des communautés entières peuvent souffrir gravement des effets des catastrophes naturelles. Ces risques requièrent une sorte de filet de sécurité ou d'autres mécanismes de protection sociale. Le Rapport sur le développement dans le monde 2000 fait observer que toute réduction durable de la pauvreté passe par une approche prospective en matière de sécurité sociale. Par ailleurs, s'il est vrai que des financements publics seront toujours nécessaires pour venir en aide aux populations les plus défavorisées, il n'en demeure pas moins que des solutions fondées sur le marché, telles que l'assurance, sont un moyen efficace et économique de répondre aux besoins des ménages défavorisés et des petites entreprises en matière de gestion des risques.

En comparaison de ce qui s'observe dans d'autres parties du monde, le secteur des assurances en Afrique



est largement sous-développé si l'on tient compte de paramètres aussi divers que la prime en pourcentage du PIB<sup>1</sup>, la diversification des produits (aussi bien dans la branche Vie que pour les dommages aux biens)<sup>2</sup>, et la qualité de l'environnement. De même, une étude récente (Roth, 2007) sur la micro-assurance a révélé qu'avec 3,5 millions de personnes seulement, l'Afrique est l'une des régions du monde où le nombre d'individus bénéficiant d'une couverture est le plus faible (voir figure 1). Ce chiffre ne représente que quelque 4% du

nombre total de vies couvertes par la micro-assurance dans les 100 pays les plus pauvres du monde.

Le présent article examine la micro-assurance et son importance en Afrique ainsi que certaines questions cruciales qui doivent être abordées pour mieux permettre aux ménages défavorisés d'avoir accès aux assurances. L'article évoque également des expériences qui montrent comment ces difficultés ont été surmontées dans d'autres parties du monde.

<sup>1</sup> L'Afrique représente 13,7% de la population mondiale, mais moins de 0,8% de la prime d'assurance dans le monde, chiffre qui se contracte encore considérablement si l'on excepte l'Afrique du Sud.

<sup>2</sup> L'assurance responsabilité civile automobile obligatoire, un produit de l'assurance responsabilité civile, représente plus de 50% de la prime d'assurance totale (Vie et Dommages aux biens) dans la plupart des pays. Elle représente également plus de deux tiers de l'assurance des particuliers dans une bonne partie des pays africains.

## Qu'est-ce que la micro-assurance?

La micro-assurance est une forme d'assurance conçue pour les populations à faible revenu. Ses produits sont fournis par diverses entités, mais en accord avec les pratiques généralement admises dans le secteur des assurances (notamment les principes de base du secteur). Ainsi, en micro-assurance, le risque couvert est géré conformément aux principes du secteur des assurances et financé par la prime. Il s'ensuit que les activités de micro-assurance tombent dans le domaine de compétence de l'organisme de contrôle/régulation des assurances ou de tout autre organisme dont la compétence est reconnue par les législations nationales

(IAIS et Groupe de travail du CGAP sur la micro-assurance, 2007).

La plupart des marchés des assurances en Afrique sont parfaitement appropriés pour la micro-assurance eu égard au pourcentage disproportionnellement important de personnes qui vivent avec moins de 2 dollars par jour (Tableau 1). En Afrique sub-saharienne, on estime à 380 millions le nombre de personnes qui rentrent dans cette catégorie.

Tableau 1: Pourcentage de la population vivant avec moins de 2 dollars par jour, vulnérabilité des populations défavorisées et taux de pénétration des assurances dans certains pays africains.

No	PAYS	SEUIL DE PAUVRETE INTERNATIONALE	RISQUE ISSU DE RISQUES MULTIPLES	Pourcentage de personnes actives par secteur d'activité	DEPENSES DE SANTE		TAUX DE PENETRATION	
		Nombre de personnes vivant avec moins de 2 dollars par jour	Population à risque	Agriculture	Dépenses privées en pourcentage des dépenses de santé totales	Dépenses directes en pourcentage des dépenses privées	Prime en pourcentage du PIB	Par habitant (\$EU)
		%	%	%	%	%		
		2008	2005	2000-05	2004	2004	2007	2007
1	Cameroun	50,6	42,0	53	72	94,5	1,17	10,54
2	Côte-d'Ivoire	48,8		xx	76,8	88,7	1,57	14,36
3	Ethiopie	77,8	69,3	xx	48,5	78,3	0,88	0,15
4	Ghana	78,5	15,2	60	57,8	78,2	1,24	6,1
5	Kenya	58,3	63,4	xx	57,3	81,9	2,57	14,02
6	Malawi	62,9	95,3	79	25,3	35,2	2,03	3,28
7	Mozambique	74,1	58,9	76	31,6	38,5	0,77	2,34
8	Nigeria	92,4	68,8	xx	69,6	90,4	0,59	4,24
9	Rwanda	87,8	14,2	xx	43,2	36,9	xx	xx
10	Sénégal	56,2	52,9	xx	59,7	94,5	1,39	10
11	Tanzanie	89,9	53,7	80	56,4	83,2	0,7	2,31
12	Uganda	95,0	26,6	60	67,3	51,3	0,63	1,6
13	Zambie	87,2		xx	45,3	71,4	1,27	7,88

## Pourquoi la micro-assurance?

a) **Pauvreté & croissance:** Les personnes défavorisées sont les plus vulnérables aux risques qui pourraient avoir des conséquences graves sur leur bien-être. Il peut s'agir de risques propres aux particuliers aussi bien que des risques qui affectent l'économie dans son ensemble, à l'exemple de la

sécheresse. Ces risques ont des conséquences non négligeables, en particulier pour les populations défavorisées dont ils peuvent modifier à court terme le mode de consommation et d'alimentation. D'où le besoin de mettre en place des filets de sécurité ou d'autres mécanismes de gestion des risques. En Afrique, 3 personnes sur 4 vivent en zone rurale où

leur principal moyen de subsistance est l'agriculture. Or, en l'absence de tout système d'irrigation, les récoltes sont largement tributaires de la pluviosité. Ainsi, du fait de l'accroissement du nombre de catastrophes naturelles en Afrique, catastrophes dont 90% sont d'origine hydrométéorologique, les agriculteurs sont hautement vulnérables, en particulier les petits agriculteurs et les agriculteurs marginaux.<sup>3</sup>

- b) **Promouvoir des moyens de subsistance durables:** i) Les populations défavorisées disposent d'une maigre épargne et/ou sont fortement vulnérables<sup>4</sup> ; ii) elles n'ont guère voire pas d'accès aux services financiers officiels<sup>5</sup>. Aussi doivent-elles se tourner vers le secteur informel pour contracter des emprunts à des taux usuriers au lendemain de catastrophes; iii) les personnes démunies n'ont pas accès aux filets de sécurité publics en ce sens qu'aucun mécanisme de sécurité sociale n'est en place, contrairement à ce qu'on observe dans les pays de l'OCDE; et iv) les personnes démunies sont lourdement taxées lorsque leur maigre actif est détruit et/ou perdu du fait de catastrophes telles que la perte de leur bétail ou l'incendie de

leur échoppe. Dans ces circonstances, l'assurance apparaît comme ce précieux instrument qui permet d'atténuer leur vulnérabilité financière et pourrait même faire office de garantie, contribuant ainsi à faciliter l'accès aux financements des institutions du secteur formel/semi-formel.

- c) **Promouvoir le marché des assurances/ secteur privé:** Ainsi qu'il a été relevé plus haut, le marché des assurances reste sous-développé dans une bonne partie de l'Afrique. En effet, il existe un énorme potentiel de croissance à la base de la pyramide sociale (ménages à faible revenu). Les conclusions d'une étude réalisée en 2008 par le Ugandan Insurers Association (Association des assureurs de l'Ouganda) ont révélé que le pays peut générer plus de 80 milliards de shillings ougandais, soit 41 millions \$EU en ciblant les ménages à faible revenu. Les principaux produits identifiés par l'étude comprennent la Vie, l'agriculture, l'élevage et la santé.

Ce qui précède étant, la question qu'on est en droit de se poser est de savoir pourquoi le potentiel qui existe sur les marchés africains n'a-t-il pas été exploité.

## Quelles sont les entraves majeures à un meilleur accès des populations défavorisées à l'assurance?

La réponse à cette interrogation met en jeu des questions d'offre et de demande aussi bien que d'autres questions connexes.

Tableau 2: Les entraves à un meilleur accès des populations défavorisées à l'assurance

PROBLEMES LIES A LA DEMANDE	PROBLEMES LIES A L'OFFRE
Absence de SENSIBILISATION aux services financiers (sensibilisation des consommateurs)	Accès difficile aux ménages ruraux dispersés
PROCESSUS DE REGLEMENT DES SINISTRES par trop complexe et long (2 à 3 mois pour régler un sinistre)	
COUTS DE TRANSACTION ELEVES (notamment les coûts de distribution et de traitement/ règlement des sinistres); et	
ACCESSIBILITE (discordance entre les « capacités de paiement » et la « prime d'assurance » finale)	
Produits mal adaptés aux besoins des consommateurs	Absence d'investissement dans le DEVELOPPEMENT DES PRODUITS
Défaut de CONFIANCE	Contraintes réglementaires

<sup>3</sup> En 2007, plus de 20% des terres arables au Ghana ont été affectées par des catastrophes naturelles.

<sup>4</sup> En Ouganda par exemple, l'épargne moyenne est de l'ordre de 12 à 18 \$EU tandis que le prêt moyen accordé par une institution de micro-finance est de 205 à 235 \$EU par

personne.

<sup>5</sup> En Ouganda, moins de 16% de la population a accès aux services d'institutions financières officielles ou semi-officielles. Pareillement, au Ghana, moins de 10% de la population a accès à l'épargne et au crédit.

Dans le présent article, nous examinerons trois questions imbriquées.

a) **Les difficultés liées à l'accès à de populations rurales dispersées et mal organisées:** En Afrique, 3 personnes sur 4 vivent en milieu rural, avec pour moyen de subsistance principal l'agriculture. Seule une infime proportion d'agriculteurs (moins de 5%) sont membres d'une entité organisée telle qu'une coopérative agricole ou un club d'agriculteurs. Pour les fournisseurs de services financiers, toute la difficulté consiste à desservir efficacement ces ménages ruraux. A l'heure actuelle, les institutions de micro-finance et les ONG sont les principaux moyens par lesquels les produits d'assurance atteignent les populations défavorisées. Cet état de choses n'est pas sans comporter des lacunes inhérentes dont la moindre n'est pas la lente croissance de ces institutions imputable non pas à l'insuffisance de la demande de produits d'assurance, mais à l'absence de la demande de microcrédits aussi bien qu'à la faible progression du nombre de membres d'institutions de micro-finance. Cibler des particuliers pour une

prime modeste est une opération prohibitive et, sans doute, peu viable. Aussi faut-il, pour une souscription viable en micro-assurance, miser sur des structures et des intermédiaires divers susceptibles de générer un volume de primes critique.

b) **Les coûts de transaction:** Deux éléments majeurs rentrent en ligne de compte dans la détermination de la prime d'assurance<sup>6</sup> – **la prime de risque pure**, c'est-à-dire le coût de la gestion du risque sous-jacent et **les coûts administratifs**, à savoir les ventes et le marketing, les coûts de souscription, les frais relatifs à l'établissement de la police, l'administration des sinistres, etc. En matière de micro-finance, en particulier lorsqu'on se donne pour cible des personnes appartenant au secteur non organisé, la difficulté majeure est de contrôler les coûts administratifs. On connaît de nombreux exemples de coûts de transaction élevés en micro-finance pour des opérations destinées au secteur non organisé. C'est ainsi qu'au Ghana, les coûts d'exploitation peuvent atteindre 55% de la valeur du portefeuille de prêts (Tableau 3) (Steel, 2006).

Tableau 3: Coûts d'exploitation des institutions du secteur des services financiers au Ghana

INSTITUTION	Nombre d'emprunteurs	Coûts d'exploitation en pourcentage du volume du portefeuille	Coûts ajustés par emprunteur (En \$EU)
GHANA			
Banques rurales	13 125	54	54
Etablissements d'épargne & de crédit	24 839	55	115
Coopératives de crédit	669	26	61
ONG financières	3 015	34	32
Moyenne	10 412	22	

Source: W. Steel, ISSER-Merchant Bank Annual Economic Lecture, Nov. 2006

Une étude sur l'assurance en milieu rural réalisée par une association d'acteurs du secteur de premier plan en Inde a révélé que les coûts administratifs d'un simple produit d'assurance Vie, y compris les coûts liés à la fourniture de services sur le marché, s'élèvent à 356 roupies indiennes par police, soit 8 \$EU. Pour maintenir

le niveau d'investissement nécessaire pour mettre en place des chaînes de distribution et fournir des services aux clients, la prime moyenne doit s'établir à plus de 3000 roupies indiennes par police, soit 65 à 70 \$EU. Même les coûts administratifs liés à l'établissement d'une police d'assurance type en responsabilité civile automobile contre tiers oscillent entre 2 et 3 \$EU. Ces niveaux de prime sont hors de la portée de personnes

<sup>6</sup> Outre la prime de risque pure et les coûts administratifs, d'autres éléments qui rentrent en ligne de compte dans la détermination du niveau de la prime comprennent la marge pour écart défavorable et la marge de profit.

qui vivent de moins de 2 dollars par jours. Les coûts de transaction pourraient commencer à monter en fonction de la stratégie de distribution (groupes ou individus) et de la nature des produits d'assurance.

c) Confiance, règlement des sinistres et durée du processus : On pense couramment que les assureurs cherchent à éviter de payer les sinistres au lieu de reconnaître leur responsabilité et de procéder à un règlement prompt. Deux raisons sous-tendent ce sentiment, à savoir :

i. Le souci des assureurs d'atténuer le risque de fraude et d'éviter une sélection défectueuse: Les assureurs ont une bonne expérience en matière de collaboration avec des entreprises, des acteurs du secteur formel ou des salariés, des personnalités influentes (y compris des ménages appartenant à la haute bourgeoisie) et des membres des professions libérales tels que les médecins et les avocats. Ils disposent de données empiriques, de tables de mortalité et de morbidité qui permettent de déterminer des niveaux de prime appropriés pour ces différents groupes sociaux. En revanche, les assureurs n'ont guère, voire pas d'expérience lorsqu'il est question de traiter avec des personnes relevant du secteur informel, en particulier les populations défavorisées; ils ne disposent ni de données empiriques, ni de tables de mortalité ou de morbidité sur cette tranche de la population, ce qui donne souvent lieu à une mauvaise détermination du niveau de la prime d'assurance. En l'absence de toute expérience, les assureurs crient souvent à la fraude lorsqu'ils se rendent compte que le coût des sinistres excède considérablement le niveau normal. Il en découle des retards dans le règlement des sinistres dans la mesure où les assureurs mettent en branle des procédures de vérification et de contrôle rigoureuses. En micro-assurance, des retards de 2 à 3 mois sont courants en matière de règlement des sinistres.

ii. Les assurances sont une matière trop technique pour le commun des mortels qui a du mal notamment à comprendre la manière complexe dont les polices sont libellées : Un des exemples classiques de police d'assurance difficile à comprendre pour le commun des mortels est la police d'assurance santé qui comporte des clauses telles que les exclusions générales et les exclusions de maladies pré-existantes. En effet, la

plupart de ces exclusions sont spécifiées dans le contrat d'assurance, mais elles ne sont souvent pas expliquées à l'assuré qui ne découvre la dure réalité que lorsqu'un sinistre déclaré est rejeté à la lumière des termes et conditions du contrat dont il n'avait sans doute pas conscience. Paradoxalement, dans nombre de pays en développement, les populations défavorisées consultent rarement des médecins «qualifiés» et ne sont donc pas informées des maladies dont elles souffrent avant de signer un contrat d'assurance. Il n'en demeure pas moins vrai que le principal avantage que les populations défavorisées auraient à prendre une couverture médicale est la possibilité même de rencontrer un médecin « qualifié » en cas de maladie.

Lorsqu'il s'agit des populations défavorisées, rejeter un sinistre déclaré en invoquant une maladie pré-existante ou d'autres exclusions est synonyme de les priver de fonds qui leur reviennent de droit. Il va de l'assurance du bétail comme de l'assurance Santé. En effet, dans un cas comme dans l'autre, les assureurs n'exigent pas que leur soit présenté un certificat médical en bonne et due forme avant la signature de la police de crainte que les coûts « supplémentaires » liés à des examens médicaux, ajoutés à la prime d'assurance, ne dissuadent les populations défavorisées d'acquérir une couverture.

En fait, il importe de démystifier le concept d'assurance.

iii. Le processus de règlement des sinistres est par trop fastidieux, notamment au regard de la paperasse exigée: Le secteur informel, en particulier les populations défavorisées vivant en milieu rural, est caractérisé par un déficit d'informations et de services. C'est ainsi qu'on comprendrait mal qu'un assureur exige un certificat vétérinaire à un éleveur qui aurait perdu des têtes de bétail en tant que condition préalable au règlement du sinistre alors qu'il n'existe aucun vétérinaire dans le voisinage. En Ouganda par exemple, on ne compte que 500 vétérinaires, soit 0,55 vétérinaire par sous-comté. Les coûts de transaction, notamment les coûts d'opportunité exprimés en termes de temps mis pour obtenir un certificat vétérinaire, pourraient dissuader les petits fermiers d'acquérir une police d'assurance pour leur bétail. Quant à elle, l'assurance Vie pose des problèmes d'un autre

ordre qui aboutissent au rejet de certains sinistres déclarés ou à des retards dans leur règlement. A titre d'illustration, en Inde et dans certains pays africains sans doute, un nombre considérable de naissances ont lieu à la maison. L'inscription à l'état civil est loin d'être systématique. En conséquence, plus d'une personne ignorent leur date de naissance exacte. En outre, en raison des us et coutumes en milieu rural, il se peut qu'une seule personne soit connue par plusieurs noms, ce qui pourrait donner lieu à des difficultés lorsqu'il faut déclarer des sinistres en ce sens que le déclarant pourrait ne pas être en mesure de décliner correctement son identité. On pense couramment que les assureurs ne veillent pas à ce que les assurés déclarent correctement leur identité au moment de la signature des contrats, mais se montrent des plus pointilleux lorsqu'un sinistre est déclaré et doit être réglé. Cette attitude est de nature à engendrer des litiges et des retards dans le règlement des sinistres.

## **Nécessité d'un changement radical pour faire face aux problèmes**

Comme indiqué plus haut, le marché de la micro-assurance a un potentiel énorme en Afrique et les points développés ci-dessous doivent être pris en compte pour développer ce potentiel :

- a) Démystifier l'assurance : l'une des principales tâches à accomplir en vue du renforcement de l'accès des pauvres à l'assurance est la démystification de l'assurance et de ses mécanismes. Sous sa forme actuelle, l'assurance est trop technique pour être comprise par un profane; ceci est particulièrement vrai pour les contrats et leur libellé. Il s'avère nécessaire d'identifier les différentes composantes de l'assurance et de définir clairement les activités relatives à chacune de ces composantes. Le formulaire d'inscription et le contrat d'assurance doivent être simples et concis. Même dans le cas d'une assurance collective, tout membre doit recevoir une attestation d'assurance<sup>7</sup> qui légitime sa qualité d'assuré. Les règles du jeu – preuve de l'identité et de l'âge, pièces nécessaires pour le règlement des sinistres, etc.- doivent être claires

dès le début et communiquées à toutes les parties intéressées.

- b) Elargir les canaux de distribution non traditionnels: les principaux canaux de distribution dans l'assurance traditionnelle sont les agents d'assurance agréés, les courtiers et les ventes directes par l'assureur. Toutefois, ces canaux ne conviennent pas nécessairement à la micro-assurance en raison du faible montant de ses primes. Aussi s'avère-t-il nécessaire de rechercher d'autres canaux tels que les agents d'entreprise et les modèles de distribution non traditionnels. Actuellement, les principaux canaux de distribution de la micro-assurance sont les établissements de micro-finance, les ONG et les organisations communautaires. Parmi ces trois types d'organisme, les organisations communautaires offrent de nombreuses opportunités d'affaires. Etant donné les investissements importants de divers organismes multilatéraux (Banque mondiale et Banque africaine de développement) et bilatéraux (DFID) pour la création d'institutions appartenant aux communautés et gérées par ces mêmes communautés dans le cadre des initiatives de développement impulsées par les communautés, les assureurs pourraient envisager de nouer des relations mutuellement bénéfiques avec ces organismes.

Par exemple, plusieurs groupes d'intérêt commun (GIC) sont créés dans un village et les efforts déployés pour les fédérer à l'échelle du village/sous-canton/canton pourraient constituer une excellente opportunité pour contacter des millions de clients (voir encadré 1 : étude de cas de l'Inde). Les canaux de vente au détail (y compris les détaillants) deviennent également un bon réseau de distribution de l'assurance (voir encadré 2).

<sup>7</sup> Un document imprimé d'UNE PAGE fournissant les informations suivantes: nom de l'assuré, numéro de référence, nom du bénéficiaire (dans le cas de l'assurance vie), localité (adresse), durée de l'assurance (date du début et de l'expiration du contrat), montant assuré, documents sur les sinistres, conditions (au verso de l'attestation et d'une longueur maximale d'une demi-page) et identité et adresse de la personne à contacter pour déclarer un sinistre.

## **Encadré 1 :** Renforcer l'accès des pauvres à l'assurance - Etat de l'Andhra Pradesh, Inde

Le modèle assurantiel adopté est basé sur le concept de la mutualité, mais tend également à tirer avantage des opportunités offertes par les marchés d'assurances privés très compétitifs. Ce modèle s'appuie sur les organisations communautaires, notamment sur leur capital social (figure 3), pour réaliser diverses activités d'assurance : sensibilisation de l'opinion/éducation du consommateur, inscription des membres, recouvrement des primes, émission d'attestations d'assurance à tous les assurés, documentation et règlement des sinistres et entretien d'un système informatisé d'aide à la gestion/technologies de l'information. Le Groupe d'assistance mutuelle des femmes du district (ou Zilla Samakhaya – ZS) achète la couverture de (ré) assurance sous la forme d'une police de groupe dans le cadre d'un appel d'offres qui présente l'avantage de déboucher sur les meilleurs tarifs et conditions pour ses membres. L'externalisation des tâches administratives vers les organisations communautaires a abouti aux résultats suivants : a) réduction des coûts de transaction (coûts administratifs moyens : 0,20 \$EU par police par an) ; b) temps de règlement des sinistres ramené d'une moyenne de 2 à 3 mois à une moyenne de 3 à 4 semaines ; c) augmentation du nombre d'assurés : de moins de 200000 en 2003 à plus de 8.000.000 en 2008.

Source: Access to Finance Newsletter, août 2006 ; publication de la Banque mondiale

## **Encadré 2 :** Edcon Insurance Services, une co-entreprise entre Edgars Consilidated Stores Ltd (Edcon) et Hollard Insurance Limited, Afrique du Sud.

Edcon est le plus grand groupe de distribution sud-africain dans le secteur des vêtements, des chaussures et du textile, et le plus grand détaillant du crédit en Afrique australe. Sa Division des services financiers offre des crédits et autres services financiers à environ 3,5 millions de titulaires de compte. Le groupe Edcon possède plus de 800 magasins sous 9 marques différentes en Afrique du Sud. Aux termes de l'accord qui sous-tend cette co-entreprise, le groupe Edcon vend de nombreuses polices d'assurance souscrites par Hollard Life Assurance Company Ltd et Hollard Insurance Ltd.

La principale caractéristique de l'assurance Edcon est que les polices ne sont vendues qu'aux titulaires de comptes et remises aux membres du club. L'éligibilité est déterminée par une carte de pointage scientifique appliquée aux informations contenues dans chaque application. Tous les produits ont été conçus pour satisfaire les besoins du client Edcon moyen. Les polices sont vendues au comptoir et sont également disponibles sur Internet. Les vendeurs proposent la couverture sous forme de « cocher la case » et étant donné qu'ils ne conseillent pas les clients, ils ne sont pas liés par les exigences du Financial Advisory and Intermediary Services (FAIS) Act. Edcon Insurance Services est responsable du marketing et des ventes des polices, tandis que Edcon est chargé du recouvrement des primes et du paiement des primes à Hollard. Hollard gère les polices et les sinistres et assure également le paiement des sinistres à la « majorité des clients »

### c) **Externaliser les tâches administratives, y compris des aspects de la gestion des sinistres:**

les frais généraux élevés de l'assureur imposent un lourd fardeau sur la prime de micro-assurance. Dans les marchés traditionnels, l'assureur est une institution à service complet qui contrôle tous les aspects opérationnels, sauf les branches spéciales qu'elle confie à un tiers. S'agissant de la micro-assurance, l'assureur doit envisager la possibilité d'externaliser les tâches

administratives et de conserver le contrôle total de la gestion des risques. En d'autres termes, il peut externaliser l'inscription, le recouvrement des primes, l'émission de contrats/attestations d'assurance, la documentation et le règlement des sinistres (exception faite du traitement des sinistres). L'assureur doit évaluer les avantages comparatifs des deux options envisagées : gérer lui-même les tâches administratives ou les confier à un intermédiaire.

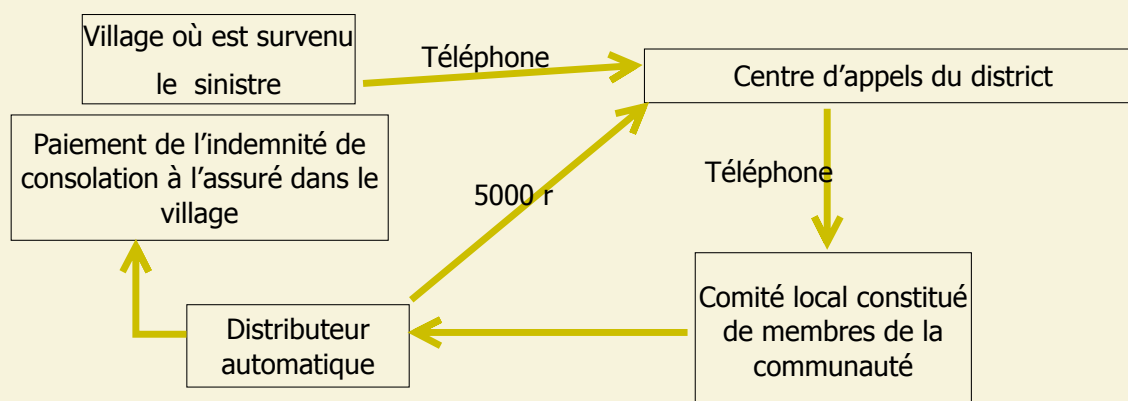
Chacune de ces options a des implications au niveau des coûts et de la capacité d'élargir le champ de la micro-assurance.

- d) **Concevoir des produits adaptés à des besoins spécifiques :** le recours à des produits adaptés à des besoins spécifiques, tels que l'assurance indexée, constitue une opportunité d'utiliser divers canaux de distribution. Cette option élimine la nécessité pour les professionnels de souscrire chaque police, minimisant ainsi les coûts administratifs. En outre, les produits adaptés à des besoins spécifiques

réduisent et/ou éliminent la possibilité de l'anti-sélection et du risque de fraude.

- e) **Recourir aux technologies :** le recours aux technologies dans la micro-assurance a permis d'améliorer son efficacité. Ces options technologiques sont généralement peu coûteuses, à l'exemple des cartes téléphoniques prépayées à gratter qui sont utilisées pour le paiement des primes, et des systèmes informatisés d'aide à la gestion ou des distributeurs automatiques destinés au règlement rapide des sinistres (voir encadré 3).

**Encadré 3 :** Utilisation des technologies de l'information pour améliorer l'efficacité et l'efficacé du règlement des sinistres



**Phase 1:** L'opérateur du centre d'appels reçoit un coup de fil où il lui est annoncé un décès ; il vérifie les coordonnées de l'assuré sur le site Web et demande au « Bima Mithras » (ou associé en assurance) de rendre visite à la famille. Le SINISTRE est ainsi « déclenché »...

**Phase 2:** Le Bima Mithras se rend dans le village dans les heures qui suivent, confirme le décès et verse une indemnité initiale de 111 \$EU (soit 15% du montant total du sinistre) au bénéficiaire.

**Phase 3:** Le Bima Mithras prépare les documents relatifs au sinistre et envoie le dossier (y compris l'attestation d'assurance et les formulaires de déclaration de sinistre au centre d'appels (3 à 6 jours).

**Phase 4:** Le sous-comité assurances de la Fédération des femmes du district pour l'assistance mutuelle s'assure que le dossier du sinistre est complet et contient des informations exactes, et le remet ensuite aux opérateurs du centre d'appels (1 jour).

**Phase 5:** L'opérateur du centre d'appels scanne les documents et les transfère sur le portail du Web.

**Phase 6:** L'assureur vérifie les sinistres et verse le montant correspondant dans le compte du titulaire de la police (en l'occurrence le compte bancaire de la Fédération des femmes du district pour l'assistance mutuelle) (4 jours).

**Phase 7:** La Fédération du district prépare une lettre de change/ un chèque de banque qui est remis par l'organisation du village au bénéficiaire (2 à 4 jours).

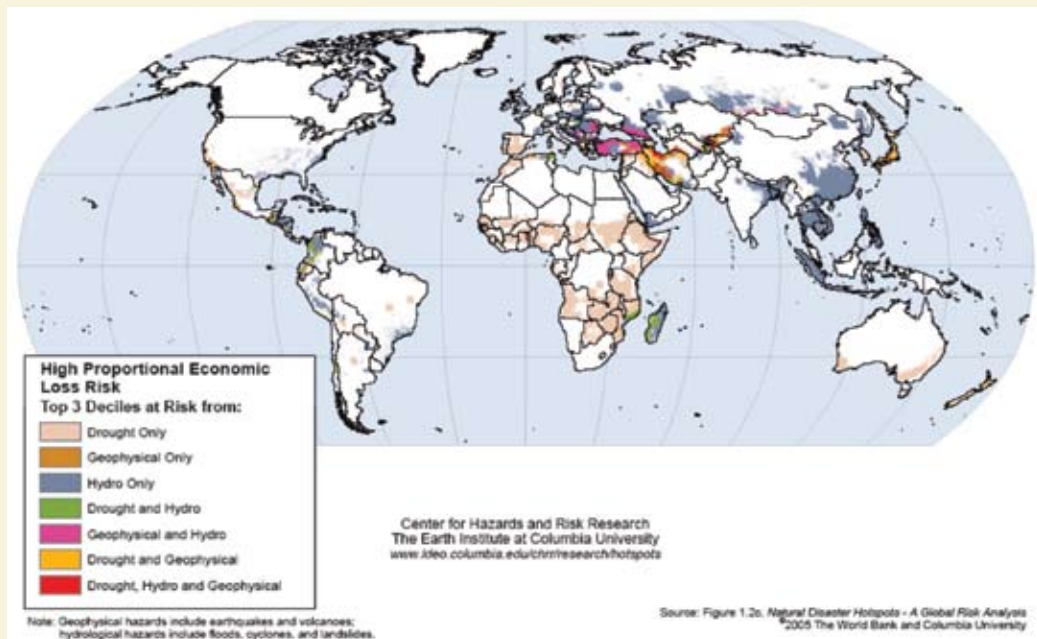
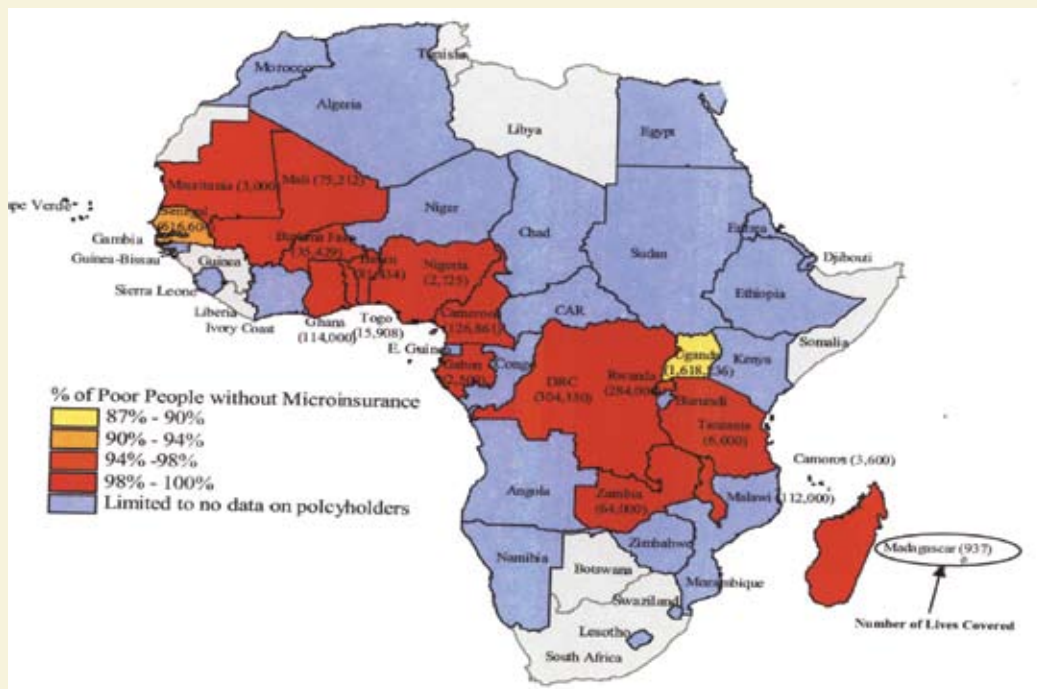


## Conclusion

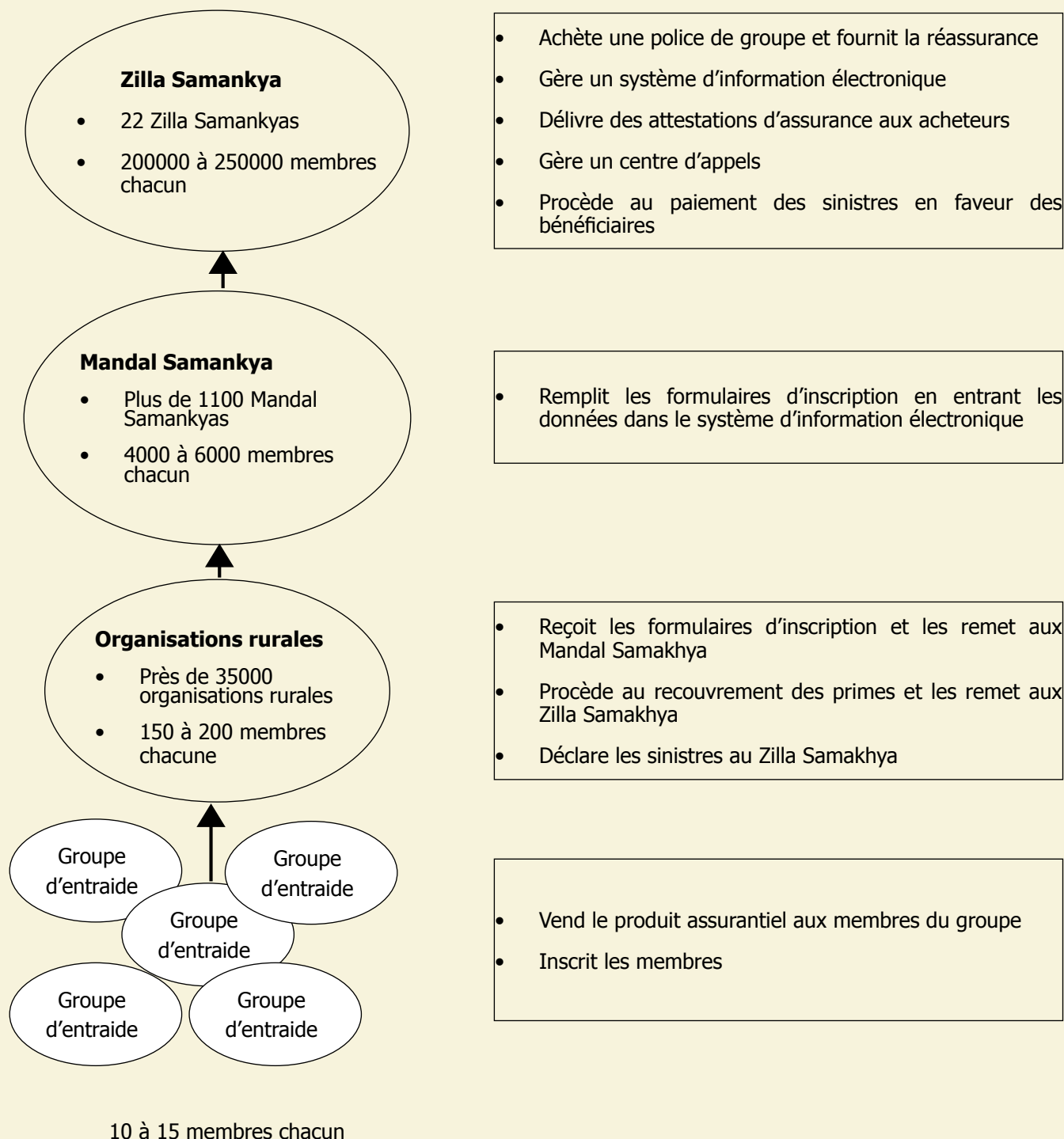
L'industrie des assurances est sous-développée en Afrique, malgré un énorme potentiel de croissance et d'expansion au bas de la pyramide. Une étude récente réalisée par la Uganda Insurers' Association (UIA) a révélé des opportunités d'affaires chez les personnes à faible revenu susceptibles de générer des primes d'environ 80 milliards de shillings ougandais (40 millions \$EU), soit l'équivalent de la production totale du pays pour

2008. Le marché du bas de la pyramide est rentable, mais pour atteindre ce secteur, il convient de faire preuve de créativité dans divers domaines, y compris la distribution et la gestion des sinistres, la conception de produits simples et de produits qui peuvent se vendre comme des « marchandises ou des contrats standard », et la démystification de l'assurance.

Figure 2 : Les pays africains sont fortement exposés aux catastrophes naturelles



**Figure – 3:** Structure institutionnelle à quatre niveaux des organisations communautaires et activités assurantielles correspondantes



## Bibliographie

- Roth, Jim; Michael McCord and Dominic Liber. "The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries." Micro Insurance Centre. mai 2007.
- Rural Insurance: Issues, Challenges and Opportunities - Report on a Research Based Study commissioned by Forte Foundation, Rapport publié par le FICCI en 2004.

## LE ROLE DE LA GESTION INTEGREE DES RISQUES DANS LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

Par

**Sere Mady KABA**

Directeur Adjoint de l'Audit Interne/Responsable de la Gestion Intégrée des Risques, Africa Re

### 1. Introduction

Les scandales financiers de ces premières années du 3ème millénaire, à l'exemple de ceux d'Enron, de WorldCom, de Parmalat, etc., ont montré à quel point les entreprises sont vulnérables en l'absence d'une gestion efficace des risques. Depuis, les dirigeants et les conseils d'administration des entreprises portent une attention accrue à la conduite et à l'organisation de la gestion des risques. En conséquence, nombre d'entreprises ont estimé devoir évaluer et réévaluer leurs stratégies, leurs capacités et leurs systèmes de gestion des risques.

Motivés en partie par les scandales susévoqués, les régulateurs, les agences de notation, les organismes de gouvernance d'entreprise, etc., exigent aujourd'hui que la responsabilité de la gestion des risques incombe au premier chef au conseil d'administration dans l'entreprise moderne. Pour s'acquitter de cette mission, les conseils d'administration veillent à ce que les dirigeants des entreprises mettent en place des mécanismes qui permettent d'identifier les risques, de les classer, de les aborder et de leur rendre compte.

Aux Etats-Unis par exemple, le Congrès a adopté en 2002 la Loi Sarbanes-Oxley qui met en place un cadre juridique plus strict pour les conseils d'administration, les comités de direction, les auditeurs internes et externes et les responsables de la gestion intégrée des risques. L'article 404 de cette loi fait obligation aux entreprises faisant appel public à l'épargne de s'appuyer sur un cadre de contrôle dans leurs activités d'évaluation des contrôles internes. Nombre d'entreprises ont opté pour le cadre de contrôle interne du Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) qui comporte un volet relatif à l'évaluation des risques. Des règles équivalentes ou d'autres principes relatifs



aux meilleures pratiques tels que les règles du rapport South African King II ont également souligné l'importance de cadres de gestion intégrée des risques à l'échelle des entreprises.

Par ailleurs, l'Australian Handbook décrit la méthodologie de la gestion des risques ainsi que les cadres de contrôle qui concourent à la bonne gouvernance. Le document explore la relation entre la gestion des risques et la bonne gouvernance et offre un plan de mise en œuvre d'un cadre d'évaluation des risques efficace.

Pour leur part, le Guide ISO/IEC 73 et le projet de norme ISO 31 000 disposent que la fonction de gestion des risques met en place l'environnement de contrôle qui, à son tour, fournit au conseil d'administration et à la direction l'assurance raisonnable que les objectifs de l'organisation seront atteints avec des risques résiduels acceptables.

Les documents susmentionnés soulignent le rôle de la gestion des risques dans les activités quotidiennes de l'entreprise. Par conséquent, nombre d'entreprises ont élaboré des programmes qui permettent de mettre en place des cadres de gestion des risques modernes. Pour compléter ces programmes, des structures de gestion des risques sont créées et des responsables principaux de la gestion intégrée des risques désignés.

A titre d'illustration, le Lloyd's s'est doté d'un guide en matière de gestion des risques qui est utilisé sur l'ensemble de ce marché. Le guide comprend un ensemble d'outils, de techniques et de modèles, d'exemples concrets et de conseils pratiques relatifs aux aspects essentiels de la gestion des risques. Il vient en supplément aux normes du Lloyd's en matière de gestion des risques ainsi qu'à ses documents d'orientation et peut véritablement être utile pour toute compagnie d'assurances.

En conséquence, le nombre de compagnies qui s'efforcent d'inscrire les activités de gestion des risques à l'échelle de l'entreprise tout entière est en forte augmentation car les compagnies entendent se conformer aux meilleures pratiques en matière de gouvernance d'entreprise.

D'où la question suivante : Dans quelle mesure la gestion intégrée des risques peut-elle être efficacement intégrée dans la gouvernance d'entreprise? C'est à cette interrogation que nous essayerons de répondre dans le présent article. Pour ce faire, nous aborderons les aspects suivants:

- Qu'est-ce que la gestion intégrée des risques et quel est son intérêt?
- Le nouveau cadre de gestion intégrée des risques du COSO
- Comment mettre en œuvre la gestion intégrée des risques? – Les étapes du processus.

## **2. Qu'est-ce que la gestion intégrée des risques et quel est son intérêt?**

Le cadre intégré de gestion des risques d'entreprise du COSO définit la gestion intégrée des risques ainsi qu'il suit:

«La gestion intégrée des risques est un ensemble de mesures adoptées par le conseil d'administration, la direction et le personnel d'une entité dans un contexte stratégique et à l'échelle de l'entité à l'effet de définir les événements potentiels qui pourraient avoir une incidence sur l'entité, de maintenir les risques dans des proportions raisonnables et de fournir des assurances tout aussi raisonnables quant à la réalisation des objectifs de l'entité. »

La définition ci-dessus fait ressortir les aspects essentiels de la gestion des risques dans une entité et met l'accent sur la réalisation des objectifs fixés.

La gestion intégrée des risques met des stratégies, des hommes et des femmes, des procédés, des technologies et des connaissances au service de l'objectif de renforcement constant des capacités de gestion des risques de l'entité. Il s'agit d'une pratique qui se répand en raison de sa contribution aux résultats des entreprises quels que soient les risques et les incertitudes à surmonter.

Une entreprise doit constamment faire face à des risques importants aux formes variables qui, s'ils ne sont pas pris en charge, pourraient avoir des effets sur sa viabilité. Il s'ensuit que les entreprises se doivent de disposer d'une forte capacité interne en matière de gestion des risques pour minimiser leur exposition potentielle. S'il est de la plus haute importance pour les entreprises d'être au fait des risques majeurs auxquels elles sont exposées, il convient également que ces mêmes entreprises s'intéressent aux risques opérationnels qui pourraient miner à terme leur compétitivité et se transformer en risques majeurs.

En conséquence, les entreprises se doivent de reconnaître l'intérêt qu'il y a à gérer tous les types de risque sans exception ainsi que leurs corrélations. Traditionnellement, beaucoup d'entités ont élaboré des politiques et procédures de gestion des risques pour l'ensemble de leurs activités. Certaines ont effectivement réussi dans l'évaluation et la gestion des risques.

Toutefois, ces approches classiques ont été orientées vers la prévention des pertes plus qu'elles n'ont cherché à apporter une valeur ajoutée aux entreprises et ne mettent pas en place le cadre nécessaire pour redéfinir la composante de la gestion des risques relative à la valeur ajoutée à apporter aux entreprises dans un monde en rapide mutation.

De surcroît, les évolutions en matière de meilleures pratiques qui ont été observées dès les premières années du présent millénaire ont imposé d'améliorer le processus de gestion intégrée des risques et de situer cette fonction dans le champ de compétence de la direction ou du conseil d'administration des entreprises. Ces évolutions peuvent se résumer ainsi qu'il suit:

- Des risques nouveaux voient le jour à la faveur des mutations de l'environnement commercial (mondialisation, marchés financiers de plus en plus complexes, etc.), ce qui contribue à rendre les risques plus nombreux et plus complexes;
- Pressions externes des régulateurs, des agences de notation, des organismes de contrôle de la gouvernance d'entreprise, etc., qui édictent des normes et des directives en matière de gestion des risques;
- Tendance croissante à la quantification des risques, à l'exemple des efforts d'évaluation de l'exposition des compagnies d'assurances et de réassurance

aux catastrophes naturelles et de l'émergence de la valeur à risque (VaR) en tant que norme réglementaire et de gestion dans le secteur des services financiers;

- Les pratiques et les outils courants en matière de gestion intégrée des risques sont partagés par une large gamme d'organisations dans le monde ;
- Le risque en tant qu'opportunité permettant aux entités de reconnaître son côté bénéfique, son potentiel de création de valeur ajoutée.

Des facteurs ci-dessus, les pratiques de gestion des risques ont connu l'évolution la plus marquée en ce sens que chaque entreprise a dû se conformer aux meilleures pratiques en la matière et partant, aux normes contemporaines dans le domaine de la gouvernance d'entreprise.

La gestion intégrée des risques contribue également à la création de la valeur ajoutée en ce sens qu'elle permet à la direction des entreprises de faire face efficacement aux risques potentiels générateurs d'incertitudes. Etant donné qu'elles cherchent toutes à rémunérer leur capital, les entreprises ont tout intérêt à mettre en œuvre des procédures, politiques, et règles de gouvernance appropriées.

Enfin, la gestion intégrée des risques offre aux entités les outils dont elles ont besoin pour renforcer leurs capacités d'anticipation et leur efficacité en matière d'évaluation et de gestion des incertitudes auxquelles elles sont confrontées dans leurs efforts visant à rémunérer durablement leur capital. La gestion intégrée des risques permet aux entités de gérer leurs risques de manière à apporter de la valeur ajoutée en veillant tout particulièrement à se ménager un avantage concurrentiel, à optimiser les coûts de la gestion des risques et à aider la direction à obtenir des résultats meilleurs en dépit des incertitudes généralisées de l'environnement opérationnel.

### 3. Le nouveau cadre de gestion intégrée des risques du COSO

Le cadre intégré de gestion des risques d'entreprise a été élaboré par le Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

Il énonce les principes et concepts de base, propose un langage commun et donne des orientations claires pour bien aborder les problèmes liés à la gestion intégrée des risques.

Préparé par PricewaterhouseCoopers, le cadre intégré de gestion des risques d'entreprise comprend huit composantes corrélées, à savoir:

- **L'environnement interne** – L'approche de la gestion des risques, l'appétit du risque, l'intégrité, les valeurs éthiques et l'environnement dans lequel l'entreprise opère;
- **La définition des objectifs** – Elle consiste à fixer des objectifs conformes à la mission de l'organisation et à sa tolérance des risques;
- **L'identification des événements** – Les événements qui influent sur la réalisation des objectifs doivent être identifiés, et une distinction faite entre risques et opportunités;
- **L'évaluation des risques** – Les risques sont analysés et hiérarchisés en fonction de leur probabilité et de leur impact, et un cadre approprié devrait être formulé pour leur gestion;
- **La réponse aux risques** – Elaboration de solutions de rechange – Eviter, accepter, atténuer, partager ou transférer les risques;
- **Les activités de contrôle** – Des politiques et procédures qui favorisent la prise en charge des risques sont efficacement mises en œuvre sur un plan opérationnel;
- **L'information et la communication** – Existence d'une communication efficace au sens large qui favorise la responsabilité et la prise de mesures individuelles et collectives à tous les niveaux de l'entreprise; et
- **La surveillance** – L'ensemble du processus de gestion intégrée des risques fait l'objet d'un suivi, et des améliorations sont apportées en tant que de besoin.

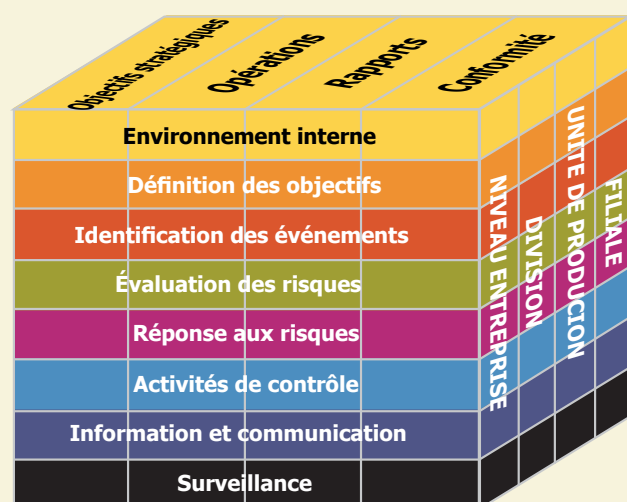
Le système de gestion des risques d'une entité sera d'autant plus efficace que les huit composantes mentionnées ci-dessus seront respectées. De même, le conseil d'administration et la direction sont raisonnablement rassurés lorsque le système de gestion

intégrée des risques de l'entité est efficace pour chacune des quatre catégories d'objectif énumérés ci-après:

- **Les objectifs stratégiques** – Ce sont des objectifs conformes à la mission de l'entité et qui concourent à la réalisation de cette dernière;
- **Les opérations** – Utilisation efficace des ressources;
- **Les rapports** – Ils doivent être exacts, opportuns et fiables; et
- **La conformité** – Conformité aux textes en vigueur, que ces textes soient internes ou externes, statutaires ou non.

La relation entre les objectifs et les composantes est représentée par la matrice tridimensionnelle ci-dessous en forme de cube.

Les quatre catégories d'objectif sont représentées par les colonnes verticales, les huit composantes par les colonnes horizontales et les structures de l'entité par la troisième dimension. Ce schéma montre que la gestion intégrée des risques au sein de l'entreprise peut être envisagée en tant qu'activité globale, par catégorie d'objectif ou par composante. L'on peut également l'aborder en considérant l'entreprise comme un tout ou en s'intéressant à l'une quelconque des structures de cette dernière.



Source: Cadre intégré de gestion des risques du COSO

## 4. Comment mettre en œuvre la gestion intégrée des risques? – Les étapes du processus

Une gestion intégrée des risques efficace passe par les étapes suivantes:

### 4.1. Définir la portée de l'opération et les objectifs à atteindre

La première étape du processus de gestion des risques consiste à définir les objectifs à atteindre. Pour ce faire, il faut déterminer le but exact de l'opération. A vrai dire, la finalité de la gestion des risques est la même que celle des autres fonctions au sein de l'entreprise, à savoir faire en sorte que l'entreprise soit le plus rentable possible.

Toutefois, l'objectif principal de la gestion des risques est de préserver l'efficacité opérationnelle de l'entreprise, c'est-à-dire de faire en sorte que l'entreprise ne soit pas entravée dans la poursuite de ses autres objectifs par les pertes qui pourraient naître d'une gestion des risques inefficace.

La définition des objectifs devrait être complétée par une parfaite compréhension des circonstances dans lesquelles l'entreprise opère, notamment l'environnement externe (à l'exemple des relations organisation/environnement, des politiques de communication avec les parties prenantes, etc.), de l'environnement interne (objectifs de l'entreprise, organisme de contrôle, principaux indicateurs de performance) et de l'environnement de la gestion des risques (des structure couvertes, du niveau de coordination à l'échelle de l'entreprise).

Une fois que les objectifs du programme de gestion des risques ont été définis, l'organisation doit approuver la portée de l'opération ainsi que le budget et les autres ressources nécessaires pour la conduite du programme.

### 4.2. Concevoir et mettre en œuvre le programme de gestion des risques

Un plan de modification de la politique de gestion des risques doit être élaboré et mis en œuvre pour que se mette en place la nouvelle structure de gestion des risques. Le plan doit comporter une définition des tâches, les résultats à atteindre, un calendrier

d'exécution ainsi que les ressources financières et d'autres moyens nécessaires pour sa réalisation. Les principales composantes d'un tel plan sont généralement les suivantes:

#### 4.2.1. Une structure organisationnelle et de gouvernance appropriée

Une structure organisationnelle et de gouvernance appropriée est absolument nécessaire pour la mise en route d'une politique de gestion des risques efficace. La gestion des risques dans l'entreprise doit s'effectuer au sein d'une structure centralisée qui devrait être appuyée par les gestionnaires de risque. La structure devrait tenir compte des types de risque. Il doit, à l'échelle de l'entreprise, prendre la forme d'un comité de gestion des risques.

L'entreprise devrait donc mettre en place un comité de gestion des risques et formaliser la fonction de gestion des risques en désignant un responsable de la gestion intégrée des risques.

Les fonctions essentielles du responsable de la gestion intégrée des risques sont les suivantes:

- Identifier les risques et établir des rapports pertinents;
- Définir une stratégie, des principes, une politique et un cadre de gestion des risques;
- Définir les procédures et méthodologies d'une gestion des risques appropriée;
- Conseiller et orienter les centres de production en matière de gestion des risques;
- Coordonner les activités relatives à la fourniture d'informations appropriées et opportunes dans le domaine de la gestion des risques;
- Suivre les activités de mise en œuvre des politiques de gestion des risques.

Les fonctions du comité de gestion des risques devraient être les suivantes:

- Superviser les activités de gestion des risques à l'échelle de l'entreprise ;
- Promouvoir les meilleures pratiques en matière de gestion des risques;

- Evaluer les stratégies de gestion des risques de l'entreprise;
- Examiner les rapports de gestion des risques établis par le Responsable principal des risques;
- Statuer sur les questions majeures qui doivent faire l'objet de rapports au Conseil; et
- Superviser les activités de mise en place et de revue périodique d'un registre des risques ainsi que des modèles et outils de l'entreprise.

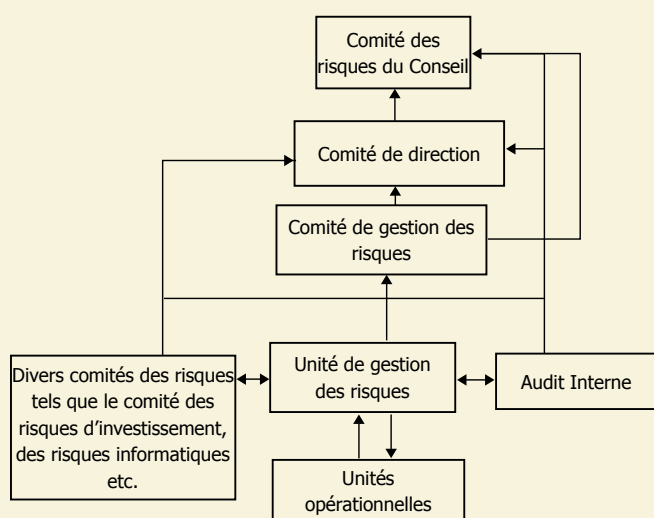
Les responsabilités du Conseil en matière de gestion intégrée des risques pourraient se résumer ainsi qu'il suit:

- Définir le niveau d'exposition de l'entreprise;
- Edicter les procédures de gestion des risques;
- S'assurer que la Direction gère efficacement les risques;
- Décider de la manière dont les risques doivent être gérés;
- Suivre la mise en œuvre des mesures relatives à la gestion des risques; et
- Assumer la responsabilité de la gestion des risques.

Le rôle de l'Auditeur interne dans la gestion intégrée des risques est de fournir au Conseil des assurances objectives sur les activités de gestion des risques de l'entreprise, le but recherché étant de faire en sorte que les principaux risques de l'entreprise soient convenablement gérés et que le système de contrôle interne fonctionne efficacement.

Le diagramme ci-dessous présente l'organisation classique des activités de gestion des risques dans un cadre intégré.

## Modèle d'organisation des activités de gestion des risques



Outre que les activités de gestion des risques doivent être convenablement organisées, il convient également d'évaluer l'attitude de l'entreprise vis-à-vis du risque, de savoir dans quelle mesure les pratiques de gestion des risques cadrent avec l'attitude de l'entreprise vis-à-vis du risque et veiller à ce que l'ensemble du personnel soit associé à la gestion des risques. En effet, une politique de gestion des risques comprise de manière uniforme par l'ensemble du personnel et une approche disciplinée en la matière aident à faire en sorte que des risques mineurs ne se transforment en catastrophes.

### 4.2.2. Evaluation des risques

Par évaluation des risques, on entend l'ensemble du processus qui consiste à identifier, à analyser et à évaluer les risques. L'identification des risques est au cœur de la gestion des risques ; l'opération consiste à identifier les risques qui ont une incidence sur la réalisation des objectifs de l'entreprise. Quant à l'analyse des risques, elle consiste à développer et à comprendre les risques, tandis que l'évaluation des risques sert à prendre des décisions en se fondant sur les conclusions de l'analyse des risques qui détermine les risques qui doivent être pris en charge ainsi que les priorités de cet exercice. Ci-après le résumé des principales phases de l'évaluation des risques :

1. Documenter les circonstances et les événements qui pourraient constituer des obstacles substantiels à la réalisation des objectifs de l'entreprise ou des facteurs susceptibles de lui conférer un avantage concurrentiel.
2. Etablir une liste complète des types de risques qui pourraient avoir une incidence sur la réalisation des objectifs de l'entreprise grâce à l'application systématique des techniques de détection des risques appropriées.
3. Evaluer les risques identifiés sous deux angles, à savoir sous l'angle de l'impact (incidence potentielle des événements sur l'entreprise) et sous l'angle de la probabilité (probabilité pour un événement constituant un risque de se produire); l'évaluation doit se faire aussi bien sur une base inhérente que sur une base résiduelle grâce à l'application systématique des techniques d'évaluation des risques appropriées.
4. Calibrer et, le cas échéant, créer des distributions de probabilité des résultats pour chaque risque majeur.
5. Faire le total des distributions, en faisant apparaître les corrélations et les effets sur le portefeuille et en exprimant les résultats en termes d'impact sur les principaux indicateurs de performance de l'entreprise (c'est-à-dire le « profil global des risques »).
6. Déterminer la part de chaque risque dans le profil global des risques et établir les priorités en conséquence, ce qui revient à déterminer les mesures de gestion des risques appropriées ainsi

Les types de risque couramment répertoriés dans une compagnie d'assurances ou de réassurance sont les suivants:

- **Le risque d'assurances** – Risque de perte lié aux incertitudes inhérentes qui découlent de la survenance, du montant et de la période des engagements en matière d'assurance;
- **Le risque de crédit** – Risque de perte lorsqu'une partie n'accomplit pas ses obligations ou ne les accomplit pas dans les délais;
- **Le risque de marché** – Risque dû aux fluctuations des valeurs ou des revenus de l'actif, ou des taux d'intérêt ou taux de change; et
- **Le risque opérationnel** – Risque dû à l'insuffisance ou à l'échec des opérations, des systèmes et des ressources humaines internes, ou encore à des événements extérieurs.



que le niveau de tolérance desdits risques par l'organisation en tenant compte des mesures déterminées à l'exemple de la valeur à risque (VaR), des modèles des agences de notation, et ce dans le but de déterminer le capital économique (i.e. le capital minimal) nécessaire pour couvrir les sinistres inattendus.

A vrai dire, ce concept de capital minimal est la pierre angulaire du cadre de gestion des risques.

#### 4.2.3. Prise en charge des risques

Cette phase du processus de gestion des risques consiste à élaborer des stratégies de contrôle ou d'exploitation des divers risques. Le « propriétaire du risque » devrait être responsable de la manière dont il réagit aux événements qui relèvent de son domaine de compétence. Toutefois, en raison de la nature globale du programme de gestion intégrée des risques, la réaction du « propriétaire du risque » devrait être conforme aux politiques et procédures adoptées en la matière pour toutes les autres structures de l'organisation. Une stratégie de prise en charge devrait être mise au point pour chaque type de risque auquel est exposé le portefeuille. Les activités ci-après sont essentielles en matière de prise en charge des risques:

- Identifier et évaluer les diverses techniques financières, opérationnelles et stratégiques qui permettent d'éviter, de transférer/financer les divers types et combinaisons de risques tels que la prévention des risques, la prévention des sinistres, l'atténuation des sinistres, l'assurance/la réassurance, etc.;
- Faire de l'évaluation des principales stratégies un modèle cohérent et global qui intègre l'affectation du capital, la gestion des risques, l'affectation de l'actif et la réassurance;
- Elaborer des stratégies optimales pour la réalisation des objectifs de l'entreprise;
- Formuler une stratégie de gestion des risques globale, notamment en examinant diverses options en matière de gestion des risques, en définissant les risques qui devraient être gérés ou qui pourraient conférer un avantage concurrentiel à l'entreprise et en confectionnant un plan d'action efficace pour faire face aux risques pour lesquels les contrôles en place n'offrent pas une protection suffisante ; et

- Mettre en place un cadre de prise de décisions global qui permette à l'entreprise d'évaluer en toute logique les nouvelles menaces/opportunités.

#### 4.2.4. Enregistrement du processus de gestion des risques et mise en place d'un registre des risques

Les activités de gestion des risques devraient être consignées dans un registre, ce qui permet d'affiner les méthodes et outils utilisés ainsi que l'ensemble du processus. Semblablement, un registre des risques devrait être mis en place qui sert de répertoire central de la nature et de l'état des risques auxquels est exposée l'entreprise ainsi que des mesures d'atténuation adoptées à un moment donné. Dans la pratique, cela revient à dire que:

- Les risques identifiés doivent être consignés dans un registre;
- Les risques doivent être décrits ainsi que leurs composantes;
- Leur impact et leur probabilité doivent être évalués;
- Les personnes chargées de gérer les risques (propriétaires des risques) doivent être définies;
- Les mesures d'atténuation existantes pour les différents risques doivent être spécifiées dans le registre;
- Les personnes chargées de la mise en œuvre des contrôles doivent être précisées;
- Les mesures de prévention ou de détection des risques sont évaluées en vue d'en déterminer l'efficacité;
- Le registre doit être régulièrement actualisé, notamment afin de refléter l'évolution de l'environnement économique et commercial et les améliorations apportées aux contrôles.

Les risques sont évalués soit sur une base inhérente (avant que les mesures de contrôle ne soient appliquées, soit sur une base résiduelle (après l'application des mesures de contrôle).

Le registre des risques offre à l'entreprise un cadre pour les activités suivantes:

1. L'établissement de rapports qui permet de focaliser l'attention de la Direction sur les principaux risques de l'entreprise ainsi que sur l'application des mesures d'atténuation adoptées, et ce dans le cadre d'une période de revue appropriée;
2. La planification des activités de vérification de conformité et/ou d'audit interne dont le but est s'assurer de l'efficacité des contrôles. En effet, le registre des risques offre un résumé des activités de contrôle et permet à l'audit interne d'adopter une approche de l'audit basée sur les risques d'entreprise et partant, de:
  - Déterminer les contrôles et/ou les systèmes qui devraient constituer le fondement des activités d'audit interne en s'aidant du registre des risques;
  - Formuler le plan d'audit orienté vers les risques majeurs identifiés;
  - Axer les activités d'audit sur ces questions capitales pour la réalisation des objectifs de l'entreprise; et
  - Fournir de meilleures assurances à la Direction et au Conseil.
3. L'évaluation des besoins en capital de l'entreprise. Il est essentiel que les besoins en capital de l'entreprise soient évalués à la lumière des risques inhérents du secteur d'activité concerné. Le registre des risques est donc un point de départ pour l'évaluation des besoins en capital.

#### 4.2.5. Surveillance et revue

Cette étape du processus de gestion des risques consiste à évaluer en permanence l'environnement du risque ainsi que l'efficacité des stratégies de gestion des risques. Toutes les activités visant à identifier, évaluer et contrôler les risques devraient faire l'objet d'un suivi permanent. Les fonctions de surveillance devraient être intégrées dans le programme de gestion intégrée des risques et confiées à la structure de gestion des risques à des fins d'efficacité. D'ordinaire, les principales activités de surveillance sont les suivantes:

- Le suivi de l'évolution de l'environnement commercial et des risques grâce à une mise à jour permanente du profil des risques de l'entreprise en tenant compte des meilleures

pratiques en matière de gestion des risques et à une détection opportune des menaces et opportunités futures;

- Une évaluation régulière des politiques et procédures existantes en se fondant sur le plan de redressement après catastrophe pour mettre en évidence les procédures de contrôle relatives aux risques quotidiens;
- L'évaluation de l'efficacité des stratégies mises en œuvre grâce au suivi des résultats obtenus et de la conformité avec les exigences juridiques et réglementaires;
- L'évaluation des modèles et des hypothèses et l'adoption des mesures correctives nécessaires;
- La révision des stratégies, le cas échéant; et
- La détermination de la fréquence à laquelle les modèles et analyses doivent être actualisés.

#### 5. Conclusion

Il ressort de ce qui précède que la gestion intégrée des risques permet aux entités de faire efficacement face au nombre croissant et à la complexité grandissante des risques et d'autres incertitudes du marché. Parce qu'elle fait intervenir du personnel de différentes échelles de l'entreprise, la gestion intégrée des risques constitue une approche plus complète et plus englobante.

Aussi, elle a gagné en stature et en reconnaissance, devenant ainsi partie intégrante de la gouvernance d'entreprise et de la bonne gestion. Les normes et les meilleures pratiques existantes offrent aux entreprises un cadre qui devrait leur permettre de se conformer aux exigences de professionnalisme et de responsabilité propres à la bonne gouvernance.

En conséquence, la gestion intégrée des risques doit occuper la place qui lui revient dans la gouvernance d'entreprise et devrait être mise en œuvre par les entreprises avec efficacité comme qu'elle est au centre de la bonne gouvernance d'entreprise. Sous l'orientation du Conseil et la conduite de la Direction, chacun dans l'entreprise devrait pouvoir participer de manière consciente et active à la gestion des risques en tant que partie intégrante de la gouvernance d'entreprise.

## Références

- **Committee Draft of ISO 31000** "Risk management – Guidelines on principles and implementation of risk management"
- **ISO/IEC Guide 73** "Risk Management – Vocabulary – Guidelines for use in standard"
- **Casualty Actuarial Society/ Enterprise Risk Management Committee** "Overview of Enterprise Risk Management"
- **Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission (COSO)** "Enterprise Risk management – Integrated Framework"
- **Lloyd's** "Risk Management Toolkit"
- **Africa Re** "2008 Rating Agencies Review Presentation"

# **POOL AVIATION AFRICAIN**



## **POOL AFRICAIN DES RISQUES PETROLIERS ET ENERGETIQUES**

---

**La Coopération Inter-Africaine est au centre  
de nos préoccupations et des vôtres.**

**Joignons nos efforts pour qu'elle devienne une  
réalité.**

---

**Pour plus d'informations, contacter le Gestionnaire**



### **Société Africaine de Réassurance**

Plot 1679, Karimu Kotun Street, Victoria Island, Lagos, Nigéria  
P.M.B. 12765, E-Mail : [info@africa-re.com](mailto:info@africa-re.com)  
Tel: 234-1- 2663323, 2626660-2, 618820, Telefax: 2663282, 26266664

## LE MARCHÉ ALGERIEN DES ASSURANCES

Par

### Mohamed BELAZIZ

Directeur Adjoint Souscription & Marketing  
Africa-Re - Casablanca



### Introduction

Avec un encaissement de primes de l'ordre de 803 Millions US\$, le marché algérien des assurances évolue parmi les six premiers marchés africains.

Une rétrospective de l'évolution du secteur des assurances de 1962, date d'accession de l'Algérie à l'indépendance, à fin 2008, permet de suivre les aménagements successifs introduits dans la profession (objectifs, restructuration...) et comprendre son statut actuel de marché porteur aux yeux de nombreux investisseurs nationaux et étrangers.

### Evolution et faits marquants:

L'histoire de l'assurance algérienne avant l'indépendance ressemble à celle de plusieurs autres pays africains.

L'activité d'assurances était exercée par plus de 160 Délégations ou Agents spéciaux agissant comme mandataires des sociétés d'assurances françaises. Les faits marquants ayant suivi le départ de ces sociétés peuvent être répertoriés comme suit:

- **1963** : Création de la CAAR, 1er établissement public d'assurance et de réassurance dont la solvabilité était garantie par l'Etat;
- **1966** : Promulgation d'une Loi consacrant le Monopole de l'Etat sur toutes les opérations d'assurances et l'exercice de ce monopole fut confié à trois entreprises publiques la CAAR, la SAA et la CNMA;
- **1966** : Décision prise par les pouvoirs publics de transférer la branche Accident de travail et maladies professionnelles à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale.

Cette décision aura un effet considérable sur le chiffre d'affaires du secteur et annihilera sa contribution au taux de pénétration du marché;

- **1973** : Suppression des intermédiaires (agents généraux et courtiers) et création des seuls bureaux directs de souscription ;
- **1973** : Création de la CCR, réassureur national ayant le monopole de l'activité de réassurance;
- **1975** : Spécialisation des entreprises du secteur par branche:

CAAR /SAA / CNMA;

- **1980** : Promulgation de la Loi Fondamentale régissant l'activité d'assurance
- **1988** : Passage des compagnies d'état spécialisées à l'autonomie;
- **1995** : L'Ordonnance 95/07 relative aux assurances marque un tournant décisif:
  - Suppression du Monopole de l'Etat;
  - Réintégration dans le circuit commercial des agents généraux et courtiers ;
  - Possibilité de création de sociétés d'assurances par des investisseurs nationaux ou étrangers;
  - Organisation du contrôle permanent de l'Etat visant à garantir la solvabilité des assureurs;
- **1995** : Création de la 1ère société mixte d'assurances toutes branches avec une participation de 65% au capital du partenaire étranger;
- **2004** : Entrée en vigueur de l'Ordonnance n° 03-12 du 26/08/2003 portant sur l'obligation d'assurances des catastrophes naturelles et l'indemnisation des victimes;

# PRESENTATION DE MARCHÉ

- **2006** : La Loi 06-04 consacre la séparation des assurances de dommages des assurances de personnes et fait obligation aux sociétés d'assurances d'opérer cette séparation au plus tard au mois de février 2011;
- **2006** : Agrément de la 1ère société spécialisée dans la souscription des contrats des assurances de personnes;
- **2007** :
  - Installation de la Commission de supervision des assurances agissant en qualité d'administration de contrôle des assurances;
  - Publication de décrets et d'arrêtés d'application de la Loi n°06-04 portant notamment sur le lancement de la bancassurance par l'entremise des banques;
- **2008** :
  - Signature à Paris en mars d'un accord de conciliation entre les sociétés françaises AGF, Aviva, AXA, Groupama et MMA et les sociétés algériennes CAAR et SAA, mettant fin au contentieux algéro-français existant depuis 1966;
  - Arrêté du 20/02/2008 fixant à 15% le taux maximum de participation d'une banque ou d'un établissement financier dans le capital social d'une société d'assurance et/ou de réassurance;
  - Arrêté du 20/02/2008 fixant les modalités d'ouverture des succursales des sociétés d'assurances étrangères.

## SITUATION DU MARCHÉ

- Structure du marché:
  - 16 sociétés dont:
    - 4 Sociétés Publiques (CAAR/SAA/CAAT /CASH)
    - 7 Sociétés Privées (Trust Algérie/ CIAR/2A/ Salama/GAM/Alliance Ass/ et CARDIF)
    - 2 Mutuelles: CNMA et MAATEC Un réassureur national: CCR
    - 2 Assureurs spécialisés : la CAGEX (crédit export) Et la SGCI (crédit immobilier);
- **Evolution du Chiffre d'Affaires**

## Evolution de la production du marché par compagnie sur les cinq derniers exercices En millions de dinars algériens

Compagnie	2003	2004	2005	2006	2007
SAA	8 537	11 188	12 532	13 422	14 719
CAAR	5 197	3 957	6 255	7 573	8 157
CAAT	6 824	8 914	7 392	8 068	10 588
Trust Algeria	2 371	1 958	1 499	1 009	1 433
CIAR	1 217	1 682	2 246	2 830	3 345
2A	1 091	1 424	1 851	1 852	2 118
MAATEC	22	24	27	29	32
CNMA	2 521	2 825	2 991	2 823	3 141
CASH	1 978	1 775	4 300	6 174	6 563
Salama ( Ex Al Baraka)	384	498	653	1 055	1 422
GAM	748	1 160	1 511	1 337	1 322
Alliance	-	-	2	302	932
Al Rayan	421	353	361	-	-
Cardif Al Djazair	-	-	-	-	17
Total	31 311	35 758	41 620	46 474	53 789

L'activité des assurances a évolué au cours des dernières années dans une conjoncture favorable, caractérisée par les opportunités d'affaires rendues possibles, autant par les plans de développement réussis initiés par l'Etat que par le vaste programme de réformes structurelles (libéralisation de l'économie nationale,

# PRESENTATION DE MARCHÉ

reformé du système financier, etc.).

Le chiffre d'affaires des assurances a connu une progression annuelle moyenne de plus de 11% au cours des 32 dernières années, passant de 151 millions de dinars algériens en 1975 à 53,789 milliards de dinars algériens en 2007.

Le marché reste dominé par les 4 sociétés publiques qui détiennent 74% de la production contre 20% pour les sociétés privées et 6% pour les Mutuelles.

Les intermédiaires d'assurance, au nombre de 457, ont participé en 2007 à hauteur de 22% dans le chiffre d'affaires du marché.

## Evolution de la densité d'assurance et du taux de pénétration du secteur

Année	PIB de l'Algérie en 10 <sup>3</sup> \$EU	Population	PIB/Habitant en \$EU	Taux de pénétration des primes d'assurances	Densité d'assurance \$EU
2004	85 000 000	31 800 000	2 742	0,59%	16
2005	101 400 000	32 600 000	3 110	0,55%	18
2006	111 200 000	33 300 000	3 339	0,59%	20
2007	135 280 000	33 800 000	3 960	0,60%	26

La part des assurances dans le Produit Intérieur Brut reste inférieure à 1% en 2007.

Il est indéniable que la forte croissance en valeur absolue du PIB de l'Algérie (3ème du continent africain après l'Afrique du Sud et le Nigeria) explique en partie ce faible taux de pénétration qui est également la conséquence de la compétition tarifaire observée sur le marché.

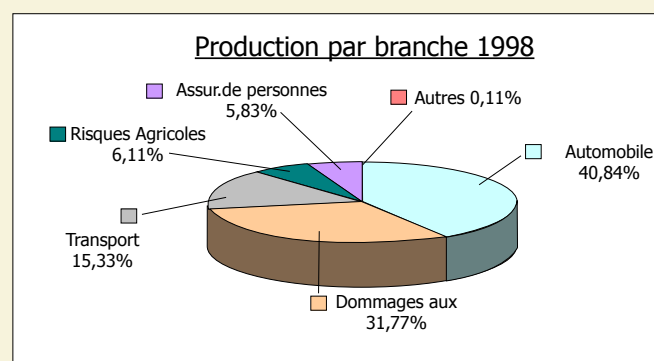
Le faible taux de pénétration dans les ménages est un indicateur du retard à combler dans la branche assurances de personnes notamment qui ne représente que 6,6% de la production assurantielle. Le marché algérien n'a pas encore exploité tout son potentiel.

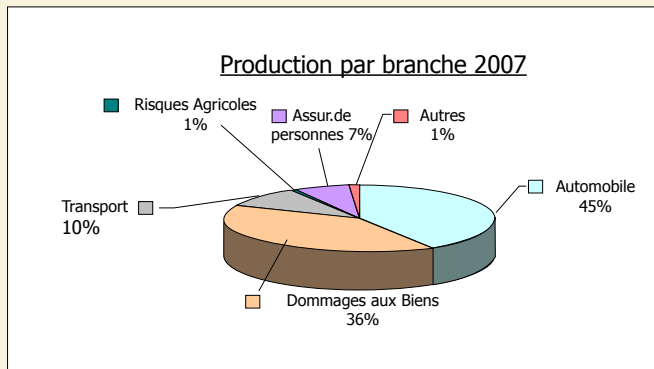
La culture d'assurance progresse lentement pour plusieurs raisons:

- Culture : appréhensions du citoyen à l'égard du produit assurance et insuffisance des actions marketing à même de dissiper les incompréhensions, de susciter le besoin de s'assurer et d'offrir des produits d'assurances adaptés;

- Désintérêt : soit à cause du manque de confiance envers les compagnies d'assurances (délais d'indemnisation des sinistres auto..), soit pour des raisons financières (faiblesse du pouvoir d'achat...), soit par ignorance des garanties existantes (obligatoires et non obligatoires...).

- Part des Différentes Branches





La structure du marché par branche d'assurance a très peu changé depuis plusieurs années; en 2007, les 2 branches auto et assurances dommages aux biens se sont adjugés 82% des émissions du marché, contre 79% en 1998.

## Branche Automobile

Avec un accroissement annuel moyen au cours des dernières années de 19.7% et une proportion de 46% en 2007, la branche Auto demeure la branche dominante du marché.

Cette position dominante s'explique par la conjoncture récente du pays marquée par l'octroi massif par les banques de crédit pour l'achat d'un véhicule neuf d'une part, et par la volonté des pouvoirs publics de renouveler le parc roulant en Algérie d'autre part.

L'amélioration des conditions de souscription en assurances tous risques pour les véhicules neufs acquis à crédit a également contribué à la consolidation de cette position.

## Branche Assurances Dommages aux Biens

Cette branche qui était la deuxième du marché avec une part de 36% en 2007 enregistre un accroissement record de plus de 70% en 2002 (suite aux événements du 11/09/2001), pour revenir par la suite à un rythme annuel moyen de 10%.

La couverture des risques industriels, des grands projets inscrits dans les plans de développement successifs (2001 : Programme de redressement économique avec une enveloppe de 7 milliards EU ; 2005/2009 : Plan complémentaire de soutien à la croissance [PCSC] avec une enveloppe de 144 milliards \$EU, etc.) ou des projets

ciblés par les flux d'investissements étrangers directs (1,7 milliard \$EU en 2006) a largement contribué à l'essor de la branche assurance dommages aux biens.

La garantie obligatoire des catastrophes naturelles, entrée en application depuis septembre 2004, demeure en deçà des prévisions de souscription et le taux de couverture est estimé à moins de 10%.

## Branche Transport

Avec une part de 9,58% et une évolution en dents de scie depuis 2003, la branche transport demeure en deçà des opportunités du marché.

## Branche Risques Agricoles

En chute libre depuis 2001, la branche est passée de 5,6% en 2001 à 1,2% en 2007.

L'effort de sensibilisation des agriculteurs à l'assurance bute sur les habitudes acquises et la dispersion géographique de leurs exploitations.

## Branche Assurances de Personnes:

En dépit d'une évolution constante, la branche assurances de personnes n'a gagné que 1,4% en 10 ans dans la structure du marché, avec une part de 6,58% en 2007.

Malgré une croissance annuelle soutenue au cours des 4 derniers exercices (plus de 32%), l'assurance des personnes demeure très en deçà de la capacité du marché.

Les émissions actuelles reposent principalement sur 2 produits d'assurance :

- Le contrat d'assurance « remboursement crédit » exigé par les banques dans le cadre des crédits à la consommation ;
- Le contrat d'assistance voyage à l'étranger consécutivement à l'exigence, à partir de juin 2004, de cette assurance par les pays de l'Union européenne pour toute demande de visa Schengen.

Les indemnités versées par les sociétés d'assurances en 2007 ont atteint un montant de 25,6 milliards de dinars algériens, en progression de 6% par



# PRESENTATION DE MARCHÉ

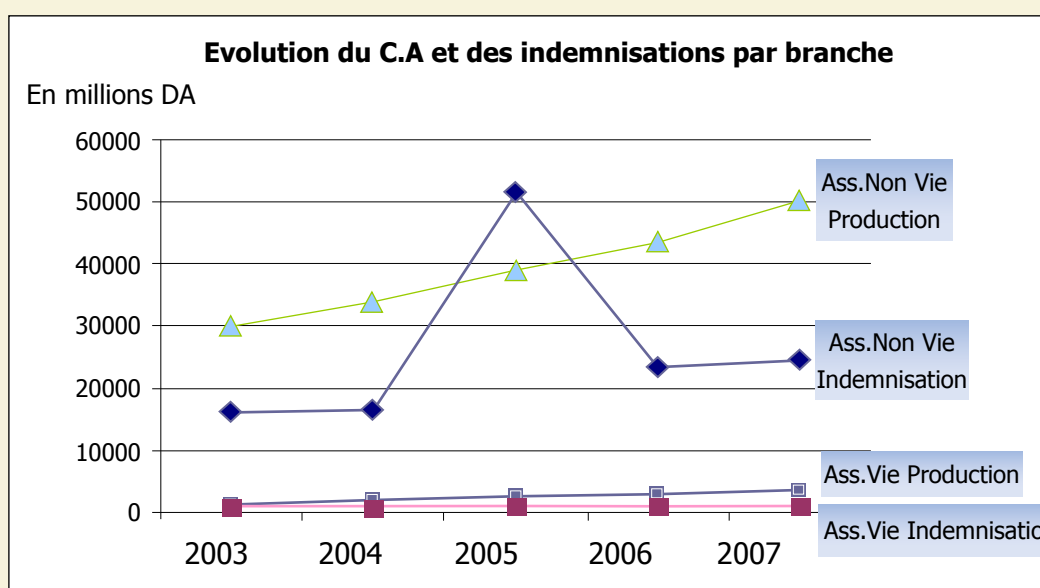
rapport à 2006.

La branche auto s'adjuge sur ce volet la 1ère place, soit 71% des sinistres payés.

L'évolution de la sinistralité automobile résulte du nombre croissant des accidents de la circulation, aggravée par la hausse tendancielle des coûts d'indemnisation au titre des dommages corporels et matériels.

Pour atténuer le déficit entre le coût des sinistres et les primes, le tarif RC Auto (non modifié depuis 1999) fait l'objet d'un ajustement progressif à la hausse pour atteindre en juillet 2009 un accroissement de 20%.

Le rapport sinistres à primes de la branche assurances dommages aux biens demeure très satisfaisant, en dépit du fait que l'année 2005 a été marquée par le règlement intégral du sinistre exceptionnel GNL SKIKDA du 19/01/2004.



## Evolution du chiffre d'affaires et des indemnisations par branche en millions de dinars algériens

Branches	2003		2004		2005		2006		2007	
	Production	Indemnisations	Production	Indemnisations	Production	Indemnisations	Production	Indemnisations	Production	Indemnisations
Automobile	12 320	9 654	15 179	11 591	18 535	13 200	21 064	15 752	24 525	18 038
Dommages aux biens	13 168	4 210	13 993	3 107	15 486	36 377	17 357	4 258	19 455	3 885
Transport	3 779	1 888	3 943	1 206	4 327	1 661	4 317	2 145	5 158	2 356
R i s q u e s agricoles	727	427	583	401	589	295	574	975	517	237
Assur de personnes	1 179	954	1 977	832	2 523	817	2 931	808	3 542	954
Assur crédit	138	13	83	13	160	11	231	55	592	-
Total	31 311	17 146	35 758	17 150	41 620	52 361	46 474	23 993	53 789	25 470

### ● Réassurance

Le taux moyen de cession du marché, y compris les cessions à la CCR, est de l'ordre de 32% du total des primes émises au cours des 4 dernières années (2004/2007).

Les cessions en réassurance sur le marché international des compagnies d'assurances directes représentent 21 % des émissions du marché et s'élèvent en 2007 à 167 millions \$EU.

Les faibles proportions de primes cédées des années 80 (15%) s'expliquent par les décisions prises à l'époque par les pouvoirs publics à l'effet de favoriser l'accroissement de la rétention nationale, voire l'exclusion de la réassurance de certaines branches (Vie, Auto, risques simples, etc.).

Depuis la libéralisation et excepté la cession obligatoire garantie au réassureur national, les assureurs disposent de la faculté de placer librement leurs cessions en réassurance.

## ● **Marge de Solvabilité**

En amélioration constante, la marge de solvabilité en 2007 du marché de l'assurance directe représente 7 fois le minimum réglementaire au titre des primes nettes de réassurance et 5 fois au titre des dettes techniques.

## ● **Résultats techniques ou marge d'assurance**

La marge d'assurance nette de réassurance des sociétés d'assurance a connu en 2007 une augmentation de 18% par rapport à 2006 et s'établit à 16,3 milliards de dinars algériens.

## ● **Résultats comptables**

La croissance enregistrée par le marché ne s'est pas traduite au niveau des résultats comptables cumulés. Le marché des assurances a connu une dépréciation des résultats comptables dont le montant global passe de 2,5 milliards de dinars algériens à 1,7 milliard de dinars algériens en 2007 et par conséquent un recul de 3 points du taux de rentabilité des fonds propres qui passe de 7% à 3%.

## ● **Contribution à l'économie**

Le marché des assurances cumulait au 31/12/2007 un encours de placements financiers de 66,2 milliards de dinars algériens, dont 65% mobilisés en valeurs d'état.

## ● **Perspectives**

L'appréhension, la mesure et la prévention des risques ont une place centrale dans tous les secteurs d'activité et plus particulièrement en période de crise.

La conjoncture et la volonté généralisée d'assurer

la meilleure protection de son patrimoine, voire sa survie et/ou son développement, interpellent toutes les parties (particuliers, institutions, etc.) et créent un environnement propice à la communication et la sensibilisation.

La faiblesse du taux de pénétration par rapport aux ressources humaines et matérielles dont dispose l'Algérie est un puissant indicateur du potentiel existant.

Les manifestations d'intérêt étrangères corroborent ce point de vue. Quelques exemples:

- Le partenariat stratégique signé en avril 2008 entre MACIF et la SAA;
- Le protocole conclu en mars 2008 entre la CNEP-Banque et CARDIF El Djazair (filiale de BNP Paribas Assurance) ;
- Ouverture d'une filiale de Gras Savoye Algérie Services;
- Protocole signé entre la CAAT et le groupe d'assurances espagnol FIATC visant à créer une société spécialisée dans l'assistance....;
- L'intérêt manifesté par AXA, Groupam, AGF, le Groupe Suisse Mutuel, etc.

Courant 2008, la profession a lancé un certain nombre de chantiers qui visent à prendre la mesure des assurances de personnes et des segments d'assurances peu ou non exploités (assurance PME/PMI, assurance des particuliers et des ménages...). Pour faire face aux mutations et accroître leur compétitivité, les sociétés procèdent à des restructurations en vue de renforcer leur taille et de proposer aux assurés un ensemble de garanties attrayant. Le challenge nécessite un investissement important en marketing et le capital humain occupe la priorité des intérêts de la profession. Des formations variées sont régulièrement dispensées (INSAG, IHEC, IFID, etc.) et la chasse aux compétences est ouverte. Le recrutement des meilleurs profils représente le véritable gage de réussite et de pérennité de l'activité.

## **Référence:**

- Rapports annuels de la direction des assurances, Ministère des Finances;
- Le portail des assurances (ASSURAL).

## KALEIDOSCOPE DU MARCHÉ DES ASSURANCES AU NIGERIA

Par

**Fola DANIEL**

Commissaire des Assurances, République Fédérale du Nigéria

### INTRODUCTION

Avec une population de plus de 140 millions d'habitants et un taux de pénétration de quelque 8%, le Nigeria est un marché au potentiel de croissance et de développement très élevé.

Le pays est le troisième marché des assurances le plus important en Afrique après l'Afrique du Sud et le Maroc, avec une production brute de 120 milliards de nairas en 2007. Il dispose en outre d'un secteur des services financiers en développement qui occupe le quatrième rang continental après l'Afrique du Sud, le Maroc et l'Égypte.

A ce jour, on compte au Nigeria 49 compagnies d'assurances et 2 compagnies de réassurance, avec une base de capital totale combinée de plus de 200 milliards de nairas au lendemain de l'opération de consolidation.

L'organisme de régulation du secteur des assurances est le National Insurance Commission (Commission nationale des assurances, en abrégé NAICOM). La Commission est appuyée dans l'accomplissement de ses missions par quelques organismes d'auto-régulation ou organisations professionnelles tels que le Nigerian Insurers Association (Association des assureurs du Nigeria, en abrégé NIA), le Nigerian Council of Registered Insurance Brokers (Conseil des courtiers d'assurances agréés du Nigeria, NCRIB), l'Institute of Loss Adjusters of Nigeria (Institut des experts-sinistres du Nigeria, ILAN) et le Professional Reinsurers Association of Nigeria (Association des réassureurs professionnels du Nigeria, PRAN).

Le secteur des assurances au Nigeria est vigoureux et s'adosse sur les réformes engagées dans le secteur des services financiers du pays dont la finalité est résumée par le «Vision FSS 2020» (Vision du secteur des services financiers à l'horizon 2020), document de stratégie dans



lequel le pays se fixe pour objectif d'«Être le système financier le plus sûr et le plus florissant des marchés émergents».

Pour une meilleure compréhension, il convient sans doute d'évoquer l'évolution du marché nigérian des assurances, les textes qui le régissent ainsi que le rôle de l'organisme de régulation.

Le présent article évoque également les perspectives d'avenir du secteur à la lumière de la Vision du secteur des services financiers à l'horizon 2020 dans ses rapports avec le secteur des assurances.

### EVOLUTION DU SECTEUR DES ASSURANCES AU NIGERIA

#### Les premières Années

- **1921** : Avènement des assurances au Nigeria. Jusqu'en 1949, le marché reste dominé par une compagnie d'assurances, en l'occurrence le Royal Exchange Assurance qui ne dispose alors que d'un effectif très réduit.
- **1960** (Indépendance du pays): Apparition de quelques compagnies locales qui viennent s'ajouter aux compagnies britanniques existantes.
- **1961-1970** : Une vingtaine de compagnies essentiellement locales font leur apparition sur le marché.
- **1979** : Le marché nigérian devient l'un des marchés des assurances les plus vigoureux en Afrique avec quelque 69 compagnies d'assurances, plus de 200 courtiers d'assurances et près de 2000 agents d'assurances.
- **1980-1991**: Le nombre de compagnies d'assurances présentes sur le marché nigérian bondit à 120.

- **1997**: Le nombre de compagnies d'assurances présentes sur le marché nigérian se contracte du fait de l'adoption de divers textes législatifs visant à rationaliser le secteur.

Il convient de relever que les années 1986 à 1999 furent également celles de la dépression économique, et le gouvernement fédéral dut adopter un programme d'ajustement structurel dans le cadre duquel le naira fut dévalué. Même s'il ne cessa de progresser pendant cette période, le volume de la prime brute, mesuré en monnaies convertibles, laissa apparaître un grave recul du secteur.

C'est ainsi que les 611 million nairas de prime brute enregistrés en 1985 correspondaient à 611 millions

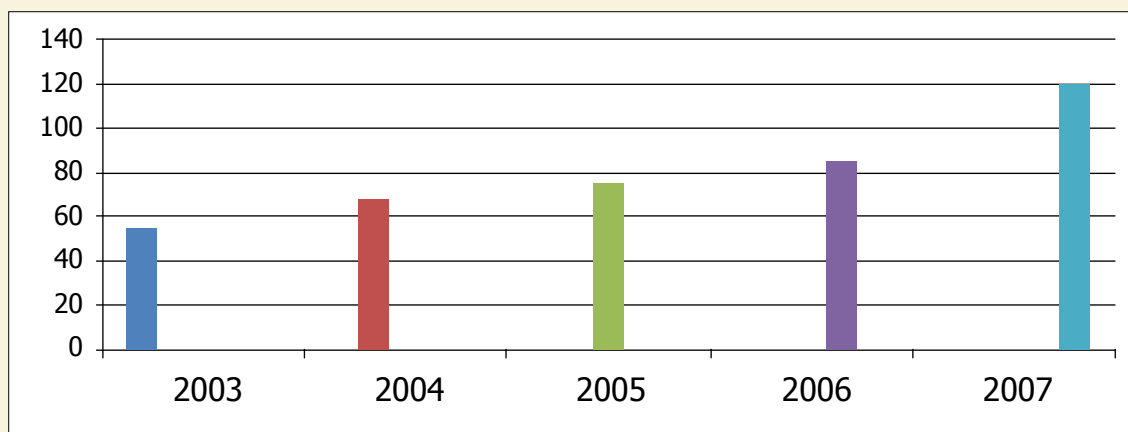
\$EU tandis que les 23 milliards de nairas de 2000 n'équivalaient à 210 millions \$EU.

La part du secteur des assurances dans le PIB s'établissait à 0,86%, ce qui plaçait le pays au 74ème rang mondial.

Toutefois, en 2005, la prime brute du pays se chiffrait à 76,3 milliards de nairas, soit 578 millions \$EU. Le Nigeria arrivait alors au 65ème rang mondial des marchés d'assurances et occupait la 3ème position dans le classement des 8 plus grands marchés africains.

Cette année-là, la part du secteur des assurances dans le PIB du pays fut de 0,7% seulement.

**Production brute du Nigeria (2003 à 2007) en milliards de naira**



Source: Nigerian Insurance Association (NIA)

La part de la Vie dans le chiffre d'affaires indiqué ci-haut s'établissait à 20% contre 80% pour l'IARD.

Toujours en 2005, le Gouvernement Fédéral, agissant par le truchement du National Insurance Commission et conformément à l'esprit de la réforme du secteur des services financiers, décida de porter le capital libéré minimum des entreprises à 2 milliards de nairas pour les compagnies d'assurances Vie, 3 milliards pour les compagnies d'assurances générales, 5 milliards pour les compagnies d'assurances mixtes et 10 milliards pour les compagnies de réassurance.

Les nouvelles exigences en matière de capital eurent pour effet de faire passer le nombre de compagnies d'assurances de 103 à 49 et celui des compagnies de réassurance de 5 à 2. En conséquence, le marché devint

plus robuste, et ses capacités furent renforcées de telle manière qu'il devint possible de retenir des risques industriels/énergétiques importants qui étaient jusque-là cédés à l'étranger. L'évolution permit également de susciter la confiance des assurés tout en mieux sensibilisant la population au rôle des assurances.

En outre, l'opération de recapitalisation, dans ses premiers jours, attira dans le secteur des investissements directs étrangers d'une valeur de 20 milliards de nairas.

## Le cadre législatif

Pour arriver au stade actuel de son évolution, l'industrie nigérienne des assurances s'est appuyée sur divers textes législatifs.

Le premier de ces textes fut le Motor Vehicle (Third Party Insurance) Act de 1945 qui est entré en vigueur en avril 1950. Toutefois, la première loi qui conféra à l'Etat des pouvoirs de supervision sur le secteur des assurances au Nigeria fut le Insurance Companies Act de 1961. Cette loi fut suivie par d'autres textes législatifs qui visaient tous à promouvoir un marché des assurances sain qui soit profitable à l'économie du pays dans son ensemble.

Le Marine Insurance Act, conçu pour réglementer la branche maritime, fut adopté au cours de la même année 1961, peu après le Insurance Companies Act.

En 1976, le Insurance Decree, qui abrogea la loi de 1961, fut adopté. Le texte faisait obligation aux compagnies d'assurances de se conformer aux pratiques en vigueur dans le secteur du point de vue de leur gestion en même temps qu'il offrait une meilleure protection au public. Par ailleurs, le texte porta le capital libéré minimum des compagnies d'assurances à 800 000 nairas contre 100 000 nairas auparavant.

En 1988, le Insurance (Special Provisions) Decree No. 40 fut promulgué pour corriger les lacunes du Décret de 1976.

Le texte majeur suivant fut le Insurance Decree de 1991 qui modifia de nouveau le cadre législatif et réglementaire du secteur des assurances en palliant les insuffisances tout en regroupant en un volume la législation alors existante. Le capital libéré minimum fut porté de 800 000 nairas à 5 millions de nairas.

Le NAICOM Decree No.1 (Décret portant création du NAICOM) vint définir les missions, objectifs et prérogatives de l'organisme de régulation.

Quant à l'Insurance Decree No. 2 de 1997, il fixa les nouveaux minima suivants pour le capital libéré des compagnies:

- Assurance Vie 20 millions de nairas
- Assurance générale 20 millions de nairas
- Risques spéciaux 50 millions de nairas
- Réassurance 90 millions de nairas

En 1997, le NAICOM Decree No.1 et l'Insurance Decree NO.2 furent adoptés simultanément.

Le texte suivant fut l'Insurance Act de 2003 qui abrogea l'Insurance Decree No. 2 de 1997 et fixa le capital libéré minimum des compagnies d'assurances ainsi qu'il suit:

- Assurance Vie : 150 millions de nairas
- Assurance générale: 200 millions de nairas
- Assurance mixte (Vie & IARD): 350 millions de nairas
- Réassurance: 350 millions de nairas

Le texte mit également en place le cadre nécessaire pour une supervision et un contrôle plus efficaces des activités du secteur des assurances au Nigeria.

Tous les textes susévoquées doivent être perçus comme autant d'améliorations apportées au secteur des assurances au Nigeria, secteur qu'elles ont du reste contribué à assainir et à viabiliser.

## STRUCTURE DU SECTEUR

Le secteur des assurances au Nigeria comprend les opérateurs, les organisations d'auto-régulation ou organisations professionnelles et les régulateurs.

### (i) Les opérateurs

Ce sont les compagnies d'assurances, les intermédiaires et les auxiliaires.

### a) Les compagnies d'assurances

A l'heure actuelle, on compte sur le marché nigérian 49 compagnies d'assurances et 2 compagnies de réassurance. Ces compagnies se répartissent ainsi qu'il suit:

- 23 compagnies mixtes ;
- 19 compagnies IARD ;
- 7 compagnies Vie.

Le montant total du capital social libéré du secteur s'établit à 200 milliards de nairas (1,38 milliards \$EU) contre 30 milliards de nairas (207 millions \$EU) avant l'opération de consolidation. Vingt-cinq des compagnies présentes sur le marché sont cotées à la bourse des valeurs du Nigeria contre 12 avant la consolidation.

## b) Les compagnies de réassurance

Il n'existe à ce jour que 2 compagnies de réassurance sur le marché nigérian auxquelles il faut ajouter l'Africa Re qui a son siège social à Lagos.

## c) Les courtiers en assurances

Les courtiers en assurances sont très actifs sur le marché nigérian. Ils effectuent 80% des placements tandis que les 20% restants sont des placements directs et des placements effectués par des agents. On dénombre actuellement sur le marché nigérian 592 courtiers agréés.

## d) Les agents d'assurances

Les agents d'assurances sont des intermédiaires qui opèrent à une échelle inférieure à celle des courtiers et dont le rôle se limite à placer des affaires auprès des compagnies d'assurances contre des commissions. On compte aujourd'hui sur le marché nigérian 2000 agents d'assurances agréés.

## e) Les services auxiliaires

Les fournisseurs de services auxiliaires sont:

### i. Les experts - sinistres

Ces professionnels jouent un rôle essentiel dans le fonctionnement du secteur des assurances. Leurs compétences et leur intégrité en matière de gestion des sinistres, en particulier des sinistres importants, ne sont pas sans incidence sur les fortunes ou les infortunes des compagnies d'assurances. Le marché nigérian compte 41 cabinets d'experts-sinistres agréés.

### ii. Les actuaires

Les actuaires évaluent les programmes d'assurances à long terme des companies, notamment en ce qui concerne la branche Vie et les pensions. Leur apport est indispensable pour le développement de la Vie sur le marché. A l'heure actuelle, 5 cabinets d'actuaires se partagent le marché nigérian.

### (ii) Les organisations d'auto-régulation

Ce sont des organisations professionnelles telles que le Nigerian Insurers Association (NIA), le

Nigerian Council of Registered Insurance Brokers (NCRIB), le Institute of Loss Adjusters of Nigeria (ILAN) et le Professional Reinsurance Association of Nigeria (PRAN).

## a) Le Nigerian Insurers Association – Association des assureurs du Nigeria (NIA)

Il s'agit d'une association de compagnies d'assurances agréées au Nigeria. Les membres doivent adhérer au code de pratique du secteur ainsi qu'aux normes techniques édictées par les diverses commissions de l'Association.

Autrefois obligatoire en vertu des dispositions de l'«Insurance Decree» de 1991, l'adhésion à l'Association a été rendue volontaire par l'«Insurance Decree» de 1997. Le NIA a pour objectifs, entre autres choses, de:

- i. Adopter et appliquer des mesures d'auto-régulation ainsi qu'un code de déontologie ;
- ii. Protéger et promouvoir les intérêts communs des assureurs dans toutes les branches;
- iii. Mieux sensibiliser l'ensemble des secteurs d'activité du pays au rôle des assurances ;
- iv. Collaborer avec d'autres associations ou organisations analogues pour des questions d'intérêt commun et adhérer à ces associations ou organisations, qu'elles soient locales ou étrangères.

## b) Le Nigerian corporation of Registered Insurance Brokers - Association des Courtiers en Assurances Agréés du Nigeria (NCRIB)

Le NCRIB est la principale organisation de régulation des activités des courtiers en assurances agréés du Nigeria. Créée en 1962 et légalisée en 1967, l'association regroupe des personnes morales (des cabinets de courtage en assurances par exemple) aussi bien que des personnes physiques qui exercent cette activité. L'Association a été agréée par le NCRIB Act no 21 de 2003. Cette loi fait obligation à l'association de tenir un registre des courtiers en assurances portant le nom, l'adresse, les qualifications et toutes autres informations requises relatives à toute personne désireuse d'y adhérer dans les formes prescrites. Le Conseil de l'association est par ailleurs chargé de :

- i. La diffusion des connaissances, de la formation et de la recherche;
- ii. L'arbitrage et du règlement des différends entre les membres;
- iii. De la protection des intérêts des membres et de la promotion de la profession de courtier.

**c) Le "Institute of Loss Adjusters of Nigeria" – Institut des experts-sinistres du Nigeria (ILAN)**

L'institut des experts-sinistres du Nigeria a vu le jour en 1981 dans le but principal de répondre aux besoins de formation en expertise-sinistres et d'élaborer un code de déontologie pour ses membres.

L'association fournit des services techniques au marché des assurances dans les domaines des enquêtes relatives aux sinistres, de l'expertise préalable à la souscription des risques, de l'évaluation des sinistres, de l'expertise-sinistres, de la superintendance des cargaisons et de la gestion générale des risques.

Les buts et objectifs de l'association sont les suivants :

- i. Créer un corps professionnel d'experts-sinistres;
- ii. Promouvoir le bien-être général des experts-sinistres;
- iii. Oeuvrer pour la formation dans le domaine de l'expertise-sinistres.

**d) Le "Professional Reinsurance Association of Nigeria" – Association des professionnels de la réassurance du Nigeria (PRAN)**

Cette association a été créée en 1988 dans le but de:

- i. Promouvoir la pratique de la réassurance professionnelle au Nigeria ;
- ii. Promouvoir les normes professionnelles les plus élevées auprès des membres ;
- iii. Donner des avis ponctuels aux autorités de régulation sur les questions de réassurance ;
- iv. Fournir une formation appropriée à ses membres.

(ii) Les organismes de régulation

Le principal organisme de régulation du secteur des assurances au Nigeria est le National Insurance Commission (NAICOM) tandis que le Chartered Insurance Institute of Nigeria (CIIN) s'occupe des normes en matière de formation et d'éthique professionnelle.

a. Le National Insurance Commission (NAICOM)

Le National Insurance Commission a été créé par le NAICOM Act No. 1 de 1997. Cette loi confère à la Commission de vastes pouvoirs en matière d'administration, de supervision, de régulation et de contrôle des assurances au Nigeria.

Les missions de la Commission consistent notamment à :

- i. Définir les normes en matière d'assurances au Nigeria;
- ii. Approuver les taux de prime pour les différentes branches d'affaires;
- iii. Approuver les taux de commission pour toutes les branches d'affaires;
- iv. Réglementer les transactions entre assureurs et réassureurs;
- v. Protéger les détenteurs et bénéficiaires de police ainsi que les tierces parties.

b. Le Chartered Insurance Institute of Nigeria (CIIN)

Le CIIN a été créé en 1959. Toutefois, il n'a été agréé que par le Décret No 22 de 1993. Le CIIN définit les compétences et aptitudes requises des professionnels des assurances ainsi que les normes professionnelles dans ce domaine. Il est également un forum d'échanges pour les acteurs du secteur.

Le CIIN a également pour missions de :

- i. Etre une organisation faitière qui permette de promouvoir l'efficacité, le progrès et l'épanouissement général des professionnels des assurances ;
- ii. Définir des moyens de vérification des qualifications des adhérents potentiels ;
- iii. Promouvoir et examiner toutes les questions en rapport avec les différentes branches d'affaires;

- vi. Promouvoir les normes éthiques et professionnelles les plus élevées en élaborant pour ce faire un code de conduite et de déontologie applicables aux membres;
- v. Servir de forum d'échanges pour les acteurs des différentes branches d'affaires.

## LE MARCHÉ DES ASSURANCES AU NIGERIA: ETAT DES LIEUX

Du point de vue du chiffre d'affaires, le marché nigérian des assurances occupe le troisième rang en Afrique après l'Afrique du Sud et la Maroc. Toutefois, si l'on tient compte de la part de la production dans le PIB exprimée en dollar des Etats-Unis, le Nigeria n'arrive qu'en cinquième position sur le continent, loin après l'Afrique du Sud, la Tunisie, le Maroc et l'Egypte, ainsi que le montre succinctement le tableau ci-après:

A l'échelle mondiale, le Nigeria est le troisième pays dont la part de la prime d'assurances dans le PIB par habitant est la plus faible, ne devant ainsi que l'Arabie Saoudite et l'Algérie.

Il faut toutefois relever que le taux de pénétration des assurances au Nigeria est des plus faibles alors même que le marché local présente un potentiel de croissance considérable. En 2006, des rapports classaient le Nigeria au 30ème rang mondial des marchés dont l'expansion était la plus rapide. A l'échelle continentale, le pays arrivait en 3ème position de ce même classement avec un taux de croissance de la prime de 17,7%, après le Kenya et l'Angola.

A la fin de l'année 2007, la prime totale au Nigeria s'établissait à 120 milliards de nairas, soit 860 millions \$EU. Toutefois, au lendemain de l'opération de recapitalisation et de consolidation menée dans le secteur, on s'attend à ce que la capacité du marché s'accroisse, ce d'autant plus que les compagnies d'assurances ont été restructurées, avec un accent particulier sur la gouvernance d'entreprise, la recherche et développement, la qualité des plateformes informatiques, les questions de label et la mondialisation, toutes choses qui devraient donner lieu à un marché vigoureux.

## PERSPECTIVES D'AVENIR

Ainsi qu'il a été relevé plus haut, le marché nigérian est largement sous-développé et, par conséquent, présente

un potentiel de croissance. La politique du pays dans le secteur des assurances est formulée dans le Financial Services Strategy (FSS), document de stratégie dont l'objectif ultime est de «faire du Nigeria un des marchés des assurances de premier choix en Afrique caractérisé par une forte capacité, la transparence, l'efficacité et la sécurité et hisser le pays au 15ème rang mondial des marchés d'assurances d'ici 2020».

Pour atteindre cet objectif, le National Insurance Commission a conçu et commencé à mettre en œuvre des programmes tels que :

- a) La politique dite du « Local Content » en vertu de laquelle la prime nationale dans les secteurs du pétrole et du gaz doit être retenue dans le pays à hauteur de 45% en 2007 et 70% en 2010. La prime générée par les secteurs du pétrole et du gaz devrait atteindre 42 milliards de nairas en 2010 et 500 milliards de nairas en 2020 ;
- b) La politique d'assurance obligatoire des immeubles en construction ainsi que des édifices publics qui devrait générer une prime de 1000 milliards de nairas en 2020 ;
- c) La politique de couverture maritime dans le cadre du Cabotage Act;
- d) Le programme de pleine application de la loi rendant obligatoire l'assurance-automobile (assurance tierces parties) qui devrait générer quelque 54 milliards de nairas d'ici 2010 ;
- e) Le programme d'assurance groupe vie et rentes viagères obligatoire dans le cadre du Pension Reform Act (Loi sur la réforme des fonds de pension) de 2004;

Il y a lieu de faire observer que le taux de pénétration de l'assurance Vie au Nigeria reste très faible. En effet, des quelque 20 millions de personnes qui ont un emploi dans les secteurs formel et informel dans le pays, moins de 1 million sont couvertes, ce qui témoigne du fort potentiel de croissance et de développement de cette branche d'affaires. D'autres domaines qui regorgent d'opportunités sont la micro-finance et la responsabilité civile professionnelle dans le cadre du programme de couverture médicale obligatoire et d'assurance agricole.

Dans le cadre des efforts déployés par la NAICOM pour



renforcer la pénétration de l'assurance au Nigeria par le biais de la mise en application du concept de l'assurance obligatoire, la notion de discipline du marché est de plus en plus perçue comme catalyseur de croissance. A cet effet, la NAICOM a publié un code de gestion d'entreprise spécialement destiné aux assureurs, et des mesures et structures sont en train d'être mises en place pour que ceux-ci en respectent les prescriptions.

## CONCLUSION

Le marché des assurances au Nigeria a connu des évolutions notables et devrait croître de manière exponentielle dans un contexte de forte expansion de l'économie nationale.

Avec une population de 140 millions d'habitants et une classe moyenne en progression, le secteur des assurances au Nigeria présente un potentiel monumental. Ce potentiel est d'autant plus réalisable que l'organisme de régulation s'est engagé dans une vaste et vigoureuse campagne de sensibilisation activement soutenue par l'ensemble du secteur.

Un des leviers essentiels de la croissance du secteur des assurances au Nigeria est la vigueur avec laquelle les couvertures obligatoires sont appliquées. La

réactivation de la pratique des agents d'assurances pour les polices individuelles, en particulier dans la branche Vie, devrait contribuer, dans un avenir proche, à résorber considérablement le grave déficit qui s'observe actuellement dans le secteur.

## REFERENCES

- i. Nigerian Insurance Sector, Afrinvest West Africa.
- ii. A century of Insurance in Nigeria, NIA.
- iii. Financial System Strategy 2020, Final Report on the Insurance Market.
- iv. Insurance Yesterday, Today and Tomorrow, Paper presented to the Financial Services Group LCCI by - Fola Daniel, Commissioner for Insurance, Federal Republic of Nigeria.
- v. Nigerian Financial System Strategy 2020 plan "Our Dream", Prof. Chukuma Soludo, Gouverneur de la Banque centrale du Nigeria.
- vi. Nigerian Insurance Statistics and Directory 2004-2006, NAICOM.
- vii. Nigerian Financial Review- Vol. No 1-4 1998.

## AFRIQUE DE L'OUEST ANGLOPHONE

### A. Sinistres importants

- Un incendie a frappé l'usine du Nigerian Bottling Company Plc dans l'Etat du Benin le 18 décembre 2008, causant des pertes estimées à 101 419 878,29 \$EU.
- Un sinistre a frappé les locaux de May & Baker Nigeria Plc le 12 janvier 2008. Les pertes sont estimées à 2 312 839,36 \$EU.
- Une explosion s'est produite au NNPC/PPMC le 15 mai 2008. Les pertes ont été estimées à 9 127 789,04 \$EU.

### B. Création/Acquisition de compagnies

#### Ghana

- IGI Ghana  
M. Emmanuel Oyetoyan (DG)
- Regency Alliance (GH) Ltd  
M. Bode Oseni (DG)
- International Energy (GH) Ltd  
Mme. Roseline Ekeng (DG)
- Wapic Insurance (GH) Ltd  
M. Abiodun Razak (DG)
- Nem Insurance (GH) Ltd  
M. M. Saraki (DG)

#### Libéria

- IIC (Liberia) Ltd  
Dr. Ausitin Okafor (DG)
- Mutual Benefit Ass. (Lib) Ltd  
M. Duw Tuanwleh Mayson (DG)

#### Gambie

- Gamstar Insurance Co. Ltd  
M. Abiodun Alao (DG)

## MAGHREB

### 1. Nouvelles compagnies:

#### Algérie

Entrée en activité de la Société CARDIF spécialisée dans les assurances de personnes.

### 2. Législation

Pas de changement par rapport à 2007

## 3. Sinistres majeurs

### Algérie

- Arselor Mital du 02/01/2008 - estimation à 100% : 71 000 000 US\$
- Energy Sonatrach du 24/08/2008- estimation à 100% : 7 000 000 US\$
- Inondation du 01/10/2008 - estimation à 100% : 3 000 000 US\$.

### Libye

- Energy NIOC du 18/08/2008 - estimation à 100% : 13 200 000 US\$
- Energy Noc du 14/04/2008 - estimation à 100% : 9 500 000 US\$

### Mauritanie

- Marine hull du 15/12/2008 - estimation à 100% : 1 400 000 US\$

### Maroc

- Incendie - Fromagerie BEL du 23/10/2008 - estimation à 100% : 18 500 000 US\$
- Incendie OCP du 10/06/2008 - estimation à 100% : 4 000 000 US\$

### Tunisie

- Energy SOCCO déclare le 26/10/2008 (U/y 2002) - estimation à 100% : 3 700 000 US\$

## AFRIQUE DU NORD-EST

### 1. Nouvelles compagnies

#### Egypte

D'une manière générale, l'heure est aux réformes en Egypte, et les privatisations figurent en bonne place dans l'ordre du jour des pouvoirs publics qui entendent poursuivre leur programme en la matière. Pour ce qui est des assurances, Egypt Re, Al Chark Insurance Company et Misr Insurance Company ont été fusionnées en fin 2007.

La nouvelle entité née de cette fusion, en l'occurrence Misr Insurance Company, est majoritairement détenue par l'Etat égyptien et reste une filiale d'Insurance Holding Company (IHC), de création récente. Misr Insurance Company devrait être inscrit à la bourse des valeurs égyptienne.

IHC a dévoilé il y a quelques semaines des plans visant à faire en sorte que le National Insurance Company of Egypt se spécialise dans la branche Vie pendant que Misr s'occuperait des autres branches.

Les autorités de contrôle des assurances en Egypte ont accordé des agréments à quelques compagnies dont certaines, à l'exemple de l'Egyptian Takaful Insurance, ont d'ores et déjà démarré leurs activités.

Un nouveau projet de loi a été introduit au parlement en matière d'assurance responsabilité civile automobile obligatoire. La principale innovation du texte est qu'il limite la responsabilité légale à 40 000 livres égyptiennes pour les décès et à 20 000 livres égyptiennes pour les dommages corporels. Ces montants constituent des limites légales. Toutefois, les tribunaux peuvent se prononcer pour des montants supérieurs à l'effet d'inciter le marché à mettre en place des couvertures optionnelles pour les montants excédentaires le cas échéant.

## 2. Législation

La législation sur le contrôle des assurances a été amendée, la grande nouveauté étant que le capital minimum a été porté à 60 millions de livres égyptiennes. En outre, les compagnies mixtes devront désormais se doter d'entités distinctes pour les affaires Vie d'une part et les affaires IARD d'autre part. Enfin, des sociétés de courtage pourront désormais être constituées. Jusqu'au début de cette année, seuls des individus pouvaient faire le courtage.

Dans le cadre des efforts visant à accroître l'efficacité des autorités de contrôle des assurances, l'Etat égyptien a adopté une loi tendant à fusionner les organismes de contrôle des services financiers non bancaires en une seule entité. Pour le moment, la Banque centrale nationale continue de superviser les activités du secteur bancaire.

## 3. Autres nouvelles

### Soudan

Le Sudan Insurance Federation (Fédération des compagnies d'assurances et réassurance soudanaises) s'est doté d'un nouveau comité exécutif.

## ILES AFRICAINES DE L'OCEAN INDIEN

Maurice n'a connu aucun sinistre important au cours de la saison des cyclones. A l'inverse, Madagascar a été frappé par quelques dépressions tropicales et des cyclones tels que FAME, IVAN et JOKWE qui ont causé des pertes en biens et en vies humaines, encore que ces pertes fussent non couvertes en grande partie.

Des pluies torrentielles ont causé de graves inondations à Maurice en mars 2008, tuant deux personnes et engendrant de nombreuses déclarations de sinistres – quelque 340 au total – d'une valeur totale estimée à 2,5 millions \$EU.

Pour la première fois de son histoire, le bureau régional de Maurice, avec l'appui de celui de Nairobi, a organisé, du 16 au 20 juin, le séminaire annuel sur la réassurance de l'Africa Re. Le séminaire a connu la participation de 80 personnes originaires de 16 pays.

Les autorités des Seychelles ont décidé d'adopter une politique de taux de change flottant pour la monnaie du pays pour compter du 1er novembre 2008. En conséquence, au 31 janvier de la même année, la monnaie des Seychelles s'était dépréciée de 105% par rapport au dollar des Etats-Unis en comparaison de sa valeur à la même date de l'année précédente.

La roupie mauricienne s'était dépréciée de 12,78% par rapport au dollar des Etats-Unis au 31 décembre 2008 en comparaison de son taux de change à la même période de l'année 2007.

L'incidence réelle de la crise financière mondiale actuelle sur les économies des Iles africaines de l'océan Indien reste à déterminer, encore qu'on observe d'ores et déjà des signes d'essoufflement de ces économies.

## AFRIQUE DE L'EST

### Environnement économique

Nouvelles de Zambie: En raison de la crise économique et du déclin du cours des minerais et des métaux, nombre de compagnies minières en Zambie ont considérablement ralenti leur production.

## A. Nouvelles des compagnies

### A.1 Création ou acquisition de compagnies

#### Tanzanie

Deux nouvelles compagnies ont démarré leurs activités en début 2009 en Tanzanie. Il s'agit de :

1. Momentum Insurance : Cette compagnie IARD a démarré ses activités en février 2009 en partenariat avec Krishna Finance Investments. Elle est dirigée par M. Pradeep Kumar Srivastava.
2. Century Insurance : La compagnie, qui a été autorisée à exercer dans la branche non-marine, s'apprête à démarrer ses activités.

#### Ouganda

Deux nouvelles compagnies démarrent leurs activités en Ouganda. Ce sont :

- a. Pax Insurance, compagnie détenue par l'Eglise catholique ; et
- b. APA Uganda, filiale d'APA Kenya.

#### Ethiopie

Les compagnies ci-après ont été agréées en Ethiopie :

- a. Oromia Insurance ; et
- b. Ethio Life Insurance, première compagnie Vie du pays

#### Kenya

- a. M/S Continental Re a ouvert une représentation à Nairobi.
- b. Capital Express a acquis 65% du capital-actions de Trinity Life Kenya.

### A.2 Compagnies en difficulté

- Kenya

Deux compagnies d'assurance de véhicules de transport public au Kenya ont été placées sous surveillance. Il s'agit de M/S Invesco (en 2008) et M/S Standard Assurance (en 2009).

- Zambie

La compagnie Zigi Insurance a été placée sous surveillance.

## B. Nominations/Départs

### B.1 Nominations

#### Nominations au Kenya



1. Jubilee Insurance Kenya : **M. Patrick Tumbo** a été désigné à la tête de la compagnie en 2008.



2. General Accident Kenya : **M. Vijay Shrivastava** a été nommé directeur général de la compagnie.



3. Geminia Insurance Kenya : **M. Siddharth Iyer** a été nommé directeur général de la compagnie, en remplacement de M. B. R. Shah, décédé prématurément en février 2008.



4. Kenya Orient Insurance : **Madame Virginia Magundu** a été nommée directrice générale.



5. Old Mutual Life Assurance : **M. Tavaziva Madzinga** a été nommé directeur général.



6. Old Mutual Life Assurance : **M. Bertie van der Walt** a été désigné à la tête du groupe.



7. CfC Life : **M. Abel Munda** a été nommé directeur général.

#### Nominations au Rwanda

1. SONARWA : **M. Corneille Karekezi** a été désigné au poste de directeur général de la compagnie.

## B.2 Départs

Ouganda: **M. F. F. Magezi**, longtemps commissaire aux assurances, a été admis à faire valoir ses droits à la retraite. L'intéressé n'a pas encore été remplacé.

## C. Législation

1. Nationalisation de la réassurance Vie au Kenya: Les autorités de contrôle et de régulation des assurances au Kenya ont décidé en juillet 2008 que toutes les affaires Vie dans le pays doivent être cédées en premier lieu à des réassureurs locaux pour compter de janvier 2009. Cette décision est entrée en vigueur à la date susmentionnée.
2. Le WIBA remis en question : Le Work Injury Benefit Act – WIBA (Loi sur l'indemnisation des victimes d'accidents de travail) qui a remplacé le Workmen's Compensation Act au Kenya, a été remis en question par un tribunal qui en a abrogé 9 articles qu'il a qualifiés d'anticonstitutionnels. Affaire à suivre.

## D. Sinistres importants

### Kenya

1. Un incendie a frappé le Tiwi Beach Resort (Station balnéaire de Tiwi) à Mombassa le 14 janvier 2009, causant des pertes estimées à 4,4 millions \$EU.

2. Le sinistre qui a frappé Alex Prousex dans la branche Aviation le 27 janvier 2007 a entraîné des paiements d'un montant total de 1,47 millions \$EU.
3. Un incendie a frappé le Nakumatt Holdings, grand supermarché de Nairobi, en date du 28 janvier 2009. Les pertes causées ont été estimées à 5 millions \$EU.

### Tanzanie

1. Les pertes totales engendrées par l'incendie qui s'est produit à Hotel Sea Cliff le 22 septembre 2007 ont été évaluées à 8,1 millions \$EU.
2. Les dommages entraînés par l'incendie qui a frappé Alaf Limited le 29 janvier 2008 ont été estimés à 23,7 millions \$EU.

### Zambie

1. Le sinistre qui a frappé le Mopani Copper Mines le 24 décembre 2007 a entraîné des pertes d'une valeur totale de 9,8 millions \$EU.

### Malawi

1. L'incendie et l'interruption d'activités qui ont frappé CELTEL Malawi le 3 mars 2007 ont causé des pertes estimées à 9 millions \$EU.

## SIEGE

<b>Direction Exécutive</b>	Directeur Général	Bakary KAMARA
	Directeur Général Adjoint (Opérations)	Haile M. KUMSA
	Directeur Général Adjoint (Opérations)	Corneille KAREKEZI
	Directeur Général Adjoint (Services)	Ganiyu MUSA
<b>Administration</b>	Directeur de l'Administration et des Ressources Humaines	Muhammed ALI-KOTE
	Responsable principal des ressources humaines	Atangana EFFILA
<b>Secrétariat</b>	Secrétaire de Société	Vacant
	Sous-Directeur, Secrétariat & Langues	Vacant
<b>Finance &amp; Comptabilité</b>	Sous-Directeur Reporting Financier p.i	Moussa BAKAYOKO
	Chargé des Placements	George AMAOKO-TEMENG
<b>Technologie de l'Information</b>	Sous-Directeur	Mohamed KANTE
<b>Opérations Techniques</b>	Directeur des Opérations Centrales et de l'Inspection	Alain G. RAVOAJA
	Statisticien	Adeiwale ADEWUSI
	Actuaire Principal	L. BARAGUNSWA
<b>Audit Interne</b>	Directeur de l'Audit Interne	Ike O. UDUMA

## BUREAUX REGIONAUX

Casablanca	Directeur Régional	Mohamed KANNOU
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Ousmane SARR
	Directeur Adjoint, Opérations	M. BELAZIZ
	Directeur Adjoint, Marketing	Fuad ELGDERI
Nairobi	Directeur Régional	George OTIENO
	Sous-Directeur, Opérations	Shimelis BELAY
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Mme S. AKINWALE
	Directeur Adjoint de l'Audit Interne/Responsable de la Gestion Intégrée des Risques	Sere Mady KABA
	Souscriptrice Principale	Mme Marie-Agnès SANON
Abidjan	Directeur Régional	Mamadou HAIDARA
	Directeur Régional Adjoint	Patrick N'GUESSAN
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Assemian O. ASSEMIAN
	Ingénieur Souscripteur	Benga NYANGWE
Ile Maurice	Directeur Régional	Mme Elisabeth AMADIUME
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Eshan GAFFAR
	Souscripteur Principal	Dhawan SANJEEV
Le Caire	Directeur Régional	Omar A. H. GOUDA
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Austin IKHEKUA
Afrique de l'Ouest	Directeur Régional	Ken AGHOGHOVIBIA
	Sous-Directeur (Souscription et Marketing)	Nasser MAHMOUD
	Souscripteurs Principaux	Mme Funmi OMOKHODION
		Paul ATIOMO
<b>FILIALE</b>		
Afrique du Sud	Directeur Général	Paul RAY
	Directeur Général Adjoint	Daryl De VOS
	Sous-Directeur Financier et Compt.	Ibrahim IBISOMI
	Souscripteur Principal	John IZEGBU

---

# NOTES

---

---

# NOTES

---