

LE REASSUREUR AFRICAIN



**PUBLICATION DE LA
SOCIETE AFRICAINE DE REASSURANCE**



AFRICAN REINSURANCE CORPORATION SOCIÉTÉ AFRICAINE DE RÉASSURANCE

Headquarters/Siège:

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

Tel: (234-1) 4616820, 4616828, 2626660-5, 2800924, 2800925, 2626671

Telefax: (234-1) 2800074

E-mail: info@africa-re.com - Web site: <http://www.africa-re.com>

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| - Your Reinsurer | - Votre réassureur |
| - An ally within your reach | - Un interlocuteur de proximité |
| - A Partner You can trust | - Un partenaire de confiance |
| - A Strong Security
with A- rating (S & P and A.M. Best) | - Un réassureur fiable
noté A- (S & P et A.M. Best) |
| - An African Professional that stands by you | - Un professionnel africain à vos côtés |

BUREAUX RÉGIONAUX

Casablanca

33 Boulevard Moulay Youssef,
Casablanca, Maroc

Tel: (212)-5-22-437700-5

Fax: (212)-5-22-437729

E.mail: casablanca@africa-re.com

Nairobi

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

P.O. Box 62328 - 00200, Nairobi

Tel: (254-20) 27306660-5

Fax: (254-20) 2730608

E.mail: nairobi@africa-re.com

Abidjan

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

Tel : (225) 22404480-5

Fax: (225) 22404482

E-mail: 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

FILIALE

Le Caire

38c, Mansour Str. Abdeen,
Downtown, Cairo

Egypt

Tel: (202) 3456611 3034880

Fax: (20-2) 3034180

E.mail: info@africa-re.com

Afrique de l'Ouest

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

Lagos - NIGERIA

Tel: (234-1) 4616820, 4616828, 2626660-5, 2800924,

2800925, 2626671

Fax: (234-1) 2800074

E.mail: 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 AFRICAIN

PUBLIE PAR

La Société Africaine de Réassurance
Plot 1679, Karimu Kotun St.,
Victoria Island
P.M.B.12765, Lagos, Nigéria
Tel: (234 1) 4616820-8, 2800924-5
Téléfax: (234 1) 2800074
E.mail: info@africa-re.com

COMITE DE REDACTION

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Bakary KAMARA

MEMBRES

Ken AGHOGHOVIA
Alain RAVOAJA
Adewale ADEWUSI
Roger Bong BEKONDO
Eric TALA

TRADUCTEURS

Roger Bong BEKONDO
Alexandre Noé PENDA
Eric TALA
Stephen AYUKOSOK

CONSULTANT

Salami KASALI

SAISIE & COMPOSITION

Patricia AMOUZOU

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

SOMMAIRE

24ème Edition, Juin 2010

Fondé en 1987

Page

4 EDITORIAL

5 ASSURANCE ET REASSURANCE

5 Règles en matière de capital dans les marchés africains des assurances: Ecart/Disparités, Conséquences et Perspectives

Par Adewale Adewusi, Statisticien principal, Africa Re Lagos

18 Souscription des risques pétrole et gaz en Afrique de l'Ouest anglophone

Par Ken Aghoghovbia, Directeur régional, Afrique de l'Ouest anglophone, Africa Re

24 Assurance responsabilité des dirigeants : quelles perspectives dans le contexte de la crise financière internationale?

Par Geoffrey de Pinchart et Lucian Carciumaru, Souscripteurs, Camargue Underwriting Managers

27 L'Assurance Crédit-Caution dans la zone CIMA: challenges et opportunités

Par OUE Pierre Nolasque, Directeur du Département Crédit Caution de la Loyale Assurances

32 GESTION ET FINANCE

32 Quelques réflexions sur la gestion de la continuité des opérations des entreprises

Par Peter Black, Directeur associé, Deloitte & Touche, Afrique du Sud

35 PRESENTATION DE MARCHÉ

35 Le Marché des assurances en Angola

Par Robert Lewis, Administrateur de Global Alliance Holdings

40 Croissance économique de l'Inde et développement des assurances

Par G.V. RAO, Président Directeur général de GVR Risk Management Associates (P) Ltd.

47 NOUVELLES DES REGIONS

Bakary KAMARA

Directeur de Publication

La crise économique et financière que connaît le monde depuis plusieurs mois ressemble par son ampleur à la Grande dépression des années 30 et a eu pour résultats entre autres de mettre en exergue la responsabilité des mandataires sociaux.

Ce produit d'assurance qui a été vulgarisé à la suite de la première crise économique du 20ème siècle connaît à présent un regain d'intérêt en raison notamment du durcissement de la législation et des poursuites que les actionnaires et les tiers pourraient tenter à l'encontre des administrateurs et autres dirigeants d'entreprise.

Aussi le Comité de rédaction du « Réassureur Africain » a-t-il cru judicieux de donner la parole à un professionnel pour faire le point des évolutions les plus récentes de ce produit d'avant-garde de l'assurance d'entreprise : l'étendue de sa couverture, ses exclusions, son coût et sa durée de déploiement.



De même, un spécialiste des risques pétroliers et des acteurs des scènes africaine et indienne de l'assurance directe ont été invités à apporter leurs témoignages à l'évolution et aux perspectives de chacun de ces marchés.

Les recherches pétrolières qui ont pris une allure effrénée sur la côte ouest du continent et dans la région des Grands lacs ont vu un plus grand nombre de pays rejoindre le club des nouveaux producteurs (Ghana, Sierra Leone, Libéria, Côte d'Ivoire, Ouganda et République

Démocratique du Congo). Désormais, ces recherches ouvrent de nouvelles perspectives aux assureurs locaux, et leurs effets induits profiteront aussi à la réassurance africaine dans son ensemble.

Forum d'idées et de rencontres professionnelles, cette publication qui se veut didactique et éclectique espère avoir répondu aux attentes de ses fidèles lecteurs.

Bonne lecture.

REGLES EN MATIÈRE DE CAPITAL DANS LES MARCHES AFRICAINS DES ASSURANCES: ECARTS/ DISPARITES, CONSEQUENCES ET PERSPECTIVES

Par

Adewale ADEWUSI

Statisticien principal, Africa Re Lagos

1 INTRODUCTION

Suite à la crise mondiale qui n'a pas épargné des grandes compagnies telles que l'American International Group (AIG), le problème de l'adéquation du capital est devenu l'un des sujets les plus débattus dans l'industrie de l'assurance. Les autorités de contrôle des assurances de l'Europe et des Etats-Unis, les agences de notation et les assureurs contrôlent aujourd'hui plus minutieusement les portefeuilles d'assurance et les bilans pour déterminer dans quelle mesure les assureurs intègrent la relation entre l'actif et le passif, les exigences en matière de capital et les ressources du capital, afin de bien identifier et de s'approprier les risques. Cette évolution a eu pour conséquence l'élaboration de modèles qui recensent les diverses catégories de risques auxquels est exposé un assureur et analysent la complexité des produits d'assurance modernes. L'Afrique est victime de catastrophes naturelles telles que la sécheresse, les cyclones, les inondations et des tremblements de terre d'amplitude faible à moyenne dont les conséquences sont des pertes en vies humaines, des dégâts matériels et l'effondrement d'économies entières. Les pertes économiques liées aux catastrophes naturelles augmentent pour différentes raisons, telles que les changements climatiques, la croissance démographique et la concentration de richesses dans des régions exposées en raison de la forte croissance économique de la dernière décennie. Cette croissance a été alimentée par la hausse des cours du pétrole dans les principaux pays exportateurs, l'augmentation du nombre de pays avec des économies diversifiées et les progrès réalisés



par les pays du Maghreb ayant des liens économiques étroits avec l'Union européenne voisine.

Le tremblement de terre de 2003 a coûté 5 milliards \$EU à l'économie algérienne, tandis que les inondations de 2000 au Mozambique ont eu des conséquences graves pour ce pays, avec 1.400 kilomètres carrés de terres cultivables détruites et des pertes économiques se chiffrant à 419,2 millions \$EU. Les pertes économiques graves dues aux catastrophes naturelles

ne débouchent pas généralement sur une opération d'assurance importante, en partie en raison de la faible couverture des risques de particuliers ou agricoles due à la pauvreté¹ qui est une réalité dans de nombreuses parties du continent; en effet, dans plusieurs pays africains, les pauvres sont rarement assurés. Toutefois, le paysage des assurances connaît des changements à la faveur de politiques étatiques telles que la réglementation 2010 proposée pour la micro-assurance en Afrique du Sud, les assurances obligatoires pour les bâtiments personnels, l'agriculture et le bétail en Algérie, et le partenariat public-privé tels que le Pool catastrophe algérien² et Le Fonds d'assurance sucrière de Maurice (MSIF)³.

Le présent article examine les exigences en matière de capital dans les marchés africains des assurances pour mettre en relief les disparités et écarts existants. Il présente ensuite les recommandations des institutions internationales pour l'amélioration de l'efficacité des autorités de contrôle.

¹ Plus de la moitié de la population de 32 pays africains vit avec moins de 2 \$EU par jour, Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), Rapport 2009 sur le développement humain.

² Depuis 2004, l'assurance dommages aux biens contre les catastrophes naturelles est obligatoire.

³ Le MSIF protège les agriculteurs contre des sinistres tels que les cyclones, les incendies, les pluies torrentielles ou la maladie des taches jaunes.

2 RÈGLES EN MATIÈRE DE CAPITAL ET DE SOLVABILITÉ

Cette section porte sur les règles en matière de capital et l'ajustement de la marge de solvabilité dans certains grands marchés, compte tenu de la possibilité que des sinistres catastrophiques causent des dysfonctionnements dans les secteurs formel et informel de l'économie et aussi de la possibilité que le volume de la prime ne corresponde pas au niveau d'exposition.

Dans le présent article, le marché africain des assurances est divisé en différentes aires géopolitiques : Afrique de l'Ouest anglophone, Afrique de l'Ouest et du Centre francophone, Maghreb, Afrique du Nord-Est, Zone rand, Afrique australe non-rand, Iles africaines de l'océan Indien et Afrique de l'Est.

2.1 Afrique de l'Ouest anglophone

Cette région comprend les pays suivants : Nigeria, Ghana, Gambie, Sierra Leone et Libéria. En 2008, le Nigeria et le Ghana ont généré 98,4% de la production de cette aire géopolitique (1,31 milliard \$EU)

Le Nigeria, qui est le seul pays de la région épargné par les activités sismiques, est toutefois le plus exposé aux inondations. L'inondation du 11 septembre 1994 a affecté 580.000 personnes et coûté environ 66,5 millions \$EU à l'économie nationale. Les assurances dommages aux biens et agricoles pour les pauvres sont pratiquement inexistantes dans la région.

Au Ghana, le capital minimum exigé aujourd'hui pour les compagnies Vie et Non-Vie est de 1 million \$EU. Au Nigeria, le montant minimum des fonds propres exigés est fixé par les Directives de 2005 en matière de consolidation et de recapitalisation: compagnie d'assurance Vie: 13,4 millions \$EU; compagnie d'assurance Non-Vie: 20,1 millions \$EU; compagnie d'assurance mixte: 33,5 millions \$EU; compagnie de réassurance: 66,9 millions \$EU.

Selon les dispositions de la Loi sur les assurances de 2003, la marge de solvabilité pour un assureur Non-Vie au Nigeria ne doit pas être inférieure à 15% de la différence entre la prime brute et la prime de réassurance payée pendant l'exercice sous revue, ou du capital minimum libéré; le montant le plus élevé est retenu. Pour un assureur Vie, l'évaluation actuarielle de

la situation financière est effectuée tous les trois ans pour vérifier si l'actif couvre le passif à long terme; en outre, une attestation d'évaluation est préparée, dans laquelle il est indiqué si le fonds Vie est solvable.

Une partie importante du marché de la région est connue pour son indiscipline, avec des phénomènes tels que celui des «casseurs de prix » qui pourrait rendre peu fiable le résultat des calculs concernant l'actuelle marge de solvabilité. En février 2009, la National Insurance Commission (NAICOM - autorité de contrôle des assurances au Nigeria) a publié le Code de gouvernance qui devrait aider à combattre les maux de l'industrie.

Avec l'introduction de directives pour les activités pétrolières au Nigeria et la découverte de réserves d'or noir conjuguée à la croissance économique récente au Ghana, le paysage connaît une mutation rapide et les données passées pourraient ne pas être suffisantes pour prévoir les futurs scénarios de sinistres.

Selon le Rapport 2007 du Fonds monétaire international (FMI)⁴ sur le secteur des assurances au Ghana, la Loi 724 de 2006 sur les assurances met les pouvoirs, pratiques et procédures de contrôle des assurances en phase avec les normes internationales. Elle prévoit plus de ressources pour la National Insurance Commission (NIC – autorité de contrôle des assurances au Ghana) qui a rendu publique son intention de relever, dans un avenir proche, le capital minimum requis au-dessus de 1 million \$EU pour les compagnies d'assurance traditionnelles.

En 2010, la NAICOM prévoit de réexaminer les lois en vigueur sur les assurances pour les mettre en phase avec le "système juridique internationalement reconnu"⁵. Elle envisage également l'adoption des Normes comptables internationales, des meilleures pratiques en matière de gestion d'entreprise et de règles de solvabilité draconiennes (exigences de Solvabilité II).

2.2 Afrique de l'Ouest et du Centre francophone

Pour des raisons de convenance géographique, le Cap-Vert et la Guinée Bissau qui sont des pays lusophones sont inclus dans cette section. Excepté la Guinée Conakry, le Cap-Vert et la République Démocratique du Congo, les

⁴ Rapport pays du Fonds monétaire international sur le Ghana, juin 2007.

⁵ Exposé présenté lors de la « Financial System Strategy 2020 International Conference », Abuja, Nigeria, 20 juin 2007.

14 autres marchés (y compris la Guinée Bissau⁶) sont régis par le traité de 1992 connu sous le nom Conférence interafricaine des marchés d'assurances (CIMA). Cette région a généré une prime d'environ 1,30 milliard \$EU en 2008 ; 68,8 % du marché sont contrôlés par la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal et le Gabon.

Bien que la région n'ait enregistré aucun tremblement de terre, il est possible que ce type de catastrophe survienne dans certains pays, notamment le Gabon, le Cameroun et le Congo Brazzaville. Dans une certaine mesure, la micro-assurance est pratiquée en Afrique de l'Ouest et du Centre francophone. Les principales branches couvertes par les micro-assureurs sont l'assurance solde restant dû et l'assurance maladie. Les assurances agricole et dommages aux biens existent également au Sénégal, au Burkina Faso, au Bénin et au Cameroun, mais leur volume est très faible.

Actuellement, le capital minimum exigé aux assureurs est de 2,2 millions \$EU pour les branches Vie et Non-Vie, et de 1,75 million \$EU pour les compagnies d'assurance mutuelle. Les activités des réassureurs ne sont pas prises en compte dans la réglementation.

Dans la région, la marge de solvabilité se calcule comme suit:

- 20% de la différence entre la prime brute et les primes de réassurance payées pendant l'exercice sous revue;
- ratio de sinistre net/brut (au minimum 50%).

Selon un rapport⁷ du FMI sur le Gabon publié en 2002, la marge de solvabilité de la zone CIMA ne reflète pas les risques d'investissement dans le bilan et pourrait surévaluer les risques de crédit des compagnies de réassurance. Les conclusions d'un rapport⁸ du FMI de 2006 révèlent que des compagnies d'assurances «qui ne sont plus viables ont été autorisées à poursuivre leurs activités, tandis que dans d'autres cas, malgré l'autorisation accordée par l'autorité de contrôle régionale à une nouvelle compagnie, les autorités nationales n'ont pas octroyé l'agrément en raison des pressions exercées par des concurrents». Plusieurs

causes de ces manquements ont été identifiées dans le présent rapport:

- les ressources fournies à l'autorité de contrôle sont loin d'être suffisantes;
- les employés peuvent être confrontés à un conflit d'intérêt entre leur pays d'origine et leur employeur;
- il y a une ambiguïté entre les responsabilités de l'autorité de contrôle régionale et celles des responsables nationaux du secteur des assurances;
- les activités de réassurance et de courtage ne sont pas soumises au contrôle.

Selon le rapport du FMI, l'autorité de contrôle doit être indépendante et compter dans ses effectifs un groupe d'inspecteurs professionnels dévoués et d'autres employés pour renforcer son efficacité.

2.3 Maghreb

Cette région qui compte cinq pays est l'une des plus développées du continent. Ses relations commerciales étroites avec l'Union européenne (UE) ont favorisé une croissance économique forte au cours des dernières années. Son développement économique est garanti par ses relations avec l'Union européenne et des réserves de pétrole et de gaz avérées en Algérie, en Libye et en Mauritanie. La Tunisie, dont l'économie repose sur les exportations, a manifesté un intérêt renouvelé pour le tourisme et la production agricole. Dans le Rapport mondial sur la compétitivité du Forum économique mondial 2008/2009, ce pays a été classé premier en Afrique et 36ème dans le monde dans le domaine de la compétitivité économique, loin devant le Portugal (43ème), l'Italie (49ème) et la Grèce (67ème). En 2008, la prime d'assurance produite dans la région s'est élevée à 4,38 milliards \$EU.

Le Maghreb, qui est une région exposée aux tremblements de terre, en a connu trois au cours des trois dernières décennies: un au Maroc en 2004 et deux de grande magnitude en Algérie en 1980 et 2003, avec des coûts économiques de 400 millions \$EU et 10,2 milliards \$EU respectivement. La Tunisie, la Libye et

⁶ Admis en 2002 - Banque mondiale, "Conférence interafricaine des marchés d'assurances: organisation, attentes, problèmes et perspectives", 2003.

⁷ Rapport pays du FMI sur le Gabon, mai 2002.

⁸ Rapport pays du FMI sur la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale, août 2006.

l'Algérie ont des systèmes de sécurité sociale financés par l'Etat et qui portent assistance aux pauvres lors des catastrophes. Il n'existe pas de micro-assurance Takaful⁹ dans la région, bien que la Tunisie ait une branche micro-crédit vie prospère avec un taux de pénétration de plus de 7% auprès des personnes au revenu inférieur à 2 \$EU.

Le secteur des assurances marocain est le deuxième en Afrique; il est le premier tant au Maghreb que dans l'ensemble du monde arabe, avec des parts de marché de 56% et 15% respectivement. Depuis 2002, des progrès ont été réalisés dans le domaine du contrôle du secteur des assurances qui est assuré par la Direction des assurances et de la prévoyance sociale du Ministère des Finances¹⁰. Bien que le capital minimum exigé (6,3 millions \$EU) pour les compagnies d'assurance et de réassurance commerciales soit relativement bas, il constitue un obstacle difficile à surmonter pour les compagnies locales spécialisées dans l'assurance pour les pauvres.

En réaction aux préoccupations exprimées par le FMI, le Gouvernement marocain a annoncé plusieurs mesures destinées à renforcer le contrôle du secteur financier, y compris la transformation de la direction en charge du contrôle des assurances en une entité autonome. Selon la Banque mondiale, la réglementation actuelle adoptée en 2008 est adéquate et basée sur les directives de l'Union européenne qui comprennent des dispositions d'avant garde sur la gestion d'entreprise et les contrôles internes¹¹. Dans la nouvelle réglementation, l'ajustement de la marge de solvabilité dépend des facteurs suivants: capital libéré/provisions mathématiques, réserves disponibles, augmentation de l'actif autorisée par l'organisme de surveillance, prêts contractés comme fonds additionnels pour les mutuelles et bénéfiques non distribués. Pour les assureurs Vie, le chiffre minimum retenu est comparé aux réserves mathématiques, aux frais de gestion et au capital-risque. En ce qui concerne les assureurs Non-Vie, ce chiffre est comparé à la prime annuelle nette, à la sinistralité annuelle moyenne, aux provisions pour sinistres en suspens et primes non acquises.

Le secteur des assurances algérien a été libéralisé en

1995 et est le deuxième marché du Maghreb. Selon le rapport KPMG 2009¹², la Loi No. 06-04 de 2006 sur les assurances a renforcé le cadre réglementaire et les pouvoirs de l'autorité de contrôle (Conseil national des assurances). En 2009, le capital minimum exigé a été revu à la hausse suite à la publication de l'Ordonnance n° 09-375. Les nouveaux montants minimums requis pour les fonds propres sont les suivants: 13,9 millions \$EU pour les branches Vie et assurance individuelle accidents, 27,8 millions \$EU pour toutes les catégories d'assurance directe et 69,6 millions \$EU pour les compagnies de réassurance. La révision à la hausse du capital minimum reflète les types de risque auxquels est confrontée l'industrie de l'assurance qui est susceptible de faire face à des sinistres tels que l'explosion de la Sonatrach en 2004, avec une perte économique de 800 millions \$EU. Le capital minimum requis pour les mutuelles est de 8,4 millions \$EU, ce qui constitue un obstacle majeur pour les petites compagnies qui sollicitent l'agrément pour se consacrer à la micro-assurance.

2.4 Afrique du Nord-Est

Le Soudan possède des réserves de pétrole et de gaz. L'Égypte a également d'importantes réserves de gaz et a contribué pour environ 83% de la production de la sous-région en 2008 (1,63 milliard \$EU).

Plusieurs régions de l'Égypte et la ville de Khartoum (Soudan) et sa banlieue sont sujettes aux tremblements de terre. En 1992, l'Égypte a été victime d'un tremblement de terre de grande magnitude dont les dégâts matériels se sont élevés à 1,2 milliard \$EU. Au cours de la dernière décennie, le Soudan a connu deux grandes inondations dont les pertes économiques se sont chiffrés à 484 millions \$EU. Il n'existe pas de micro-assurance Takaful en Égypte et au Soudan.

En Égypte, le Décret n° 245 de 2008 a doublé le montant du capital minimum pour les assureurs Non-Vie, les assureurs Vie et les réassureurs, qui s'élève désormais à 10,94 millions \$EU. Concernant la marge de solvabilité d'un assureur ou d'un réassureur dans ce pays, l'excédent de l'actif sur le passif doit représenter plus de 20% de la prime nette de l'exercice précédent ou 25% des sinistres nets encourus de l'année précédente.

⁹ *Microinsurance centre: "The landscape of microinsurance in the World's 100 poorest countries", avril 2007*

¹⁰ *Rapport pays du FMI sur le Maroc, 2003*

¹¹ *Rapport pays du FMI sur le Maroc, octobre 2008*

¹² *KPMG, "Guide to Investing in Algeria," 2009*

Le même décret autorise l’Egyptian Financial Supervisory Authority (EFSA – autorité égyptienne de contrôle du secteur financier) à :

- se prononcer sur l’adéquation du capital d’une compagnie sur la base de son portefeuille de risques;
- contraindre tout assureur à présenter sa politique de gestion des risques pour vérification afin de démontrer sa capacité d’honorer ses engagements;
- veiller à ce que les placements des assureurs se limitent strictement aux risques de crédit, de liquidité, de taux d’intérêt et de change.

La nouvelle Loi sur les assurances n’a pas encore été promulguée. Elle devrait entériner toutes les modifications apportées à la Loi de 1981 sur les assurances et formuler le cadre d’un système de contrôle basé sur le risque.

2.5 Iles africaines de l’océan Indien

Ces quatre pays insulaires situés au large de la côte est de l’Afrique sont les suivants: Maurice (première économie de la région), les Comores (archipel d’îles volcaniques), les Seychelles (plus petit territoire du continent, avec une population de 82.800 habitants¹³) et Madagascar (quatrième pays insulaire du monde en termes de superficie).

Les îles de l’océan Indien sont exposées à de nombreuses menaces, telles que les tremblements de terre, les cyclones et l’impact des changements climatiques. Par exemple, le tremblement de terre survenu le 26 décembre 2004 au large de Sumatra (Indonésie) a provoqué un tsunami qui a inondé les régions côtières de l’océan Indien sur environ 10.000 kilomètres, causant des dégâts jusqu’aux Seychelles. Depuis 1975, l’île Maurice a été frappée par huit tempêtes et une sécheresse qui ont causé des pertes économiques s’élevant à 751,4 millions \$EU. Les changements climatiques devraient également avoir différents impacts négatifs, y compris la montée du niveau de la mer. La communauté scientifique, les compagnies de réassurance et les courtiers s’attèlent à mettre au point des modèles permettant de faire face aux tempêtes dans la région.

Selon le Programme des Nations Unies pour le

¹³ Nations Unies: “Projet de document du programme pays pour les Seychelles (2007-2010)”.

¹⁴ Rapport du PNUD sur L’île Maurice, et les Seychelles, 2008.

développement (PNUD), l’île Maurice et les Seychelles¹⁴ sont classés pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure. Il n’existe pas de données sur la micro-assurance pour les pauvres à Maurice. En revanche, les Seychelles ont un système de micro-assurance prospère pour les citoyens pas-si-riches (9,7% de la population), avec 8.000 polices réparties équitablement entre les branches Vie et Dommages aux biens.

En 2008, le marché mauricien a contribué pour 86,4% des 520,2 millions \$EU représentant la production de la région. En 2009, la Financial Services Commission (FSC – autorité de contrôle du secteur financier) a mis en œuvre un système de contrôle basé sur le risque (RBSF) qui est le plus perfectionné sur le continent. Il s’agit d’un mécanisme par lequel la FSC affecte un plus grand volume de ses ressources au contrôle des compagnies à profil de risque élevé. Ce système identifie des paramètres de risque tels que les problèmes de gouvernance, le comportement du marché et la performance financière.

Le capital minimum exigé n’est plus une valeur monétaire fixe mais la somme du capital nécessaire pour ce qui suit: actif du bilan, investissement supérieur aux limites de concentration, engagements, catastrophes et cessions de réassurance. La base de calcul du capital exigé pour les produits spéciaux destinés à la partie inférieure du marché et pour les grands assureurs commerciaux est le niveau de risque assumé. La marge de solvabilité doit être au moins 100% du capital minimum exigé, tandis que le capital disponible doit être au minimum égal à 1,5 fois le capital minimum requis.

Avant la mise en œuvre du RSBF, la FSC organisé une série de consultations et de programmes de formation pour s’assurer que les opérateurs comprennent parfaitement la nouvelle méthodologie de contrôle. Cette phase a été suivie par des répétitions générales et des sessions interactives, ce qui a permis d’évaluer les réactions et de peaufiner le processus dans les délais en vue de la mise en œuvre du RSBF à partir du 1er juillet 2009.

2.6 La zone rand

Cette région comprend l’Afrique du Sud, la Namibie, le Lesotho et le Swaziland. La République d’Afrique du Sud possède non seulement -et de loin- la plus grande économie de la zone rand, mais aussi de l’Afrique.

L'industrie africaine des assurances a enregistré un chiffre d'affaires d'environ 46,74 milliards \$EU en 2008; la seule Afrique du Sud représente 74% de ce chiffre. Dans la zone rand, la production de l'Afrique du Sud s'est établie à 34,6 milliards \$EU, tandis que la performance cumulée des trois autres pays s'est chiffrée à 0,72 milliard \$EU.

La zone rand est globalement exposée à des tremblements de terre, bien qu'elle n'ait jamais enregistré un sinistre lié à ce type de catastrophe. Toutefois, depuis 1984, l'Afrique du Sud a connu des tempêtes, des inondations, la sécheresse et des incendies, ce qui a coûté à l'économie environ 3,3 milliards \$EU.

Le secteur de la micro-assurance de la Namibie et de l'Afrique du Sud est le plus développé du continent, avec des taux de pénétration de 17,4% et 59% respectivement. Les principales branches de la micro-assurance en Namibie sont les suivantes: assurance vie, assurance maladie et agriculture. En Afrique du Sud, l'assurance pour obsèques/l'assurance vie ordinaire et l'assurance solde restant dû représentent 90% du portefeuille de la micro-assurance. En outre, un texte réglementant la micro-assurance est en préparation. Il devrait promouvoir la vente des produits de la micro-assurance dans un environnement réglementaire allégé et adapté au risque sous-jacent de l'assureur.

La Financial Services Board (FSB – autorité de contrôle du secteur financier) fixe les capitaux minimums suivants:

- compagnie Non-Vie: 6 millions rands (0,8 million \$EU). Le montant réel du capital sera toutefois déterminé par le type et le volume d'affaires à gérer, comme indiqué dans les projections quinquennales proposées avec la demande d'agrément;
- compagnie Vie: 10 millions rands (1,36 million \$EU) ou un montant représentant les charges d'exploitation; le montant le plus élevé est retenu. Le responsable du registre des sociétés pourrait permettre l'utilisation d'un modèle interne spécifique à la compagnie pour modifier l'exigence d'adéquation du capital.

Bien que leur montant ne soit pas élevé, ces exigences de capital minimum pourraient barrer aux organisations communautaires et aux jeunes mutuelles locales l'accès à la micro-assurance.

Les assureurs Non-Vie doivent passer les tests de marge de solvabilité suivants:

- test de prime: en règle générale, 25% de la prime nette pour les souscripteurs directs doivent correspondre aux réserves (capital libéré et bénéfices non distribués);
- Test de provision pour sinistres: marge pour imprévus de 10% appliqués à la prime nette souscrite exigée, réserves IBNR fixées à 7% et exigence de solvabilité pour réserves supplémentaires à partir de l'exercice 2009.

La Loi sur l'assurance à long terme de 1998 dispose qu'un assureur Vie devrait veiller à la santé financière de sa compagnie en ayant des actifs, en respectant ses engagements et en optant pour une gestion qui lui permettra de toujours honorer ses engagements. La satisfaction de cette exigence est contrôlée de très près par la FSB.

Dans un rapport publié en 2008¹⁵, le FMI/Banque mondiale propose une synopsis de la situation du secteur des assurances qu'il décrit comme suit:

- Le système de contrôle de la FSB est globalement bien développé.
- Le système de calcul de la solvabilité pour l'assurance Vie est moderne et adéquat.
- En 2010, il est prévu d'instituer les "rapports sur la situation financière" (exigence de capital basée sur le risque – semblable à solvabilité II de l'UE) pour les compagnies d'assurance Non-Vie.
- La capacité de la FSB à délivrer des agréments, à assurer le contrôle et à faire appliquer des mesures a été renforcée depuis la dernière visite en 2000.
- Toutefois, des préoccupations subsistent concernant la capacité de la FSB à assurer le contrôle des groupes, à proposer des orientations sur la gouvernance, la gestion des risques, les contrôles internes, l'adéquation des marges de solvabilité pour les assureurs Vie, et à contrôler le comportement du marché. Par exemple, dans son rapport de 2008 sur l'industrie sud-africaine des assurances, PriceWaterhouseCoopers¹⁶ fait état de plaintes relatives aux « taux cassés » dans la partie inférieure du marché par les filiales de grandes compagnies d'assurance.

¹⁵ Rapport FMI sur l'Afrique du Sud, octobre 2008.

¹⁶ Rapport de PriceWaterhouseCoopers sur l'industrie de l'assurance en Afrique australe, 2008

2.7 L'Afrique australe non-rand

L'Afrique australe non-rand comprend les pays suivants: Angola, Botswana, Zambie, Zimbabwe, Malawi et Mozambique. Cette région sujette aux séismes et aux inondations est riche en pétrole et en ressources minérales. Ses plus grands marchés d'assurance sont l'Angola et le Botswana qui ont contribué pour 71,7% au chiffre d'affaires de la région (1,18 milliard \$EU) en 2008.

Les dégâts causés par les inondations au cours des quatre dernières décennies ont coûté aux économies de la région environ 1,34 milliard, dont 1 milliard \$EU pour le seul Mozambique. La sécheresse de 1982 au Zimbabwe a affecté 700.000 personnes, avec des pertes économiques chiffrées à 2,5 milliards \$EU, tandis que le tremblement de terre de mars 1989 au Malawi a coûté environ 28 millions \$EU à l'économie de ce pays.

Tandis que les principales branches de la micro-assurance au Botswana sont les dommages aux biens, l'assurance maladie et l'assurance vie ordinaire, au Malawi, l'assurance vie ordinaire et l'assurance crédit représentent 85% de la production. Au Zimbabwe, 95% du portefeuille de la micro-assurance sont générés par l'assurance Vie ordinaire.

En Angola, les règles en matière de capital minimum sont les suivantes: assureur mixte (10 millions \$EU), assureur Vie (8 millions \$EU) et assureur Non-Vie (6 millions \$EU). Le capital exigé pour les réassureurs n'est pas mentionné dans la Loi sur les assurances de 2000. La base de la marge de solvabilité est un pourcentage du capital minimum exigé: 16% pour les compagnies Vie, 12% pour les compagnies Non-Vie et 14% pour les compagnies mixtes. Pour le moment, il n'est pas prévu d'opter pour une réglementation basée sur le risque; celle-ci pourrait promouvoir la micro-assurance dans un pays qui se remet des effets d'une guerre civile qui a pris fin en 2002.

Au Botswana, la Loi sur l'industrie de l'assurance de 1987 régit le marché national et dispose que le capital minimum exigé pour une compagnie d'assurance s'établit à 0,3 million \$EU. Le Gouvernement a l'intention de réviser ce chiffre à la hausse d'ici la fin de l'année. La Loi de 2005 sur l'assurance internationale qui régit les opérations non nationales en monnaies autres que le pula exonère les assureurs étrangers de l'impôt sur les plus-values,

de l'impôt retenu à la source et de la taxe sur la valeur ajoutée. La nouvelle autorité de contrôle – Non-Bank Financial Institutions Regulatory Authority (autorité de contrôle des institutions financières non bancaires) - qui réglemente aussi les transactions étrangères été créée en avril 2008 et doit s'intéresser aux domaines où le contrôle est faible ou inefficace.

En Zambie la Loi sur les assurances de 2005 habilite le Ministre des Finances, sur recommandation du Conseil d'administration de la Pension and Insurance Authority (PIA – autorité de contrôle des systèmes de retraite et des assurances) à fixer le capital minimum exigé aux assureurs. Ce capital varie en fonction de la branche ou de la combinaison de branches dans lesquelles l'assureur est autorisé à souscrire. Toutefois, une directive du PIA de 2009 exige un capital minimum de 1 milliard de kwacha pour les assureurs à long terme et les assureurs généraux. Il serait judicieux que le PIA opte pour un capital beaucoup plus basé sur le risque, conformément à l'esprit de la nouvelle loi. Celle-ci dispose en outre que les assureurs doivent présenter des états financiers relatifs à leur solvabilité. Pour les assureurs Non-Vie, ces états doivent être présentés sous le format approuvé, indiquant l'actif et le passif agréés de chaque branche. Tout passif agréé doit être lié à des fonds statutaires distincts. S'agissant des assureurs Vie, tous les trois ans, un rapport actuariel sur la situation des fonds statutaires est présenté pour vérifier si l'actif couvre le passif à long terme.

2.8 Afrique de l'Est

L'Afrique de l'Est comprend les pays de la Corne de l'Afrique (Djibouti, Erythrée, Ethiopie et Somalie), ainsi que les pays de la Communauté de l'Afrique de l'Est (Kenya, Tanzanie, Ouganda, Rwanda et Burundi). Le Kenya est la plus grande économie de cette région plus sujette aux activités sismiques que toutes les autres régions du continent. Ce pays a également la première industrie d'assurance de la région; en 2008, son marché a contribué pour 63,4% du montant de 1,11 milliard \$EU représentant la production de l'Afrique de l'Est. Comme dans de nombreuses parties de l'Afrique, certains marchés de l'Afrique de l'Est sont confrontés au problème des «casseurs de taux».

L'Ouganda et le Kenya ont un secteur de micro-assurance prospère dirigé par des assureurs commerciaux. En Ouganda, le taux de pénétration parmi les pauvres est de 8% ; il est surtout axé sur la vente des polices

d'assurance-vie ordinaire ; le taux de pénétration au Kenya s'élève à 10,7% et repose essentiellement sur l'assurance solde restant dû et l'assurance maladie.

Un rapport du Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) sur le Kenya¹⁷ publié en 2006 a présenté les conclusions du Programme d'évaluation du secteur financier (PESF) du FMI/Banque mondiale. Selon ce rapport, la Loi kenyane sur les assurances n'était pas adéquate et devait être mise en phase avec les normes internationales. Il recommandait en outre la création d'une autorité de contrôle indépendante du Ministère des Finances. Le rapport indiquait également que le processus de mise en œuvre des recommandations du PESF avait commencé, mais avait été retardé par des lenteurs bureaucratiques.

En novembre 2006, la Loi sur les assurances a été modifiée; la nouvelle mouture prescrivait la création de l'Insurance Regulatory Authority (IRA), autorité de contrôle des assurances. La loi modifiée est entrée en vigueur le 1er mai 2007. A partir du 14 juin 2010, le capital minimum exigé aux assureurs kenyans se présentera comme suit : Non-Vie (4 millions \$EU), Vie (2 millions \$EU), mixte (6 millions \$EU) et réassureurs (6,6 millions \$EU).

Les assureurs kenyans doivent satisfaire aux exigences de solvabilité suivantes:

- assureurs/réassureurs à long terme: 5% du passif agréé ou 10 millions de shillings kenyans ; le montant le plus élevé est retenu.
- Assureurs/réassureurs généraux : 15% de la prime nette de l'exercice précédent ou 10 millions de shillings kenyans (ksh); le montant le plus élevé est retenu.

Un certain nombre de problèmes subsistent dans l'industrie kenyane des assurances ; dans le plan d'activités de l'IRA pour 2008 -2011¹⁸, ils sont recensés comme suit: mauvaise gestion, dispositions obsolètes

dans la Loi sur les assurances, absence de manuels opérationnels bien documentés et insuffisance de moyens pour l'autorité de contrôle. Le nouveau patron de l'IRA a promis que la nouvelle loi combattrait le phénomène des casseurs de taux sur le marché, en soulignant que l'actuelle pénalité (200.000 ksh) n'est pas assez dissuasive¹⁹. En outre, le Gouvernement kenyan a demandé à toutes les compagnies de fournir à l'autorité de contrôle la liste de leurs affaires Vie et ingénierie d'une valeur minimale de 300 millions ksh et 150 millions ksh respectivement. Ces risques de pointe seront examinés par une commission d'évaluation des risques.

Le marché tanzanien des assurances est le deuxième de la région. La nouvelle Loi sur les assurances n'a pas encore été promulguée. Toutefois, le site web de la Tanzanian Independent Regulatory Authority, autorité de contrôle nouvellement créée, fournit les informations suivantes: autorité de contrôle autonome; nomination du Directeur général et du Directeur général adjoint par le Président de la République de Tanzanie, et non, comme par le passé, par le Ministre des Finances; mise en phase des pratiques du marché national des assurances avec les meilleures pratiques internationales. Pour le moment, le capital minimum exigé pour les différentes branches est le suivant: Vie (0,37 million \$EU), Non-Vie (0,37 million \$EU) et mixte (0,74 million \$EU).

La marge de solvabilité se calcule comme suit:

- assureurs Non-Vie – le montant des actifs de la compagnie doit être supérieur de 250 millions de shillings tanzaniens (tsh) aux engagements, ou 20% de la prime nette de l'assureur; le montant le plus élevé est retenu;
- assureurs Non-Vie: le montant de l'actif doit être supérieur de 250 millions tsh au montant du passif (y compris tout passif provenant d'un fonds assurance –vie de l'assureur);
- assureurs mixtes: le montant de l'actif doit être supérieur de 500 millions tsh au montant du passif.

¹⁷ Rapport du NEPAD sur le Kenya, mai 2006.

¹⁸ Insurance Regulatory Authority, "Corporate Plan 2008/09 - 2010/11," 2008

¹⁹ The East African, "Undercutting hits Insurance Industry", 30 janvier 2006

2.9 Règles en matière de capital

Région	Principaux marchés	Non-Vie Prime brute millions \$EU pour Principaux marchés	Capital minimum exigé millions \$EU	Expositions naturelles	Autres expositions	Pourcentage de pauvres assurés ²⁰
Afrique de l'Ouest	Nigeria	865,6	20,1	Inondations	Expositions supplémentaires au pétrole - loi sur l'incorporation d'éléments locaux	Données non disponibles sur le Libéria et la Sierra Leone. Pas de preuve de micro-assurance en Gambie. Nigeria: (0,002%), Ghana (0,9%)
	Ghana	146,9	1	Activité sismique	Découverte du pétrole	
CIMA	Cameroun	179,5	2,2	Activité sismique dans la région	Découverte du pétrole et de pierres précieuses dans la région	Données non disponibles sur la RCA, le Tchad, la Guinée Equatoriale, la Guinée Bissau et le Cap-Vert . Sénégal (5,7%), Bénin (2,2%), autres (0-1%)
	Sénégal	122,6				
	Côte d'Ivoire	213,2				
	Gabon	121,8				
Iles africaines de l'océan Indien	Maurice	154	Basé sur le risque	Inondations, tempêtes, activité sismique dans la région	Fortes expositions et concentration dans la région	Comores (1,9%), Madagascar (0,006%), Maurice (sans objet), Seychelles (9,7%) de la population totale
Afrique du Nord-Est	Egypte	756,6	10,9	Activité sismique, inondations dans la sous-région	Fortes expositions dans la région	Egypte (1,1%), Soudan (polices informelles pour les obsèques et, depuis octobre 2009, polices de micro-assurance proposées par 2 assureurs)
Maghreb	Maroc	1.630,8	6,3	Activité sismique dans la région	Fortes expositions	Tunisie (7,3%), autres (moins de 1%)
	Algérie	961,2	27,8			
Afrique de l'Est	Kenya	471,8	4	Activité sismique, inondations dans la région		Kenya (10,7%), Ouganda (8%), Ethiopie (1,5%), Burundi et Tanzanie (moins de 1%), Erythrée (polices informelles pour obsèques), Rwanda et Djibouti (0%)
Afrique australe	Afrique du Sud	6.684,7	0,8 ou basé sur une projection sur 5 ans	Inondations, tempêtes, activité sismique dans la région	Montant très élevé des valeurs assurées et très forte concentration en Afrique du Sud	Angola et Lesotho (0%), Mozambique et Swaziland (très peu d'informations), Botswana (3,2%), Malawi (3,2%), Zambie (0,4%), Zimbabwe (2%), Namibie (17,4%), Afrique du Sud (59%)

²⁰ Microinsurance centre: "The landscape of microinsurance in Africa", octobre 2009 / "The landscape of microinsurance in the World's 100 poorest countries, avril 2007.

Il découle du tableau ce qui suit:

- En Afrique, la plupart des réglementations du marché ne font pas encore la distinction entre l'assurance traditionnelle et la micro-assurance qui est destinée aux pauvres ou aux personnes économiquement vulnérables. Les exigences de capital élevé constituent un frein à l'émergence du secteur de la micro-assurance, ce qui a des conséquences graves pour les personnes les plus vulnérables lors des catastrophes nationales.
- Dans une région telle que le Maghreb, le capital minimum exigé varie beaucoup d'un pays à l'autre. Par exemple, le capital requis en Algérie – dont le marché est plus modeste – est 4,4 fois plus élevé qu'au Maroc, même si les deux pays ont des facteurs de risque semblables et des économies assez développées. En Egypte, pays sujet à des tremblements de terre, le capital minimum exigé constitue 40% de celui de l'Algérie. La conséquence d'une faible capitalisation est que les catastrophes naturelles et/ou d'origine humaine pourraient absorber l'intégralité du capital disponible dans les pays sinistrés, surtout si les réserves avaient été constituées pendant des exercices où les taux de prime n'étaient pas élevés.
- Les pays de la zone CIMA sont encouragés à souscrire des affaires à l'intérieur de leur région. Le faible montant du capital minimum exigé, qui devrait normalement être un facteur incitatif, pourrait également déboucher sur l'insolvabilité si la compagnie d'assurance souscrit des risques d'une valeur beaucoup plus importante que sa capacité de paiement.
- Le très faible montant minimum exigé pour l'assurance Non-Vie en Afrique du Sud pourrait être favorable aux établissements de micro-assurance; en revanche, pour les compagnies de taille plus importante, les calculs seront basés sur les projections remises à la Financial Services Board.
- Au Ghana, la découverte du pétrole et le boom économique récent devraient entraîner une forte augmentation du capital minimum dont le montant actuel est de 1 million \$EU.

En outre, en Afrique (excepté Maurice, le Maroc et la Zambie), la marge de solvabilité est un pourcentage de la prime (nette ou brute), modifié dans certains cas par les ratios de sinistres. Dans la plupart des cas les pourcentages appliqués ne sont pas déterminés sur la

base de calculs actuariels. Certains pays utilisent les mêmes bases de solvabilité pour les compagnies Vie et Non-Vie.

3 ORIENTATIONS FUTURES

3.1 Perspectives

La plupart des marchés africains sont en train d'opter pour un système de contrôle basé sur le risque, avec le soutien de la Banque mondiale, du FMI et de l'Association internationale des contrôleurs d'assurance (AICA/IAIS). Tandis que Maurice a déjà un cadre de contrôle basé sur le risque, certains pays sont à différentes phases du processus de révision de leur législation. Si la volonté politique est réelle, un certain nombre de marchés se seront conformés aux exigences de la Directive Solvabilité II avant la fin de l'année 2010.

3.2 Conditions générales préalables pour un contrôle efficace des assurances basé sur le risque

- i. Pour qu'un système de contrôle soit couronné de succès, l'autorité de contrôle doit être autonome et disposer de moyens financiers suffisants. Selon l'AICA/IAIS, elle doit aussi «avoir les pouvoirs nécessaires pour demander à un assureur d'évaluer et de gérer les risques auxquels il est exposé, formuler une réglementation financière pour les assureurs afin de protéger les intérêts des détenteurs de police, et exiger que l'assuré détienne un capital supplémentaire ou prenne des mesures afin de réduire son volume de risques pour que l'actif disponible lui permette d'honorer ses engagements».
- ii. En d'autres termes, l'autorité de contrôle doit être capable de fixer des règles financières pour les assureurs de façon transparente. C'est grâce à la transparence et à l'équité des règles financières que l'assureur gagne la confiance du marché. Par exemple, la méthode d'évaluation devrait recourir à des informations obtenues de sources disponibles en permanence telles que les marchés financiers et les données sur les risques assurantiels. Les assureurs doivent être encouragés à avoir des modèles internes qui doivent toutefois être approuvés par l'autorité de contrôle.
- iii. Tout assureur doit avoir une politique de gestion judicieuse, des règles éthiques minimales et des structures solides permettant d'avoir un impact sur

toutes les activités de la compagnie.

- iv. Il doit y avoir des niveaux de contrôle de la solvabilité bien élaborés pour alerter l'autorité de contrôle des éventuelles violations de la réglementation. La réaction de celle-ci doit être dans les délais et appropriée, sans ambiguïté par rapport à l'éventail des options disponibles pour elle-même et pour l'assureur à chaque phase opérationnelle.
- v. Pendant la phase d'exécution, une série de consultations et de programmes de formation doivent être organisés pour imprégner les opérateurs des modalités pratiques du système. Les réactions des assureurs doivent être prises en compte pour affiner le cadre réglementaire.
- vi. Enfin, une coordination plus étroite doit exister entre les autorités de contrôle africaines dans leurs efforts destinés à améliorer la réglementation, le contrôle et le respect des règles.

4 CONCLUSION

Avant l'an 2000, l'économie africaine présentait un visage globalement morose. Mais la situation s'améliore aujourd'hui avec une économie plus diversifiée, grâce aux politiques macro-économiques judicieuses et au potentiel de l'après-guerre de certains pays.

Toutefois, les inondations, la sécheresse, les tempêtes, les tremblements de terre et les catastrophes d'origine humaine constituent une menace permanente pour des marchés africains confrontés aux problèmes d'une société moderne complexe. Etant donné que le secteur de l'assurance est l'un des catalyseurs du système financier moderne, les gouvernements devraient accorder une grande importance à sa réglementation et à son contrôle. A cet égard, un cadre réglementaire plus moderne et efficace basé sur le risque, conformément aux normes internationales, encouragerait toutes les couches de la population à se faire assurer. Cette évolution permettrait que l'industrie de l'assurance soit le catalyseur de la croissance de l'économie africaine.

CAPITAL MINIMUM EXIGÉ DANS LES PAYS AFRICAINS

Région	Pays	Capital minimum exigé pour les assureurs Non-Vie (en monnaie locale)	Capital minimum exigé pour les assureurs Vie (en \$EU*)	Capital minimum exigé pour les assureurs mixtes (en monnaie locale)	Capital minimum exigé pour les assureurs mixtes (en \$EU*)
Maghreb	1 Maroc	50.000.000 dirhams	6.335.250	50.000.000 dirhams	6.335.250
	2 Algérie	2.000.000.000 dinars alg.	27.821.000	1.000.000.000 dinars alg.	13.910.500
	3 Libye	sans objet		sans objet	
	4 Tunisie	3.000.000 dinars tun.	2.268.775	3.000.000 dinars tun.	2.268.775
	5 Mauritanie	300.000.000 ouguiyas	1.140.700	sans objet	
Afrique du Nord-Est	6 Egypte	60.000.000 livres E.	10.939.400	60.000.000 livres égypt.	10.939.400
	7 Soudan	sans objet		sans objet	
	8 Nigeria	3.000.000.000 naira	20.066.890	2.000.000.000 naira	13.377.925
Afrique de l'Ouest anglophone	9 Ghana	sans objet.	1.000.000	sans objet.	1.000.000
	10 Gambie	15.000.000 dalasi	561.800	15.000.000 dalasi	561.800
	11 S/Leone	240.000.000 leone**	62.070	240.000.000 leone	62.070
	12 Libéria	sans objet.	300.000	sans objet.	200
	13 Maurice			Basé sur le risque	
Iles africaines de l'océan Indien	14 Madagascar	600.000.000 ariary	306.125	1.000.000.000 ariary	510.200
	15 Seychelles	2.000.000 roupies seych.	178.920	2.000.000 roupies seych.	178.920
	16 Comores			Non communiqué	
	17 Kenya	300.000.000 shillings kenyans	3.955.170	150.000.000 shillings kenyans	1977600
Afrique de l'Est	18 Tanzanie	500.000.000 shillings tanz.	373.270	1.000.000.000 shillings tanz.	746.550
	19 Djibouti	sans objet		sans objet	
	20 Ethiopie	3.000.000 birr	236.170	4.000.000 birr	314.890
	21 Erythrée			Sans objet, monopole d'Etat-1991: création de la National Insurance Corporation (Capital: 5.000.000 birr)	
	22 Ouganda	1.000.000.000 shillings oug.	526.320	1.000.000.000 shillings oug.	526.320
	23 Burundi	300.000.000 francs bur.	243.800	sans objet	
	24 Rwanda	1.000.000.000 francs rw.	1.750.590	1.000.000.000 francs rw.	1.750.590
	25 Afrique du Sud	6.000.000 rand ou basé sur une projection du volume des affaires sur 5 ans	817.700	10.000.000 rand	1.362.860
	26 Namibie	1.000.000 \$ namibiens	135.800	N\$ 1.000.000 \$n	135.800
	27 Lesotho	100.000 R. ou 20% des prévisions de production	13.600	50.000 R. ou 10% des prévisions de production	6.800
Afrique australe	28 Swaziland	sans objet		sans objet	
	29 Angola	sans objet.	6.000.000	sans objet.	8.000.000
	30 Botswana	2.000.000 pula botswanais	300.200	2.000.000 pula botswanais	300.200
	31 Malawi	50.000.000 kwacha malawites	342.470	75.000.000 kwacha malawites	513.710
	32 Zambie	Comme indiqué par le Ministre des Finances, conformément à la Loi n° 26 de 2005 sur les Assurances, 1 milliard kwacha z. pour Vie, et même montant pour Non-Vie			
	33 Zimbabwe	sans objet.	300.000	sans objet.	500.000
	34 Mozambique	33.000.000 MZN	1.092.715	67.000.000 MZN	2.218.540
Afrique de l'Ouest et du Centre francophone	35 Guinée	1.000.000.000 francs guinéens	200.120	1.000.000.000 francs guinéens	200.120
	36 Congo (RDC)			Sans objet, monopole d'Etat, projet de loi à débattre à l'Assemblée	
	37 Cap-Vert	50.000.000 escudos	661.025	150.000.000 escudos	1.983.075
	38-51 Pays CIMA ***	1.000.000.000 francs CFA	2.187.260	1.000.000.000 francs CFA	2.187.260

* Taux de change fourni par le Financial Times de Londres, édition du 31 décembre 2009

** Par branche

*** Pays CIMA: Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo

Guinée Equatoriale, Gabon, Cameroun, République Centrafricaine, Tchad, Congo

REFERENCES

1. **EM-DAT**-The International Disaster Database.
2. **Financial Standards Foundation**-e standards forum insurance supervision reports on Algeria, Cameroon, Egypt, Ghana, Kenya, Morocco, Nigeria, South Africa and Tanzania.
3. **Food and Agricultural Organisation of the United Nations**: Insurance of crops in developing countries, Rome, 2005.
4. **International Monetary Fund**, "Gabon: Financial System Stability Assessment including Reports on the Observance Standards and Codes on the Following Topics: Monetary and Financial Policy and Transparency, Banking Supervision, and Insurance Regulation," Country Report No. 02/98, Washington D.C.: IMF, mai 2002.
5. **International Monetary Fund**, "Morocco: Financial System Stability Assessments including Reports on the Observances of Standards and Codes on the Following Topics: Banking Supervision, Insurance Regulation, Securities Regulation, Payment Systems, and Monetary and Financial Policy Transparency," Country Report No. 03/212, Washington D.C.: IMF, juillet 2003.
6. **International Monetary Fund**, "Central African Economic and Monetary Community: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics - Monetary and Financial Policy Transparency, and Banking Supervision," Country Report No. 06/321, Washington, D.C.: IMF, août 2006.
7. **International Monetary Fund**, "Ghana: Selected Issues," Country Report No. 07/208, Washington, D.C.: IMF, juin 2007.
8. **International Monetary Fund**, "Morocco: Financial System Stability Assessment--Update," Country Report No. 08/333, Washington D.C.: IMF, octobre 2008.
9. **International Monetary Fund**, "South Africa: Financial System Stability Assessment, Including Report on the Observance of Standards and Codes on the following topic: Securities Regulation," Washington, D.C.: IMF, octobre 2008.
10. **Kenya Insurance Regulatory Authority**, "Corporate Plan 2008/09 - 2010/11," 2008.
11. **KPMG**, "Guide to Investing in Algeria," 2009.
12. **Microinsurance centre**: "The landscape of microinsurance in the World's 100 poorest countries", avril 2007.
13. **Microinsurance centre**: "The landscape of microinsurance in Africa", octobre 2009.
14. **New Partnership for Africa's Development**, "African Peer Review Mechanism: Country Review Report of the Republic of Kenya," mai 2006.
15. **Pricewaterhousecoopers**, "Emerging Trends and Strategic Issues in Southern African Insurance" 2008.
16. **Soladoye**, Y., "Insurance Sector Presentation," Presentation at the Financial System Strategy 2020 International Conference, Abuja, Nigeria, 20 juin 2007.
17. **The East African**, "Undercutting hits Insurance Industry", 30 janvier 2006.
18. **The World Bank**, "Conférence interafricaine des marchés d' assurances: Organization, Expectations, Challenges and Outlook", 2003.
19. **United Nations**: "Draft country programme document for Seychelles (2007-2010)" 11-15 septembre 2006.
20. United Nations Development Programme Human Development Report 2009.
21. **UNDP**: "Mauritius and Seychelles: Achieving the Millennium Development Goals and reducing human poverty", 2008.
22. **World Trade Organisation Report on Botswana** (WT/TPR/S/222/BWA), 4 novembre 2009.

SOUSCRIPTION DES RISQUES PETROLE ET GAZ EN AFRIQUE DE L'OUEST ANGLOPHONE

Par

Ken AGHOGHOVIA

Directeur régional, Afrique de l'Ouest anglophone, Africa Re

Les cinq pays anglophones de l'Afrique de l'Ouest ont été le théâtre de nombreuses activités d'exploration au cours des dernières années. Cette situation s'explique par le fait que les compagnies pétrolières occidentales étendent de plus en plus leurs activités d'exploration à des régions autres que le Moyen-Orient et la Russie. En outre, l'augmentation des cours du pétrole et la politique américaine de réduction de la dépendance aux importations pétrolières du Moyen-Orient ont davantage renforcé les activités d'exploration dans cette région.



C'est dans ce contexte que le 16 septembre 2009, il a été confirmé que le pétrole avait été découvert sur la côte sierra léonaise. Ce fut un moment d'extase; l'information était diffusée en boucle dans les médias. La question qui était sur toutes les lèvres était la suivante: comment cette découverte pouvait-elle bénéficier à tout un chacun? Les assureurs ont également voulu savoir ce qu'ils pouvaient obtenir de l'avènement du pétrole.

Le pétrole sierra léonais a été découvert par Anardaco Petroleum

Le présent article porte sur l'exploitation du pétrole et du gaz dans les différents pays de la région et identifie les assurances idoines pour les différents risques liés à l'exploitation d'un gisement pétrolifère. Il analyse également la souscription du pétrole et du gaz dans la région.

La Sierra Leone attendait la découverte du pétrole comme la naissance d'un enfant qui aurait dû voir le jour depuis longtemps. C'était devenu un sujet d'actualité qui suscitait d'immenses espoirs et attentes. La découverte apporterait-elle la prospérité tant attendue? Pour un gouvernement très soucieux de la relance du développement économique dans un pays à peine sorti de la guerre, les importants revenus attendus de la vente du pétrole ne pouvaient être ignorés.

Des craintes ont également été exprimées. Les réserves seraient-elles assez importantes pour être commercialement viables? Serait-ce un enfant mort-né? La découverte du pétrole allait-elle submerger et porter atteinte au tissu social et aux fondements de l'économie?

Corporation (Etats-Unis d'Amérique) et ses partenaires Repsol d'Espagne, Woodside d'Australie et Tullow du Royaume-Uni; c'était dans le puits d'exploration de Venus au block SL6/07 au large des côtes sierra léonaises. Ce puits constitue la première activité d'exploration en eau profonde à la frontière Sierra Leone – Libéria et la découverte confirme l'existence d'un système pétrolier actif dans le bassin. Toutefois, le consortium en charge de l'exploration a l'intention de procéder au forage d'autres puits dans la zone pour déterminer s'il s'agit d'un champ commercial.

Au Libéria, les informations relatives à Venus B-1 ont été considérées comme de bon augure pour les activités d'exploration dans le bassin libérien. Plusieurs compagnies avaient obtenu l'autorisation nécessaire du Gouvernement et procédaient déjà à l'exploration au large des côtes libériennes. Selon certaines informations, à la mi-2008, trois compagnies – H. K. Tong Tai International, Mittal Investment SARL et Anardaco soumissionnaient pour des blocs. Des indicateurs assez fiables basés sur des informations géologiques portent à croire que le Libéria pourrait également découvrir le pétrole parce que ses côtes possèdent le même type de roches et de structures environnementales qu'on trouve au-dessous de la mer dans les autres pays de l'Afrique de l'Ouest possédant l'or noir.

S'agissant de la Gambie, le 29 septembre 2006, l'Etat a octroyé deux licences à Buried Hill Energy, une compagnie canadienne spécialisée dans l'exploration et la production du pétrole et du gaz au large des côtes. Les licences pour les deux blocs (A1 et A4) ont été signées dans l'espoir que d'autres investisseurs soient attirés par le secteur pétrolier du pays.

Au Ghana, depuis l'indépendance, tous les gouvernements ont pris les mesures nécessaires pour l'exploration des gisements d'hydrocarbures du pays. Toutefois, c'est dans les années 70 que l'exploration offshore a atteint sa vitesse de croisière. La société Phillips a procédé à des explorations dans certains champs en 1978 et 1980 et bien que d'importantes ressources gazières aient été découvertes, cet opérateur a renoncé à ces champs parce qu'ils ne lui semblaient pas commercialement viables. A la fin de la décennie 90, environ 100 puits d'exploration avaient été forés au Ghana. D'autres compagnies, à savoir NUEVO (1998), D Hunt Oil (1999), Fusion Oil & Gas (1999), et Santa Fe (2000) étaient engagées dans l'exploration. Malheureusement, tous les puits forés par ces compagnies n'ont pas permis d'obtenir des résultats commercialement viables.

En 2007, Tullow et ses partenaires ont découvert le champ pétrolifère Jubilee. Cette découverte qui pourrait aboutir à la production dès cette année indique des réserves dont le volume atteint pas moins de 1,8 milliard de barils.

La Ghana National Petroleum Corporation (GNPC – société nationale ghanéenne de pétrole) a été créée en 1983 pour promouvoir les activités d'exploration et de promotion. Les opérations pétrolières du pays sont régies par la Loi sur le pétrole de 1984 qui habilite la GNPC à exploiter toutes les superficies du pays, individuellement ou en association avec des partenaires étrangers. L'accord fondamental entre l'Etat, la GNPC et les compagnies privées est l'Accord de partage de la production.

Au Nigeria, la première loi sur le pétrole (Oil Mineral Act) a été promulguée en 1914 ; elle confiait au gouvernement colonial l'administration et le contrôle des questions pétrolières. Après plusieurs activités d'exploration, le pétrole a enfin été découvert en quantité commerciale dans le champ pétrolifère d'Oloibiri en 1956.

Avec une capacité de production d'environ 3 millions de baril par jour, le Nigeria était le premier producteur de pétrole en Afrique et le dixième dans le monde. Cette capacité qui aurait dû croître à la faveur de l'évolution récente dans les nouveaux champs a en réalité chuté à à peine plus de 2 millions de barils par jour en raison des activités de militants dans le Delta du Niger.

En 1977, pour gérer efficacement le secteur, le Gouvernement fédéral a créé la Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC - société nationale nigériane de pétrole) dont l'objectif premier était d'assurer la régulation de l'industrie pétrolière du pays; ses missions secondaires consistaient à promouvoir le développement du secteur en amont et en aval. En 1988, la NNPC a été divisée en 12 filiales pour permettre une gestion plus efficiente de l'industrie. L'adoption de la Loi sur l'industrie pétrolière et le démembrement de la NNPC ont eu des effets positifs pour le secteur du pétrole et du gaz. La Loi sur le pétrole est une tentative par le Gouvernement fédéral du Nigeria de réformer ce secteur afin d'améliorer la performance des secteurs en amont et en aval.

La plupart des principaux projets du secteur du pétrole et du gaz naturel du Nigeria sont financés par des co-entreprises, avec la NNPC comme actionnaire majoritaire. Les compagnies étrangères opérant en co-entreprise avec la NNPC sont les suivantes : Shell, ExxonMobil, Chevron, Total et Agip. Les autres mécanismes de financement sont les accords de partage de la production qui couvrent essentiellement le programme nigérien de développement en haute mer.

ASSURANCES REQUISES POUR L'EXPLOITATION D'UN CHAMP PETROLIFERE

Il découle de ce qui précède que les opérateurs du secteur du pétrole et du gaz et leurs entrepreneurs sont présents dans tous les pays anglophones de l'Afrique de l'Ouest. Tandis qu'ils participent à toutes les phases de l'exploitation des champs pétrolifères au Nigeria, leur implication dans la plupart des autres pays se limite à la phase d'exploration. La couverture assurantielle appropriée dépend de la phase dans laquelle opèrent l'opérateur et ses entrepreneurs. Avant même la phase d'exploration, la compagnie pétrolière doit obtenir un bail sur un bloc à bail pour pouvoir procéder au forage. En général, aux termes du bail, un minimum de recherche doit être réalisé sur les opérations de forage et le bloc

doit rester tel qu'il était avant l'exploration. L'opérateur a ainsi besoin d'une police d'assurance responsabilité civile pour remplir ses obligations contenues dans le bail et tout document d'autorisation foncière. De même, toutes les branches d'assurance classiques (assurance responsabilité civile de l'employeur, assurance automobile, et assurance dommages aux biens) doivent être couvertes sur le marché local.

Pendant la phase d'exploration, la compagnie pétrolière reçoit des offres d'entrepreneurs pour des forages d'étude/exploration sismique. Une fois que les études sismiques ont déterminé le meilleur lieu pour le forage, un entrepreneur est engagé et le contrat est rédigé. La plupart des contrats entre les compagnies pétrolières et les entrepreneurs responsables du forage se font sur la base du tarif journalier. Toutefois l'entrepreneur peut être engagé dans le cadre d'un contrat clés en main, ce qui implique que le chargé des activités de forage couvre toutes les dépenses additionnelles jusqu'à la livraison, car tout problème de contrôle relève des dépenses contractuelles et ces coûts ne font pas partie du tarif fixé. Non seulement l'opérateur engage sa responsabilité pour certains articles utilisés par l'entrepreneur, il a besoin de couvertures pour les branches tiers Maritime, infiltration et pollution, retraitement de débris et responsabilité civile des employeurs. Les entrepreneurs doivent obtenir les assurances suivantes : plates-formes, matériel et/ou navires, protection et indemnisation sur les navires, responsabilité civile de l'employeur par rapport à ses employés et responsabilité pollution.

La phase d'exploitation n'est engagée que s'il est prouvé que le volume du pétrole découvert est commercialement viable. Cette phase nécessite la construction d'installations nécessaires pour produire ou produire en partie et exporter le pétrole ou le gaz vers le point de vente ou de consommation du produit "non raffiné". L'entrepreneur contracte une assurance tous risques construction, même lorsque de nombreux entrepreneurs participent au projet, afin de minimiser le coût de l'assurance très élevé dans ce domaine.

Un champ pétrolifère peut passer à la phase de la production dès qu'un puits a été connecté à une installation de production existante (à terre) ou si une plate-forme offshore a été installée avec le matériel d'exportation.

Tout opérateur doit obtenir des assurances pour tous ses biens immeubles et/ou meubles ou les biens sous sa responsabilité, ou encore les biens pour lesquels il a une responsabilité contractuelle comme indiqué dans un tableau de valeurs. L'opérateur doit également souscrire une assurance pour couvrir les frais supplémentaires suivants: contrôle du puits, re-forage, nettoyage et confinement, infiltration, pollution et contamination, contrôle souterrain des puits, travaux effectués pour la sécurité des puits, évacuation, passif éventuel de la co-entreprise, incendie volontaire des puits et retraitement d'épave et/ou de débris.

L'opérateur pourrait également être tenu de souscrire une assurance responsabilité civile générale pour couvrir les décès, les dommages corporels, les maladies, les dommages aux biens, ainsi que la responsabilité produits.

De plus en plus, les couvertures suivantes sont sollicitées: pertes d'exploitation, guerre, sabotage et terrorisme, vie privée, ainsi qu'enlèvement et rançon.

Tandis que l'opérateur peut, pendant la phase opérationnelle, couvrir les expositions mentionnées ci-dessus dans le cadre d'une police unique, l'assurance risque de construction nécessite généralement des libellés spécialisés intégrant les spécificités de la construction offshore. En outre, en raison de la complexité des projets de construction modernes, la pratique consiste aujourd'hui à acquérir une police unique pour tous les participants à la co-entreprise et à fournir une couverture totale aux entrepreneurs pour leur travail sur le projet, mais pas pour leurs installations et équipements.

SOUSCRIPTION DES AFFAIRES PETROLE ET GAZ

La capacité nécessaire pour souscrire les affaires pétrole et gaz est presque exclusivement fournie par le marché. Cela est particulièrement vrai pour le secteur en amont où le marché - surtout Londres, l'Europe et New York-contrôle plus de 90% des placements. Un examen des montants versés récemment pour assurer certains risques de construction et opérationnels dans la région donne une idée de la capacité requise pour souscrire ces risques:

MONTANT TOTAL ASSURE - \$EU

NNPC CIP	39.532.044.179 ,00
MOBIL OPERATIONAL	5.047.067.218,00
SHELL OPERATIONAL	9.643.210.615 ,00
NIGERIA LNG	9.469.375.515 ,00
TOTAL AKPO	4.053.000.000 ,00
TOTAL USAN	5.924.443.532 ,00
SHELL BONGA	4.366.476.745 ,00
CHEVRON AGBAMI	4.700.000.000 ,00
TOTAL OML 58	2.097.736.322,77
TULLOW JUBILEE FIELD	1.178.411.291,00

Comme indiqué dans les statistiques ci-contre, la couverture de ces risques nécessite un montant nettement supérieur à 1 milliard de dollars américains. Ainsi, les limitations contractuelles d'engagement et le sinistre maximum probable sont souvent utilisés pour la souscription des mêmes risques. Dans une branche où les traités de réassurance sont assez rares, la plupart des assureurs comptent exclusivement sur leurs fonds propres pour souscrire une part nette. Pourtant, comme l'illustre le tableau ci-dessous, excepté le Nigeria où le capital minimum exigé pour souscrire des affaires Non-Vie est d'environ 20 millions \$EU, tous les autres pays de la région atteignent tout au plus 5% de ce chiffre:

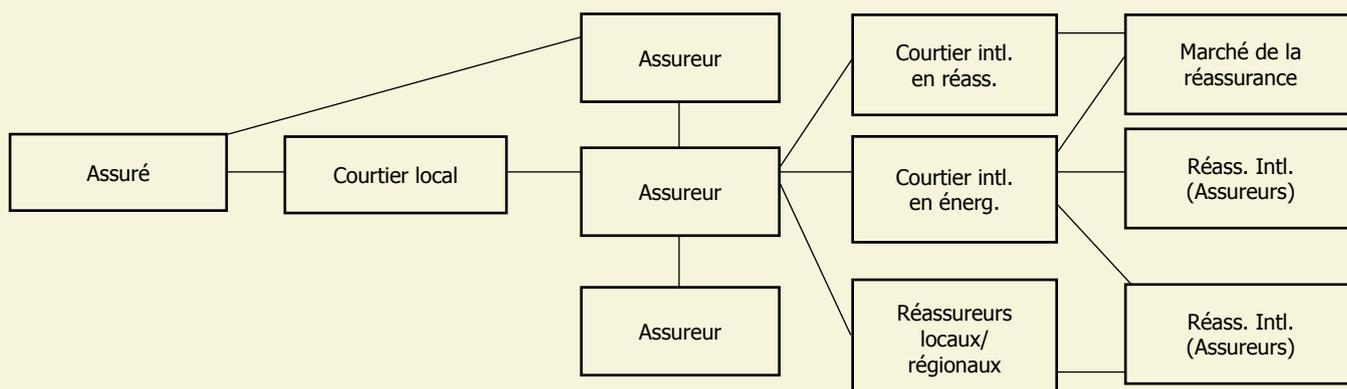
Région	Pays	Capital minimum exigé pour les assureurs Non-Vie (en monnaie locale)	Capital minimum Non-Vie exigé (en \$EU)	Capital minimum exigé pour les assureurs Vie (en monnaie locale)	Capital minimum Vie exigé (en \$EU)
Afrique de l'Ouest anglophone	Nigeria	3.000.000.000 naira	20.066.900	2.000.000.000 naira	13.377.900
	Ghana		1.000.000		1.000.000
	Gambie	15.000.000 dalasi	561.800	15.000.000 dalasi	561.800
	Libéria		300.000		200.000
	Sierra Leone	960.000.000* leone	248.320	240.000.000 leone	62.080

Rendement sur capitaux propres (extrait du Financial Times, Londres, 31 décembre 2009).

* 240.000.000 leone par branche

Ces types de risques sont généralement placés auprès de groupes d'assureurs et pour garantir l'achat d'une couverture suffisante, les placements sont souvent étendus aux réassureurs.

Diagramme de placement



En général, l'assuré place directement son affaire auprès d'un assureur qui dirige un consortium d'assureurs et qui, par le biais d'un courtier international de réassurance/énergie, négocie le contrat avec un syndicat du Lloyd's ou un souscripteur énergie qui définit les termes et conditions. Le groupe d'assureurs prend une partie du risque (y compris la part des réassureurs locaux) et le reste est placé sur le marché international. Toutefois, un réassureur local/régional pourrait recevoir des parts du marché international si les critères de sécurité des courtiers internationaux sont remplis. Par exemple, non seulement l'Africa Re reçoit des affaires de pratiquement tous les grands courtiers de la planète, elle détermine également les termes relatifs à certains des risques pétrole et gaz et qui sont appliqués par les souscripteurs sur le marché international.

Outre les réassureurs, les compagnies captives et les pools de réassurance jouent un rôle important dans les efforts déployés pour combler le déficit de capacité dans la souscription des risques pétrole et gaz. Presque toutes les cinq principales compagnies pétrolières ont leurs propres captives. Exxon-Mobil, Total, Shell et Chevron ont respectivement Ancon Insurance Company, Omnium Insurance and Reinsurance Company (OIRC), Solen Versicherungen AG (SVAG) et Heddington Insurance Limited (HUK). Une véritable captive est une compagnie créée pour n'assurer que les risques de sa société mère; c'est souvent le cas dans l'industrie pétrolière. Certaines des sociétés pétrolières susmentionnées souscrivent également auprès d'une compagnie d'assurance captive conjointe, essentiellement pour gérer les situations où la couverture ne peut être obtenue sur les marchés d'assurance commerciaux.

Un pool est un groupe de réassureurs qui se mettent ensemble pour constituer une capacité de souscription d'un risque spécifique. Les affaires reçues par un pool sont réparties entre tous les membres en fonction de la capacité souscrite. Dans le cas d'un pool pétrolier, tous les membres doivent céder une partie de leurs affaires pétrole et gaz, pour constituer la capacité totale du pool. Ainsi, l'intégralité des affaires reçues par le pool sont proposées aux membres sur la base des termes originaux, sous réserve de l'existence d'une couverture en réassurance. Les pools sont généralement constitués pour des risques importants, dangereux et pour lesquels les souscripteurs sont rares. Le nucléaire, l'aviation, les produits pharmaceutiques, ainsi que le pétrole et le gaz sont des branches appropriées pour les pools.

L'African Oil and Energy Pool, qui a été créé en 1989 par l'Organisation africaine des assurances (OAA) et qui a été couronné de succès, est un excellent exemple de pool.

PERSPECTIVES

Le secteur des assurances de l'Afrique de l'Ouest anglophone est en mesure d'offrir ses services à l'industrie du pétrole et du gaz. Bien qu'il soit généralement caractérisé par un capital faible et peu de compétences, les souscripteurs locaux s'intéressent de plus en plus aux risques pétrole et gaz.

Au Nigeria, le relèvement du capital minimum des assureurs depuis 2007 conjugué à la mise en œuvre de la Directive nigériane sur le contenu a permis l'augmentation du nombre d'affaires pétrole et gaz placées auprès des assureurs locaux. Le volume de connaissances dans l'industrie s'est également renforcé grâce aux formations fréquentes et aux contacts avec les courtiers et souscripteurs internationaux. Les compagnies d'assurances ont créé des services pétrole et gaz chargés de soumissionner pour la couverture de risques pétroliers importants, bien qu'ils ne soient pas en mesure de faire une offre pour ces risques. Toutefois, ce processus de soumission a exposé les assureurs ayant fait partie du panel (et pire encore ceux qui n'en faisaient pas partie) à des souscriptions à un taux inférieur au taux réel du risque, car le leader du consortium demande souvent des commissions supplémentaires même lorsqu'il a été rémunéré par l'opérateur. Pourtant si un sinistre survient, les assureurs membres du panel ayant reçu un montant plus modeste de la prime seront tenus de payer le même montant qu'un assureur international ayant souscrit la même part. Aussi convient-il de poser la question suivante : quel modèle essayons-nous d'adopter ?

Au Ghana, le National Insurance Companies Consortium (consortium des compagnies d'assurances nationales) a été créé pour gérer le portefeuille pétrole et gaz. La compagnie d'assurances SIC a été désignée leader du consortium. Celui-ci est ouvert à tous les membres de la Ghana Insurers Association (association des assureurs du Ghana) souscrivant des affaires Non-Vie. Avec la formation du consortium, tous les risques seront placés sur le marché local et réassurés sur le marché international. Les commissions de réassurance perçues sont mises de côté pour couvrir les frais opérationnels,

la formation des acteurs du marché à la gestion des affaires pétrole et gaz, et la constitution de réserves pour faciliter une plus grande rétention du marché. Aussi les assureurs ne s'empressent-ils pas pour s'approprier ces affaires. Le processus d'acquisition par le marché de connaissances relatives au portefeuille pétrole et gaz pourrait être lent car les assureurs membres du consortium ne manifestent pas un intérêt particulier pour ces connaissances et les techniques de souscription y afférentes. En outre, certains se demandent si ce mécanisme pourrait être durable ou s'il ne vaut pas mieux créer un pool.

Etant donné que les autres pays de la région en sont encore à la phase d'exploration dans leurs champs pétrolifères et gaziers, leurs marchés d'assurances

n'ont pas encore formulé une stratégie. En réalité, certaines des couvertures conçues par les opérateurs n'apparaissent même pas sur le marché. Il n'en demeure pourtant pas moins qu'il faut une collaboration professionnelle harmonieuse entre les opérateurs internationaux et le marché d'assurances local. Une croissance durable du marché n'est possible que si elle s'accompagne du renforcement de la capacité locale. De plus, dans la souscription des risques pétrole et gaz, il convient de relever que les souscripteurs ne doivent pas assimiler plus grande rétention à bénéfices plus importants. Il est à espérer que l'expérience des assureurs des pays producteurs de pétrole serve de modèle pour la formulation de politiques appropriées pour le développement des affaires pétrole et gaz dans la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest anglophone.

ASSURANCE RESPONSABILITE DES DIRIGEANTS: QUELLES PERSPECTIVES DANS LE CONTEXTE DE LA CRISE FINANCIERE INTERNATIONALE?

Par

Geoffrey de Pinchart et Lucian Carciumaru

Souscripteurs, Camargue Underwriting Managers



INFORMATIONS GENERALES

Dans la société africaine, les personnes âgées sont généralement les plus respectées. En effet, c'est vers les personnes âgées qu'on se tourne pour obtenir des conseils car elles passent pour être les dépositaires de l'histoire et de la culture de la communauté. L'unité et la sécurité de la communauté sont tributaires de leur expérience et de leur sagesse.

Par ailleurs, l'histoire se répète souvent, et des événements relativement récents montrent que le monde traverse les pires difficultés économiques depuis la Grande dépression. La crise aurait pu être évitée sans doute si une plus grande attention avait été accordée aux erreurs du passé.

On observe une inquiétante similitude entre la Grande dépression et la situation économique actuelle. En effet, les années qui précédèrent la Grande dépression furent appelées à juste titre « les Années folles ». Ce furent des années de prospérité caractérisées par un marché ferme dont on pensa qu'il se maintiendrait. Les valeurs immobilières atteignirent des sommets en 1925 avant de

chuter à la veille de l'effondrement des places boursières en 1929, provoquant ainsi la plus grave économique de l'histoire.

Des lois furent adoptées pour faire en sorte qu'une telle calamité ne se reproduise pas. En 1933, suite à l'échec des banques commerciales et au crash boursier, le Congrès américain adopta le Glass-Steagall Act (Loi Glass-Steagall) qui distingua entre les banques d'investissement et les banques commerciales. La loi fut une conséquence des pratiques risquées des banques commerciales de l'époque qui, pour d'aucuns, se livraient à des jeux de hasard avec les fonds des clients. Elle fut amendée en 1956 à l'effet de prendre en considération les bonnes pratiques bancaires en excluant les assurances des activités des banques.

La Loi Glass-Steagall s'avéra un obstacle pour les banquiers, et, pendant des décennies, on s'employa à la révoquer. Des années plus tard, une grande société américaine trouva un moyen de la contourner momentanément en fusionnant une compagnie d'assurance et une banque. Le directeur général de la société en question fit du reste la déclaration suivante: «D'ici là, la législation aura changé. [...] Nous avons assez

discuté pour le penser.» En 1999, la loi fut révoquée, ouvrant ainsi la porte aux conglomérats financiers qui pouvaient désormais exercer à la fois comme des banques commerciales, des banques d'investissement et des compagnies d'assurances.

LA CRISE FINANCIERE

La révocation de la Loi Glass-Steagall fut l'événement déclencheur des swaps de créances et de la crise des crédits hypothécaires. En effet, pour une bonne partie du monde, les années 1997 à 2007 furent une période de prospérité équivalente aux Années folles. Aujourd'hui, les marchés immobiliers sont à la peine, et les places boursières se sont effondrées. L'indice All Share de la Bourse de Johannesburg (JSE), par exemple, a enregistré 12 mois de hausse (28.591 points) suivis de 12 mois de baisse (17.954 points), soit un recul de 37,20% qui traduit une tendance défavorable. Contrairement à ce qui se passa il y a 80 ans, le secteur bancaire mondial fut aussi frappé. La conjonction de tous ces facteurs amena la grande tempête qui secoue aujourd'hui l'économie mondiale et dont les effets pourraient se faire sentir encore au cours des prochaines années.

Si elle ne s'est pas gravement ressentie de la crise des prêts hypothécaires qui a ébranlé les banques dans les pays développés, l'Afrique n'a pas été épargnée par les effets secondaires de la récession. On pense que le continent n'a pas été directement affecté en raison de la mauvaise intégration de nombre de ses économies nationales dans les circuits financiers mondiaux, de la fracture numérique et de l'insuffisante diversité des produits disponibles. En fait, les banques africaines ont su résister à l'attrait des swaps de créances à court terme qui ont fait valser les pays développés.

Selon un rapport du gouvernement sud-africain sur la crise financière intitulé Framework for South Africa's Response to the International Economic Crisis – Cadre de réponse de l'Afrique du Sud à la crise économique internationale - publié le 19 février 2009, la crise a eu pour causes les déséquilibres et les inéquités du système économique mondial, la financiarisation des économies, l'inefficacité des réglementations et les mauvaises pratiques commerciales. Dans les pays développés, les résultats décevants enregistrés pourraient s'expliquer en grande partie par le fait que les investisseurs sont devenus plus frileux face au risque pendant la période de turbulence et se sont retirés des économies où le

risque semblait élevé. L'économie sud-africaine a été particulièrement frappée par la contraction de la demande de ses produits d'exportation et la chute du cours de ses principales matières premières.

En dépit de la crise, la croissance de l'Afrique a été de 1% supérieure à la moyenne mondiale. Le continent a enregistré un taux de croissance moyen de 6% depuis 2007, et le PIB de l'Afrique du sud devrait croître de 4,5% d'ici 2014 (voir les Perspectives de l'économie mondiale, crise et redressement, avril 2009). Ces chiffres portent à croire que l'Afrique est un bon risque pour les investisseurs, aujourd'hui comme dans un proche avenir.

L'ASSURANCE RESPONSABILITE DES DIRIGEANTS

Le Lloyd's a souscrit une assurance contre la responsabilité des dirigeants d'entreprise pour la première fois dans les années 30 pour couvrir ces derniers à qui l'on faisait porter la responsabilité des pertes subies par les actionnaires. Dans nombre de pays, les dirigeants portent la responsabilité des pertes essuyées par les actionnaires par leur faute. Après la faillite de Worldcom et d'Enron, plus d'un pays ont adopté des lois visant à établir des règles d'éthique plus strictes et à promouvoir une plus grande transparence dans la gestion des entreprises, et la récente crise financière devrait d'ailleurs être suivie d'autres mesures analogues.

L'Afrique du Sud, par exemple, a adopté le «National Credit Act» qui protège les consommateurs en les empêchant de s'endetter au-delà de leur capacité de paiement. Cette loi a suscité une vive attention de la part d'autres pays. De plus, l'Afrique du Sud est bien connue pour ses normes relevées en matière de gouvernance d'entreprise telles que ces normes sont formulées dans le Rapport King pour une bonne partie. Le Rapport King III est un document souple qui laisse aux entreprises la latitude de poursuivre leurs objectifs tout en restant comptables de tout cas de non respect des normes. On admet aujourd'hui que l'assurance Responsabilité des dirigeants devrait protéger non seulement les intérêts des actionnaires, mais aussi ceux de toutes les parties prenantes.

PERSPECTIVES

Un regard rétrospectif permet d'observer que les générations antérieures étaient soucieuses de nous épargner le sort qu'elles ont connu et de nous laisser un héritage de prospérité. Barack Obama a dévoilé ses nouvelles propositions au début de cette année. L'une de ces propositions est la Règle Volcker qui rappelle la Loi Glass-Steagall presque point par point. On espère que les générations futures comprendront que ces lois visent à promouvoir la stabilité économique et non à entraver la croissance des entreprises. Les générations futures devront également tirer les enseignements des deux catastrophes financières évoquées dans le présent article.

A titre de rappel, l'Afrique du Sud adoptera le Companies Act (Loi sur les entreprises) en 2010. Cette loi élargira la portée de la responsabilité des dirigeants d'entreprise pour l'étendre probablement aux pertes subies par les entreprises, les actionnaires et les tiers. Dans le passé, lorsqu'une entreprise subissait des pertes, le conseil d'administration devait agir. La future loi définira les responsabilités des dirigeants, et toute violation de ses dispositions exposera à des sanctions. Elle définira également des mesures collectives, comme c'est le cas aux Etats-Unis. Les tiers pourront poursuivre les dirigeants d'entreprise s'ils sont en mesure d'établir qu'ils ont subi des pertes consécutives à des actions ou à des omissions de ces derniers. La législation et la réglementation sud-africaines sont bien connues pour la protection qu'elles offrent aux investisseurs. Il faut d'ailleurs rappeler à ce sujet que le pays a été classé 9ème sur 133 dans un document présenté au Forum économique mondial en février 2010. Selon le même document, la réglementation sud-africaine en matière de transactions financières arrive en 2ème position dans le monde tandis que le pays occupe le 6ème rang mondial si l'on tient compte du niveau de développement de ses marchés financiers et de la fiabilité de son système bancaire.

Comme on le comprend bien, investisseurs, actionnaires et créanciers se réjouissent lorsque les rendements sont satisfaisants, tout comme ils enragent en cas de pertes ou de non-paiement de dividendes. La présence d'un passif éventuel dans les états financiers est synonyme de ce que la presque totalité des engagements se rapportent à la fortune de l'entreprise et sont sans aucun lien avec la personne ni les biens des administrateurs. A mesure que la situation économique se détériore et que

les caisses des entreprises s'assèchent, l'accent pourrait vite être déplacé vers la responsabilité des dirigeants. Il convient de garder présent à l'esprit qu'il ne suffit pas que les choses tournent mal pour les investisseurs pour que la responsabilité des dirigeants soit engagée. Bien au contraire, il faut bien que ceux-ci soient effectivement en faute. Néanmoins, une évolution défavorable du marché permet généralement d'ouvrir les yeux et d'aller au fond des choses. Ainsi, des investissements illicites qui seraient restés inaperçus pendant les périodes de croissance pourraient remonter à la surface en temps de morosité économique.

Pour ce qui est des taux de primes, il semble peu probable qu'ils s'améliorent sur le continent dans un proche avenir. Toutefois, en raison des cas de fraude déjà démasqués et d'autres cas qui pourraient être mis à nu, la crise financière pourrait donner lieu à un plus grand nombre d'exclusions dans les polices Responsabilité des dirigeants. Parmi les exemples de fraude, on pourrait citer le cas de Madoff et le scandale de Stanford. Il est par ailleurs utile de faire observer que l'assurance Responsabilité des dirigeants est une branche où les faits mettent du temps à apparaître. Les effets de la crise financière n'ont donc sans doute pas fini de se faire sentir.

La conjugaison de la crise financière, de législations nouvelles, de codes de gouvernance d'entreprise, de cas de fraude et de la reprise économique ne manquera pas de rendre l'assurance Responsabilité des dirigeants plus attrayante dans l'avenir. Il sera intéressant de voir si les dirigeants d'entreprise sauront faire preuve de sagesse pour redynamiser des places financières internationales moribondes. Quantité d'entreprises géantes sont devenues les dinosaures d'hier parce qu'elles ont opté pour le profit immédiat et facile au détriment de leur survie. Il importe que les entreprises s'appuient sur une gestion du risque saine pour promouvoir des pratiques solides dans les domaines de l'éthique, du droit et de la gouvernance.

Pour reprendre les mots de l'un des plus grands dirigeants politiques du monde, Nelson Mandela en l'espèce, « Nous vivons tous dans un village planétaire, et il n'est dans l'intérêt à long terme de personne qu'il y ait des îlots d'opulence dans un océan de pauvreté. Nous avons également besoin d'une mondialisation des responsabilités. C'est là le principal défi du prochain siècle. »

L'ASSURANCE CREDIT-CAUTION DANS LA ZONE CIMA: CHALLENGES ET OPPORTUNITES

Par

OUE Pierre Nolasque

Directeur du Département Crédit Caution de la Loyale Assurances

Le développement de l'offre d'assurances dans la zone CIMA (Conférence interafricaine des marchés d'assurance) se caractérise par la commercialisation des produits crédit et caution par quelques professionnels de l'industrie des assurances. C'est la preuve de la volonté de nos marchés d'être à la pointe de l'innovation pour explorer des champs inédits et prometteurs.

Si en France, l'assurance crédit a toujours été pratiquée par les assureurs, cela n'a pas été le cas de

l'assurance caution qui fut réservée aux banques suite à l'arbitrage Renaudin du 06 octobre 1952. La directive européenne du 24 juillet 1973 instituant la liberté d'établissement des sociétés d'assurance a levé cette barrière, permettant ainsi de nouveau la pratique de la branche par les assureurs. Malgré cette disposition, la caution reste peu développée en France, à l'opposé de l'assurance crédit.

En zone CIMA, le code des assurances, en son article 328, identifie formellement les assurances crédit et caution comme des branches d'assurance IARD et les classe respectivement sous les rubriques 14 et 15.

A l'instar des autres branches, leur pratique est subordonnée à l'obtention d'agrément y afférents.

A l'opposé des assurances dommages qui garantissent des biens physiques, les assurances crédit et caution sont les seules branches d'assurance qui ont un impact financier direct sur la vie des entreprises à travers, entre autres, la gestion dynamique des postes du bas du bilan (valeurs réalisables, trésorerie).



Instruments de contrepartie, les assurances crédit et caution sont tributaires de l'état de l'environnement macro-économique (croissance ou récession) et des orientations des politiques économiques des Etats.

Les assurances crédit et caution sont d'une pratique récente dans la zone CIMA. De ce constat découle la problématique de cet article exprimée à travers les questions ci-après: quel est l'état de la pratique de ces branches dans la zone CIMA? Quelles sont les contraintes

inhérentes à ces branches? Quelles perspectives offrent-elles pour en faire un nouvel axe de développement dans l'industrie des assurances?

APPROCHE NOTIONNELLE DES ASSURANCES CREDIT ET CAUTION

Il convient de définir et de circonscrire au préalable les notions d'assurance Crédit et de Caution. Quelles réalités recouvrent-elles exactement? Et quelle est leur nature juridique? Cette clarification terminologique et juridique est importante car le code CIMA est muet sur le sujet.

L'article 328 du code CIMA énumère tout simplement leurs composantes. Ainsi, au titre de l'assurance Crédit, il est indiqué: insolvabilité générale, crédit à l'exportation, vente à tempérament, crédit hypothécaire, crédit agricole. Et pour l'assurance Caution, l'on note caution directe et caution indirecte.

Le mutisme du législateur communautaire (CIMA) sur ces branches est aussi visible dans l'article 1 du titre I du code relatif au contrat d'assurance, qui exclut de son champ d'intervention l'assurance crédit.

Face aux insuffisances de la loi, nous aurons recours à d'autres sources notamment la doctrine, les réglementations et la jurisprudence étrangères ainsi que la coutume, pour la formulation de définitions claires et pratiques.

Le professeur J. BASTIN définit l'assurance crédit comme «...un système d'assurance qui contre rémunération permet à des créanciers d'être couverts contre le non-paiement de créances dues par des personnes préalablement identifiées et en état de défaillance de paiement ». Ainsi, l'assurance crédit est un contrat passé entre un créancier (assuré) et un assureur aux termes duquel l'assureur s'engage, moyennant le paiement de primes, à indemniser le créancier des pertes qu'il peut subir en cas de non recouvrement de sa (ses) créance(s) ou d'insolvabilité de son (ses) débiteur(s). En d'autres termes, l'assurance crédit est destinée à garantir les entreprises contre le risque de non-paiement de leurs créances commerciales en cas d'insolvabilité des débiteurs. C'est une opération d'assurance dans laquelle interviennent deux parties : l'assureur et l'assuré.

Quant à l'assurance caution, elle garantit l'exécution d'une obligation. Il s'agit d'une modalité d'assurance par laquelle un débiteur ne pouvant fournir une caution à son créancier lui substitue une « assurance caution » en garantie de ses propres engagements. Que recouvrent toutefois les deux modalités de cautions énoncées par le code : caution directe, caution indirecte?

La caution directe vise principalement l'institution du cautionnement, sûreté personnelle prévue en France par l'article 2288 (ex art .2011) et suivants du code civil, et par les articles 3 à 27 de l'AUS¹ de l'OHADA, mais également dans certaines circonstances, la garantie autonome² (instrument né de la pratique du commerce international) prévue par l'AUS en ses articles 28 à 38. Bien qu'émise par les compagnies d'assurances, la caution n'est pas un contrat d'assurance; elle a la qualification juridique de crédit par signature dans tous les grands systèmes juridiques. D'où l'exercice du recours personnel et subrogatoire de l'assureur après paiement.

La caution indirecte par contre est une technique d'assurance permettant à des émetteurs de garanties

contractuelles (caution et garantie autonome) d'acquiescer auprès d'une compagnie d'assurance une protection sur les engagements qu'ils ont souscrits eux-mêmes. En d'autres termes, il y a caution indirecte lorsque la compagnie d'assurance assure un donneur de garanties contractuelles (banque et ou établissement financier) contre les pertes que ce dernier pourrait subir à l'occasion de la mise en jeu de son engagement. Le risque est constitué par une défaillance de paiement et représente une opération d'assurance proprement dite.

GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES BRANCHES CREDIT ET CAUTION

Au plan technique, la politique de souscription de ces deux branches est fondamentale et obéit à des règles de gestion des risques financiers purs qui se résument en trois étapes:

- la première étape est celle de la préparation : ici l'assureur caution identifie la capacité technique du donneur d'ordres à mener à bien l'opération que l'assureur va garantir;
- la seconde étape est celle des sûretés dont on distingue trois types : intrinsèques, financières et morales;
- la troisième étape est la surveillance après la souscription sur le plan technique et financier.

La protection des tiers contre les risques de défaillance et d'insolvabilité est une mission délicate à cause de l'aléa moral et de l'asymétrie de l'information. De ce fait, l'assureur doit être en état de veille permanent pour maîtriser le risque à souscrire.

Toutefois, à l'instar des autres branches de l'assurance, il n'existe pas de panacée face aux risques de contreparties car le fondement des assurances Crédit et Caution est la capacité ou l'incapacité de l'assuré ou du donneur d'ordres à exécuter une obligation. La gestion se fait risque par risque. Les contre-garanties se gèrent pari pasu avec le bénéficiaire de l'engagement de l'assureur.

En outre, les assurances Crédit et Caution ne doivent pas être une source d'enrichissement sans cause. C'est la raison pour laquelle l'assureur, qui bénéficie d'un recours subrogatoire après indemnisation du sinistre, est en droit d'exécuter les sûretés qu'il aurait prises auprès du bénéficiaire de la garantie.

¹ AUS : Acte uniforme des sûretés. OHADA: L'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires

² Exemple de garantie autonome: garantie à première demande

A défaut de statistiques précises sur la sinistralité de ces branches en raison de leur apparition récente, les outils actuariels pourraient aider à la détermination d'un tarif adapté aux marchés de la zone CIMA.

S'agissant singulièrement de l'assurance Caution, la provision pour risques en cours doit être gérée en capitalisation, c'est-à-dire étalée sur la durée de la caution consentie et n'être libérée à 100% qu'au terme de la caution. Par ailleurs, le risque ne peut être souscrit au prorata temporis car l'engagement de l'assureur reste identique dans certaines cautions jusqu'à l'échéance du contrat.

L'EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA ZONE CIMA

Il n'existe pas de statistiques officielles sur ces branches. En effet, les chiffres les concernant sont présentés dans les états officiels sous la rubrique : Autres Risques. Les données communiquées qui sont le résultat de retraitements peuvent comporter une marge d'erreur.

Les produits vendus par les assureurs de ces branches sont divers. Ainsi, au titre de la caution, nous avons les produits suivants:

- caution marchés (caution de soumission, caution d'avance abusivement appelée caution de démarrage, caution de dispense de retenue de garantie, caution de bonne exécution ou de bonne fin);
- garantie financière des professions réglementées;
- cautions financières.

Dans la branche crédit où les produits sont peu variés, nous avons : le crédit à l'export et les crédits domestiques, les garanties des prêts consentis par les établissements bancaires et de crédit.

La production de ces branches était estimée en 2007 à 2.500 millions FCFA, soit à peine 0,5% des émissions globales de primes en assurances de dommages aux biens qui s'élevaient à 512.669 millions de FCFA.

En 2008, ces branches ont connu une légère croissance. En effet, leur production avoisinait 2.900 millions FCFA, dans un marché concentré entre quelques acteurs seulement:

- trois sociétés au Sénégal totalisant 927 millions

FCFA de primes en 2008 contre 778 millions FCFA en 2007;

- sept sociétés en Côte d'Ivoire pratiquant les deux branches pour une émission totale de 1.915 millions FCFA contre 1.595 millions FCFA en 2007;
- une société au Bénin ayant réalisé 95 millions FCFA contre 120 millions FCFA en 2007.

Sur l'ensemble des onze (11) sociétés de la CIMA qui pratiquent les branches crédit et caution, quatre d'entre elles, à savoir La Loyale Assurances, la SONAC, la GNA et l'Africaine des Assurances ont réalisé en 2008 99% du chiffre d'affaires du secteur. Les leaders de la zone CIMA dans les branches crédit et caution sont la SONAC au Sénégal et la Loyale Assurances en Côte d'Ivoire. C'est d'ailleurs sur ces deux marchés que l'on observe un dynamisme des assureurs crédit et caution.

En Afrique subsaharienne, le Sénégal est le premier Etat CIMA à avoir créé en 1982 une société d'assurance crédit: l'Agence Sénégalaise d'Assurance pour le Commerce Extérieur ('ASACE). La Société Nationale d'Assurances du Crédit S.A. (SONAC) qui a succédé à l'ASACE partage aujourd'hui le marché sénégalais avec deux autres acteurs, à savoir ASKIA Assurances et AMSA.

Le marché ivoirien compte sept sociétés pratiquant la branche caution dont une seule couvre l'assurance crédit à l'exportation grâce à un accord de coopération avec le numéro deux mondial du secteur, la COFACE .

Récemment, le réseau Globus a intégré cette activité dans sa stratégie globale de développement en bénéficiant de l'appui technique du leader français de la niche.

En 2007, la caution représentait 40% du marché avec un chiffre d'affaires estimé à 1 milliard FCFA. Cette tendance s'est légèrement inversée en 2008 (51% pour la caution) avec l'arrivée d'un nouvel acteur, la GNA Assurance dont le chiffre d'affaires avoisine 700.000.000 FCFA, dont 49% pour le crédit.

Une analyse fine des chiffres au niveau de la caution présente deux tableaux. Le premier est celui des sociétés spécialisées ou ayant une pratique de plusieurs années de la branche. Leur portefeuille est assis sur les cautions de marché représentant plus de 50% des émissions de la branche, suivies des garanties financières

des professions réglementées (30%), et des cautions financières et autres cautions (20%).

Dans les sociétés démarrant dans la branche, les cautions de marchés et les cautions financières représentent souvent jusqu'à 90% du portefeuille, avec une part importante soit pour les cautions de marché soit pour les garanties financières dans des proportions de plus de 50%. La caution indirecte n'est pratiquée par aucune société de la zone CIMA.

En ce qui concerne le crédit, 90% du chiffre d'affaires de la branche provient du crédit domestique. En effet, seule la SONAC fait du crédit à l'export. La COLINA SA, qui s'est inscrite sur ce créneau, boucle son premier exercice.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DU MARCHE

Comme nous l'avons énoncé au départ, les branches crédit et caution sont fortement liées à l'état de l'économie.

Malgré un contexte économique marqué par une crise financière internationale et le ralentissement de la croissance économique depuis 2008, force est de constater que les pays de la zone franc ont connu une croissance stable de 3,9% de leur PIB sur la période 2007 à 2008 (Source FMI : Perspectives économiques régionales, avril 2009; Perspectives de l'économie mondiale, mise à jour en juillet 2009, BCEAO, BEAC).

Cette croissance économique a reposé entre autres sur la bonne tenue du secteur des télécommunications ainsi que du BTP en liaison notamment avec les projets d'infrastructures.

Sur le marché de l'UEMOA constitué par 116 établissements bancaires, les commissions générées en 2008 sur les opérations hors-bilan, provenant en majeure partie d'engagements sur les garanties, se sont élevées à 36,736 milliards FCFA.

Ces quelques chiffres attestent d'une part qu'il existe un marché porteur des engagements par signature dans la zone et, d'autre part, que la production des compagnies d'assurance dans la branche caution est marginale (1,6 milliard FCFA de primes cautions d'assurances contre les 36,736 milliards FCFA de commissions d'engagements

bancaires dans l'UEMOA).

Les compagnies d'assurance qui souscrivent dans la branche doivent déployer leurs énergies et stratégies pour pénétrer le marché.

Pour l'assurance crédit, le marché bancaire est devenu très actif, comme l'illustre la présence de nombreux groupes dans la zone. Avec les mesures prises par les autorités monétaires et étatiques pour encourager le crédit, des possibilités intéressantes se présentent pour le développement de partenariat entre les entreprises dans le cadre du développement de l'assurance des crédits à la consommation.

A côté des obstacles d'ordre général, persistent également d'autres de nature institutionnelle et technique dont la levée favoriserait la promotion de la branche.

LA SPECIALISATION DES SOCIETES «CREDIT-CAUTION»

Nous sommes d'avis que le législateur CIMA, fondant son analyse sur l'article 328-1 (dernier alinéa du code), devrait proclamer l'autonomie des branches 14 et 15, comme naguère l'assurance TIARD a été dissociée de l'Assurance Vie. Si les assurances Crédit et Caution se sont développées avec succès aux deux extrémités nord et sud du continent africain, c'est bien grâce à la volonté des pouvoirs publics, même si la situation est loin d'être identique dans tous les pays de la zone.

Aussi est-il suggéré de créer de véritables sociétés spécialisées en assurance crédit et caution. L'étroitesse de notre marché ajoutée au déséquilibre patent de nos économies doivent inciter au regroupement, pour créer de grandes sociétés spécialisées dans l'assurance crédit-caution.

LA REASSURANCE DES ASSURANCES CREDIT ET CAUTION

Une spécialisation de la réassurance des branches Crédit et Caution s'impose, car appliquer aux risques financiers des traités de réassurances propres aux dommages aux biens ne saurait répondre aux besoins des assureurs crédit et caution. Les flux financiers commandent aux réassureurs une véritable ingénierie financière apte à créer des produits dérivés adaptés aux exigences

commerciales des cédantes. Les réassureurs peuvent apporter des valeurs représentatives des provisions techniques ou même leur signature à concurrence de la part qu'ils ont souscrite. Les réassureurs restent prudents, car vu l'exigüité du marché, les cédantes présentent souvent des traités déséquilibrés. Commercialiser les assurances Crédit et Caution comme le ferait le banquier enlèverait à l'assureur son génie créateur distinctif. Par ailleurs, la recherche des capacités dans cette branche est fastidieuse et constitue un frein au développement du produit.

Dans ces conditions, si l'on veut promouvoir les assurances Crédit et Caution en zone CIMA, il convient de prendre le bâton de pèlerin et d'essayer de faire sauter, un à un, les différents obstacles qui jalonnent la route et qui sont souvent, hélas, les mêmes que ceux qui bloquent le développement économique de nos Etats. Le champ est vierge, inexploité, et nos efforts d'anticipation permettront de réussir le pari du développement de l'industrie en la hissant au même niveau que celle des

pays émergents. Protectrice des intérêts financiers de l'Etat et des citoyens les plus faibles, auxiliaire indispensable du commerce international, cette branche est noble par le caractère inventif de ses formules qui ne la cantonnent pas à l'analyse des statistiques. Le professionnel des assurances crédit et caution peut exercer son métier avec fierté.

BIBLIOGRAPHIE

- Pierre Vernimmen, Finance d'Entreprise, Dalloz, 2009.
- Jean Bastin, Le Paiement de la Dette d'Autrui, EJA, 1999.
- Jean Bastin, La Défaillance de Paiement et sa Protection, l'Assurance-Crédit, L.G.D.J., Paris, 1993, 2^e édition.
- François Ewald- Jean-Hervé Lorenzi, Encyclopédie de l'Assurance, Economica, Paris, 1998.

QUELQUES REFLEXIONS SUR LA GESTION DE LA CONTINUITÉ DES OPERATIONS DES ENTREPRISES

Par

Peter BLACK

Directeur associé, Deloitte & Touche, Afrique du Sud

Qu'est-ce qui pousse un assureur à adopter un plan de continuité des opérations? Pourquoi certains assureurs font-ils la course en tête dans cette importante matière tandis que d'autres sont à la traîne? Pourquoi certaines compagnies mettent-elles en place un plan de continuité perfectionné et adéquat tandis que d'autres se contentent d'une simple esquisse? Autant de questions dont la réponse tient à des facteurs tels que les normes et la réglementation en vigueur ainsi que l'organigramme et les ressources humaines des entités considérées.



ailleurs, l'élaboration d'un plan de continuité et son suivi permanent sont régis par les Directives en matière de bonnes pratiques (Good Practice Guidelines) du Business Continuity Institute et évalués par les normes internationales BS 25999 pour la gestion de la continuité et BS 25777 pour les systèmes d'information.

D'après la réglementation, l'élaboration et la mise en œuvre du plan de continuité incombent à la plus haute direction et au conseil d'administration. Il s'agit donc

L'élaboration et la pérennisation d'un bon plan de continuité exigent une approche disciplinée qui permette d'évaluer l'actif et les activités de l'entité en question et de formuler des stratégies visant à les protéger. Le plan de continuité doit être piloté par la direction de l'entité pour une bonne visibilité et un appui approprié. En effet, sans l'appui voulu, le plan de continuité est voué à l'échec ou, dans l'hypothèse la plus optimiste, à n'avoir qu'un impact minimal.

Pour que les organisations prennent conscience de l'importance de la gestion de la continuité de leurs opérations, mettent en place un plan en la matière et veillent à son bon fonctionnement, il faut avant tout une réglementation qui les y contraigne. Cette réglementation peut prendre plusieurs formes et s'appliquer à divers domaines d'activité. Les exemples de réglementation relative au plan de continuité des entreprises sont du reste de plus en plus courants. Certaines de ces réglementations se rapportent à des secteurs d'activité ou à des pans de marché donnés. Tel est le cas de l'Accord de Bâle II relatif aux institutions financières dans ses dispositions en rapport avec les risques opérationnels ou les Résolutions relatives aux banques centrales qui définissent les règles et les responsabilités en matière de gestion de la continuité. Par

d'une question qui doit susciter un engagement à divers niveaux. Dans certaines circonstances, la réglementation n'exige des organisations que des efforts minimaux qui leur permettent de se conformer aux exigences de l'audit. Toutefois, certaines entreprises adoptent une attitude plus proactive et utilisent la réglementation comme un catalyseur pour élaborer et enraciner un plan de continuité solide doté de solutions informatisées et intégrées. Ces organisations tirent de meilleurs résultats de leurs efforts en comparaison de leurs pairs qui, optant pour une approche réactive, n'agissent qu'à des fins d'audit. En effet, à mesure que s'enracine les plans de continuité, les organisations proactives focalisent leur attention non seulement sur les domaines les plus critiques de leurs activités, mais aussi sur tous les autres aspects. Un bon plan de continuité évalue les risques auxquels s'exposent son personnel, son actif physique et ses infrastructures. Il va même plus loin pour évaluer la chaîne d'approvisionnement ainsi que les plans de prévention de catastrophes de ses fournisseurs. Cette double vigilance interne et externe permet de prendre en considération tous les risques auxquels l'entreprise est exposée et de faire en sorte que le personnel soit préparé et protégé contre d'éventuelles interruptions de ses activités liées à une catastrophe ou à des perturbations des activités d'un fournisseur clé.

Diverses normes ont été adoptées ces dernières années qui se rapportent à la gestion de la continuité et des crises. Certaines de ces normes sont nationales. C'est le cas de la norme SS540:2008 adoptée à Singapour et qui définit les mesures que les organisations devraient prendre pour renforcer leur compétitivité, leurs capacités, leur souplesse et leur aptitude à réagir aux événements qui risquent de perturber leurs activités. Le texte énonce également la démarche à suivre par les organisations pour faire face aux risques liés à la nature de leurs activités, à l'environnement externe ou aux exigences réglementaires. On peut également citer la Loi 110-53 adoptée aux Etats-Unis en août 2007 qui amende le Homeland Security Act de 2002 et fournit aux acteurs du secteur privé des informations relatives aux normes de planification volontaire avant catastrophe ainsi qu'au bien-fondé celle-ci.

Si elles sont favorablement accueillies par la plupart des organisations, ces normes sont parfois source de confusion en ce sens qu'il n'existe aucune norme internationalement reconnue et acceptée à ce jour. Certes, la norme BS 25999 évolue dans cette direction, mais elle est actuellement plus acceptée dans certaines parties du monde - l'Europe par exemple - que dans d'autres telles que l'Amérique du Nord. L'idéal serait que soit adoptée une norme ISO unifiée dont les organisations puissent s'inspirer pour formuler leur plan de continuité, obtenir leur certification et évaluer leurs procédures internes.

Une observation cependant: A mesure que leur plan de continuité est certifié conforme aux normes en vigueur, nombre d'organisations deviennent complaisantes et ne cherchent plus à s'améliorer. Il existe un nombre de modèles de gestion de la continuité des opérations qui mesurent la maturité d'une organisation. Les spécialistes de la gestion de la continuité et les organisations doivent être encouragés à passer à un niveau de perfectionnement et de certification supérieur. A ce sujet, les compagnies d'assurances pourraient donner le ton, elles qui reconnaissent qu'un bon plan de continuité et un niveau de perfectionnement convenable aboutissent

à des risques moindres. Or qui dit risques moindre devrait dire prime faible. Les organisations devraient donc continuer de chercher à améliorer leur gestion de la continuité.

Des solutions de gestion de la continuité informatisées aident dans l'évaluation de l'impact financier et opérationnel des catastrophes et des risques ainsi que de la capacité de prévention de désastres du personnel et des fournisseurs. Elles sont également utiles dans l'élaboration et l'essai des plans de continuité. En cas de désastre ou d'incident, des solutions informatisées et de notification de situations d'urgence servent dans la diffusion et la collecte d'informations, facilitant ainsi la prise de décisions promptes et avisées. Des normes de gestion de la continuité actuelles telles que la norme BS 25999 aident également les organisations à poser les bases de leur action en la matière. Ces normes et d'autres qui se font jour poseront les jalons d'une meilleure gestion de la continuité des opérations dans l'avenir.

La réglementation et la normalisation sont en fait les principaux moyens de sensibiliser les organisations à l'importance de la gestion de la continuité des opérations. On sait d'expérience que l'homme n'agit très souvent que dans la contrainte, et non volontairement. L'action humaine est dictée par la nécessité, et la gestion de la continuité des opérations des organisations n'échappe pas à cette règle. Les organisations qui n'ont pas été frappées par une catastrophe ou n'ont connu aucune véritable interruption d'activités adoptent rarement un plan de continuité si elles n'y sont pas contraintes par la réglementation. Toutefois, une plus grande sensibilisation aux événements catastrophiques de portée internationale, aux pandémies, aux catastrophes naturelles, aux coupures d'électricité, aux troubles sociaux et à d'autres perturbations incitent les organisations à s'intéresser davantage à la gestion de la continuité de leurs opérations.

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
Tel: 234-1- 4616820, 4616828, 2800924, 2800925, Telefax: 2800074

LE MARCHÉ DES ASSURANCES EN ANGOLA

Par

Robert Lewis

Administrateur de Global Alliance Holdings

INFORMATIONS GENERALES

En 1974, le gouvernement militaire d'António de Spínola, arrivé au pouvoir au Portugal par un coup d'Etat, accepta d'accorder l'indépendance à toutes les colonies portugaises. C'est ainsi qu'en Angola le pouvoir fut confié à une coalition des trois plus grands mouvements de libération, à savoir le MPLA, l'UNITA et le FNLA, dans le cadre de l'Accord d'Alvor. Malheureusement, la coalition ne fit pas long feu et la guerre civile éclata. Le MPLA prit alors le contrôle de Luanda avec l'appui de Cuba et proclama l'indépendance du pays le 11 novembre 1975.

Sous l'influence des théories marxistes de Cuba, le nouveau gouvernement angolais entreprit de nationaliser les entreprises privées. En 1975, vingt-six (26) compagnies d'assurances étaient agréées et opéraient dans le pays. Elles furent toutes nationalisées sous la bannière de la «Empresa Nacional de Seguros (ENSA)» - Société nationale des assurances. Entre 1975 et 2002, la prime d'assurance dans le pays s'effondra avec l'économie nationale à cause de la guerre entre le MPLA et l'UNITA.

En 2000, une nouvelle loi sur les assurances fut votée pour conformer le secteur des assurances aux normes internationales et succéder à la législation en place depuis la période coloniale. En effet, la législation portugaise était archaïque, même dans les années 60, et le nouveau texte offrait un cadre global pour l'ouverture d'une ère nouvelle pour le secteur des assurances en Angola. La nouvelle loi mit un terme au monopole de l'ENSA et, en 2001, balisa le chemin pour la création de la compagnie d'assurance AAA qui appartient à la SONANGOL, compagnie pétrolière publique du pays.



En 2001, le Conseil de ministres approuva la Loi No39/01 qui plaça la gestion des risques pétroliers sous le contrôle de la Sonangol, poussant ainsi ENSA à signer un contrat de coassurance avec AAA pour protéger ses parts de marché.

En 2005, GA Angola, filiale de Global Alliance Holdings, obtint du Ministère des Finances un agrément pour les branches Vie et Dommages/Accident, devenant ainsi la première compagnie d'assurance privée à opérer en

Angola en trente ans.

Au cours de la même année, AON Insurance Brokers sollicita et obtint également un agrément qui en fit le premier courtier international à être agréé en tant que réassureur et courtier général en Angola.

ENVIRONNEMENT COMMERCIAL

A son accession à l'indépendance, la préoccupation majeure de l'Angola était d'offrir des couvertures dans les secteurs pétrolier et énergétique. Courtiers et réassureurs internationaux se bousculaient pour obtenir une partie de la prime toujours croissante générée par le secteur pétrolier. Plus tard cependant, l'attention commença à se porter sur les projets publics et l'aviation à la faveur des efforts déployés par les pouvoirs publics pour reconstruire le pays.

Depuis la fin de la guerre civile en 2002, l'initiative privée a explosé et l'économie a décollé, avec un foisonnement d'activités dans tous les secteurs. De plus, le cours du pétrole s'est envolé, engendrant un regain d'intérêt de la part des fournisseurs de services, des entreprises du bâtiment aux institutions financières.

La forte progression de l'activité économique a mis lourdement à contribution des services publics de distribution tels que l'eau et l'électricité ainsi que des infrastructures telles que les aéroports, les routes, les ports et les chemins de fer. D'où les programmes d'amélioration lancés par les pouvoirs publics qui, malheureusement, ont du mal à suivre le rythme des activités des investisseurs locaux et étrangers.

LEGISLATION ET CONTROLE

Le secteur des assurances en Angola est contrôlé par l'Instituto de Supervisão de Seguros (Institut de contrôle des assurances) qui est placé sous la tutelle du Ministère des Finances.

La Loi No 1/00 de janvier 2000 et les autres textes pertinents qui l'ont suivie ont mis en place un cadre général qui permet aux assureurs, réassureurs, courtiers et assurés de gérer efficacement leurs risques en Angola. Cette loi interdit toute forme d'assurance non prévue par elle et prévoit de lourdes sanctions contre tout contrevenant.

En 2005, l'indemnisation des accidentés du travail fut rendue obligatoire par la Loi 53/05. A présent, tout travailleur doit être couvert contre les accidents de travail, et des tarifs précis sont prévus pour les différents secteurs d'activité. Il s'agit d'une loi de portée générale qui tient compte, pour ainsi dire, de toute éventualité dans tous les secteurs.

La nouvelle Loi sur la circulation routière en Angola, entrée en vigueur en février 2010, fait obligation à tout usager de la route d'avoir une assurance responsabilité civile dont la valeur peut atteindre 115.000 \$EU. Si elle assurera une bonne couverture aux usagers de la route, cette loi pose néanmoins pas mal de problèmes au secteur des assurances. En effet, les assureurs devront disposer de points d'accès sur toute l'étendue du territoire national pour faciliter le paiement des primes et le règlement des sinistres ainsi que pour sensibiliser le public à ses obligations légales.

PRESENTATION DU MARCHÉ

Sept compagnies d'assurances opèrent actuellement sur le marché angolais tandis que trois autres ont introduit des demandes d'agrément auprès du Ministère des Finances. Par ailleurs, sept courtiers et de nombreux

agents agréés sont présents sur le marché. Ci-après une présentation générale de ces acteurs.

a) LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

AAA (Angola Agora e Amanha)

AAA a vu le jour en 2001. Son actionnaire principal est la Sonangol. Le groupe compte trois filiales, à savoir AAA Insurance Company Angola, AAA Reinsurance Bermuda and AAA IRB, courtier agréé sur le marché du Lloyd's.

A l'heure actuelle, toutes les affaires pétrolières passent par AAA qui est apériteur dans cette branche. Le dernier arrêté du ministre des Finances fixe à 44% la part du groupe dans les acceptations pétrolières. La compagnie dispose par ailleurs d'un fonds de pension, et son chiffre d'affaires est estimé à plus de 220 millions \$EU.

ENSA

ENSA a été constitué en 1975 suite à la fusion de 26 compagnies dans le cadre de la nationalisation des entreprises privées. La compagnie relève du portefeuille de l'Etat et a opéré sans concurrent sur le marché angolais pendant 26 ans.

ENSA apérite toutes les affaires Aviation relevant du portefeuille de l'Etat à hauteur de 44%, ce à quoi il faut ajouter 36% des affaires pétrolières du pays. La compagnie souscrit des affaires dans les branches Vie et IARD et offre des couvertures maladie. Sa production a été estimée à 200 millions \$EU en 2009.

Global Alliance Angola Seguros

GA Angola Seguros a été agréé en tant qu'assureur mixte en 2005. Ses principaux actionnaires sont Global Alliance Group (Royaume-Uni) et un groupe d'hommes et de femmes d'affaires angolais. Le groupe Global Alliance opère dans diverses branches dans neuf pays.

GA Angola Seguros est noté « A- » par Global Credit Rating Agency (GCR) et s'est vu attribuer 10% des affaires dans le secteur du pétrole et dans d'autres branches de la coassurance.

Le groupe est spécialisé dans la couverture des risques de grandes multinationales dans des branches telles que la vie, la bancassurance, les dommages aux biens,

les accidents et la santé. Il a fait un chiffre d'affaires de l'ordre de 51 millions \$EU en 2009.

Globel Seguros

Globel Seguros a été créé en 2006. Son actionnariat est composé de diverses compagnies, de société prête-nom, de Banco Keve (banque angolaise agréée) et d'ENSA.

A sa création, la compagnie s'est vu attribuer une part de 10% dans les affaires pétrolières du pays. Cette proportion a cependant été ramenée à 8% au cours de la même année suite l'avènement de Mundial Seguros.

Globel Seguros se déploie essentiellement dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. La compagnie a été agréée en tant qu'acteur mixte ; elle opère actuellement dans la branche IARD. Sa production a été estimée à 25 millions \$EU en 2009.

Nossa Seguros

Nossa Seguros a été agréé en 2005 en tant que compagnie mixte. Son actionnariat se compose de la SFI, de Banco Bai (une banque publique angolaise) et de Banco Portuguais de Negócios (Groupe BPN). Le Groupe, qui a antérieurement opéré sur les marchés portugais et brésilien, a fait faillite en 2008, à l'aube de la crise financière, et des négociations se poursuivent en vue de sa reprise par de potentiels investisseurs.

Fixée à 10% à l'origine, la part de Nossa Seguros dans la prime pétrolière et à d'autres contrats de coassurance a été ramenée à 8% en 2006 au lendemain de la création de Mundial Seguros.

La compagnie opère actuellement dans la branche IARD, en bancassurance (en association avec Banco Bai) et dans d'autres formes d'assurance de particuliers. Elle est également agent d'Oracle Med, compagnie sud-africaine d'assurance maladie (hospitalisation). Nossa a fait un chiffre d'affaires de quelque 24 millions \$EU en 2009.

Mundial Seguros

Mundial Seguros a été créé en 2006, et son actionnariat est composé de diverses compagnies et personnes physiques.

La Loi No 6/2006 sur la réassurance et la coassurance a

fixé à 8% la part de la compagnie dans la prime générée par les affaires pétrolières et la coassurance. Mundial Seguros est une compagnie mixte qui opère dans les branches IARD, dommages et accident. La compagnie est également agent de Global Med. Son chiffre d'affaires a été estimé à 10 millions \$EU en 2009.

Garantia Seguros

Garantia, compagnie appartenant à des personnes physiques, a été agréé en 2009, mais n'a pas encore démarré ses activités.

Exception faite de ceux de GA Angola Seguros, tous les chiffres contenus dans le présent article sont des estimations.

b) REASSURANCE

Un nombre de réassureurs opèrent en Angola depuis des années. Il s'agit de divers pools énergétiques, de grandes captives et de réassureurs professionnels internationaux. A ce jour, il n'existe aucune compagnie de réassurance locale agréée en Angola. Toutefois, des efforts sont en cours qui visent à relancer Ango Re, compagnie de réassurance en hibernation et qui appartient à ENSA.

La réassurance en Angola est régie par le Décret No 6/01 qui, en son Chapitre I, Article 1er, fait obligation aux compagnies d'assurances de céder 30% de toute affaire souscrite aux acteurs ci-après :

- i) Toute compagnie de réassurance agréée en Angola - catégorie dans laquelle rentrerait Ango Re;
- ii) Les compagnies de réassurance internationales qui ont leur siège en Angola; et
- iii) Les compagnies de réassurance internationales dont est membre l'Etat angolais - Tel est le cas d'Africa Re.

Les compagnies désireuses de céder plus de 30% de toute affaire souscrite peuvent le faire auprès de tout réassureur international.

c) COASSURANCE

La coassurance a été instituée en Angola pour soutenir les activités des assureurs existants et futurs et pour

éviter qu'un assureur n'acquière une position dominante sur le marché.

A la création d'AAA en 2001, les textes sur la coassurance furent effectivement appliqués pour faire en sorte qu'ENSA ne perde pas une importante part de ses recettes générées par les affaires pétrolières et énergétiques. En outre, lorsqu'arrivèrent sur le marché de nouveaux assureurs tels que GA Angola Seguros, Nossa, Global et Mundial Seguros, les commissions de coassurance contribuèrent à leur rapide développement en leur procurant des recettes supplémentaires générées par les affaires pétrolières, l'exploitation du diamant et l'aviation publique.

Le régime de coassurance permet essentiellement de partager les commissions de réassurance générées par les affaires pétrolières, l'exploitation du diamant et l'aviation publique sans prendre de risque. En effet, en raison de la nature des risques en question, la rétention nette des assureurs ne pourrait être qu'infime. Le partage des commissions apparaît ainsi comme la meilleure forme de coassurance.

d) INTERMEDIARIES

Bien que le marché angolais soit vaste, on n'y compte actuellement que huit (08) courtiers agréés. La plupart des affaires sont placées directement, et les assureurs ont mis en place des équipes chargées de suivre les clients et qui servent de points de contact pour la

souscription et la gestion des sinistres.

Nombre de clients étrangers s'appuient sur leurs courtiers internationaux. Dans ce cas, étant donné que les assureurs locaux ne peuvent servir des commissions aux courtiers non agréés en Angola, les clients étrangers ont coutume de payer directement des frais de gestion à ces courtiers.

On estime à 120 le nombre d'agents d'assurances et d'intermédiaires qui opèrent sur le marché angolais en tant qu'agents liés par le biais de divers assureurs, encore que cette pratique ne soit pas aussi répandue en Angola que dans d'autres pays. En Angola en effet, nombre d'affaires sont encore traitées directement avec les assureurs.

e) ENCAISSEMENT DE PRIMES

Le tableau présente l'encaissement de primes pour la période 2002-2007. Ainsi qu'on peut l'observer, les chiffres reflètent l'incidence de la croissance économique sur le secteur.

Le taux de pénétration de l'assurance Vie et générale est faible en Angola du fait de l'existence d'un seul réassureur public du passé et de l'insuffisante diversité des produits dans le pays. Toutefois, l'entrée en vigueur du nouveau code routier contribuera à mieux sensibiliser le public aux bienfaits de l'assurance.



República de Angola
Ministério das Finanças
Instituto de Supervisão de Seguros
Departamento de Supervisão e Mediação (5.1.1.6)
Estatística do Mercado de Seguros em Angola de 2002 - 2007.

Kwanza	Taux de change	IARD		Vie		Total en kz		Total en \$EU	
		Prime d'assurance	Prime de réassurance						
2002	43,7041	12.977.320.413,67	11.321.509.977,22	150.127.726,80	0,00	13.127.448.140,47	11.321.505.977,22	300.371.158,41	259.049.118,22
2003	74,6063	19.819.492.465,50	14.197.397.128,40	1.731.856.696,17	1.513.666.168,47	21.551.349.161,67	15.711.063.296,87	288.867.684,92	210.586.281,55
2004	85,9878	23.479.069.954,02	18.283.628.707,96	302.458.924,90	0,00	23.781.528.878,92	18.283.628.707,96	276.568.671,89	212.630.522,40
2005	80,7876	29.039.254.573,94	23.376.202.159,24	1.509.359.646,59	1.074.149.269,23	30.548.614.220,53	23.450.351.428,47	378.134.892,47	290.271.632,35
2006	80,1916	31.057.522.438,32	9.013.614.095,91	1.414.861.154,06	18.557.488,28	32.472.383.592,38	9.032.171.584,19	404.934.824,15	112.632.348,09
2007(*)	75,0170	35.221.514.669,53	25.210.002.342,11	2.272.251.780,50	1.751.922.858,75	37.493.766.450,03	26.961.925.200,86	499.803.597,19	359.410.869,55

• Source : Boletins Anuarios do ISS 2002, 2003, 2004, 2005, e Relaciones das Seguradoras 2006 e 2007.

• Source des taux de change: Boletim Estatístico do BNA (8 mars 2000).

(*) Des données d'un assureur, en l'occurrence, Mundial Seguros S.A., sont également disponibles.

f) SINISTRES IMPORTANTS ET CATASTROPHES

Le marché angolais est relativement épargné par les catastrophes naturelles. Dans le passé, des inondations périodiques ont été enregistrées dans le Sud du pays, mais elles ont été sans conséquences pour les réassureurs dans la mesure où la région est peu développée et plus ou moins inhabitée.

Les entreprises et citoyens angolais ont adopté des mesures de gestion de risques strictes en raison de la dure expérience de la guerre et de l'incapacité des assureurs d'offrir les produits sollicités. Dans le passé, les sinistres étaient peu nombreux et peu importants, mais il n'en est plus tout à fait ainsi à cause de la forte croissance de l'économie du pays. Le premier sinistre important enregistré fut un incendie qui frappa une entreprise du secteur pétrolier pour une somme assurée de 24 millions \$EU. Le risque était assuré sans coassurance aucune par GA Angola Seguros. Le sinistre a été réglé et les travaux de reconstruction sont en cours. Le deuxième sinistre important fut un autre incendie qui frappa un entrepôt d'aéroport à la fin de l'année 2009. Son coût est estimé à 25 millions \$EU.

Bien que des sinistres importants y surviennent de temps en temps, le marché angolais demeure très rentable, et assureurs et réassureurs y ont enregistré des bénéfices techniques nets au cours des cinq dernières années.

CONCLUSION

Le secteur des assurances en Angola est sur la bonne voie. L'organisme de contrôle a veillé avec la plus grande vigilance sur les marges de solvabilité, et le marché est relativement épargné par la crise financière actuelle. Pour renforcer la capacité du marché et protéger les détenteurs de police, l'organisme de contrôle a revu à la hausse le capital minimum requis pour les assureurs mixtes, le faisant ainsi passer de 6 millions à 10 millions.

Tous les secteurs d'activité devraient tirer parti des efforts de reconstruction et du rapide développement économique actuels du pays. En effet, outre le secteur pétrolier, d'autres pans de l'économie angolaise sont en rapide expansion. Il s'agit notamment des banques, de l'agriculture, des industries extractives, du tourisme, du bâtiment et des travaux publics, de l'aviation ou des brasseries. On peut donc penser que le marché des assurances de l'Angola pourrait devenir l'un des plus importants sur le continent.

CROISSANCE ECONOMIQUE DE L'INDE ET DEVELOPPEMENT DES ASSURANCES

Par

G.V. RAO

Président Directeur général de GVR Risk Management Associates (P) Ltd.

Les progrès économiques de l'Inde, qui se traduisent par des taux de croissance toujours élevés depuis le début du 21^{ème} siècle, a attiré l'attention d'autres pays émergents. En particulier, les professionnels des assurances souhaitent en savoir davantage sur l'incidence des progrès économiques de ce pays sur son secteur des assurances et en tirer d'éventuels enseignements.

La croissance économique de l'Inde a débridé l'esprit d'entreprise des populations en leur offrant davantage d'opportunités et en leur facilitant l'accès au crédit à des conditions favorables pour l'achat de biens de consommation ainsi que pour le développement des infrastructures et la création de petites et moyennes entreprises. Les entreprises privées sont encouragées à jouer un rôle majeur dans des secteurs aussi vitaux que l'éducation, la santé, les communications et l'énergie. Par ailleurs, le rôle de la femme en tant que vecteur de développement capable de tirer l'activité économique est reconnu dans le pays, notamment en milieu rural où elle bénéficie en conséquence de tout l'appui nécessaire. Toutefois, c'est aux pouvoirs publics qu'il incombe d'assurer le développement équilibré de tous les secteurs d'activité en mettant en place un environnement propice à la croissance et à la répartition équitable des richesses, gage de justice sociale.

C'est dans les secteurs de la santé, de l'éducation, de l'informatique et des télécommunications (téléphonie mobile et rurale) que les progrès économiques de l'Inde sont le plus perceptibles. La libéralisation de la presse écrite et électronique a donné libre cours aux aspirations des populations rurales et leur a permis d'améliorer leurs conditions de vie. Les Indiens, faut-il le rappeler, ont toujours considéré que l'activité économique est la plus noble occupation de l'homme.



La structure démographique du pays, dont 40% de la population est composée de personnes âgées de moins de 30 ans, ajoutée à une classe moyenne en augmentation, dont le revenu s'améliore et aux schémas de consommation plutôt modernes, ont rapidement fait progresser la demande de biens et services.

Ce qui précède étant, l'on serait en droit de se demander quelle incidence la forte expansion de l'économie indienne a-t-elle sur le secteur des assurances de ce

pays.

La libéralisation du secteur des assurances

La libéralisation du secteur des assurances en Inde a commencé en 2002, à une date où plus de 70% de la prime Vie dans le pays était encore régie par un système de tarifs légal. En fait, le processus a eu du mal à se mettre en marche dans la mesure où le marché, alors entièrement contrôlé par l'Etat, ne semblait pas tout à fait préparé au changement pour les raisons suivantes:

- Le système de tarifs est resté en vigueur sept (07) ans après la libéralisation, et, pendant cette période, la concurrence sur le marché était fondée sur les «services» et non sur la fourniture de produits accessibles, un marketing novateur et des services différenciés, toutes choses qui font d'ordinaire la différence entre les compagnies dans un contexte véritablement libéralisé.
- Il a fallu pas moins de six (06) années pour que la libéralisation du secteur des assurances en Inde devienne une réalité, bien qu'elle ait été esquissée en 1994 au lendemain de la publication du rapport de K.N. Malhotra, ancien gouverneur de la Banque centrale, suite à une étude financée par les pouvoirs publics.

- Les compagnies d'assurances ne pouvaient s'inscrire en bourse, ce qui entravait l'esprit d'entreprise des populations. La communication d'informations financières par les assureurs était défectueuse, ce qui n'aurait pas été le cas si les compagnies étaient inscrites en bourse.
- La participation étrangère au capital de compagnies d'assurances est limitée à 26%, ce qui semble faire du secteur des assurances le champ gardé de quelques investisseurs. Cette restriction est contraire à l'esprit de la libéralisation et pourrait engendrer une situation de monopole.
- Avant la libéralisation, le marché était caractérisé par d'importantes pertes de souscription depuis bien plus d'une décennie. Les compagnies d'assurances tiraient leur bénéfice technique des placements. En effet, des questions aussi cruciales que la rentabilité, la tarification, la distribution des produits ou le développement du marché restaient pendantes, et l'on estimait qu'elles devaient être réglées par le marché «mi-libéralisé mi-contrôlé» ou par l'organisme de contrôle du secteur des assureurs, en l'occurrence l'«Insurance Regulatory and Development Agency - IRDA».
- Il n'existait aucun véritable canal de distribution des produits d'assurance. Le marketing se faisait par le personnel des compagnies d'assurances qui recevait des incitations pour cette responsabilité supplémentaire. Bien que l'IRDA ait commencé à professionnaliser les canaux de distribution des agents d'assurances et courtiers après la libéralisation du marché, ces intermédiaires ne disposaient pas encore de toutes les capacités nécessaires pour évoluer dans le nouvel environnement. De plus, loin de proposer des produits novateurs et d'offrir d'autres services professionnels comme l'on s'y serait attendu, ces intermédiaires commencèrent à rivaliser les uns contre les autres et à abaisser les taux, devenant ainsi à la longue des circuits servant à détourner les clients d'une compagnie à une autre.
- L'Inde est un vaste réservoir de potentiels clients à faible revenu qui demandent à être sensibilisés au concept de l'assurance en tant qu'instrument de gestion du risque. Longtemps après la libéralisation du marché, cette tranche de la population ne fait encore l'objet d'aucune stratégie fondée sur l'accessibilité et l'acceptabilité des produits et services proposés. Les compagnies d'assurances focalisent plutôt leur

attention sur les entreprises et ne semblent disposer d'aucun plan de promotion de l'assurance Vie, ce qui restreint la portée de la libéralisation.

- En plus des conditions restrictives dans lesquelles les assureurs opèrent en Inde, les pouvoirs publics ont institué une taxe correspondant à 12,3% de la prime payée par les assurés, rehaussant ainsi nettement le coût de la couverture. Cette taxe a néanmoins été ramenée à 10,3% l'année dernière en raison de la crise financière.

Les évolutions actuelles

Les pouvoirs publics font obligation à toute compagnie IARD de céder 20% de chacune de ses affaires, quelle que soit la somme assurée, à la General Insurance Corporation of India (GIC) afin de permettre à celle-ci de se doter d'une capacité suffisante au bout d'une certaine période. La cession légale est ramenée actuellement à 10% de chaque acceptation.

Le capital libéré minimum est fixé à 100 crores²⁴ pour les compagnies d'assurances et à 200 crores pour les compagnies de réassurance. La participation étrangère au capital de compagnies d'assurances reste limitée à 26%.

La Loi sur les assurances de 1938 et ses amendements subséquents définissent les missions statutaires des assureurs. Quant à l'IRDA, sa loi de création adoptée en 2000 stipule qu'il est chargé de veiller à l'application des dispositions législatives et réglementaires en adoptant des textes dont le but est de suivre le comportement des assureurs sur le marché, de s'assurer de leur solvabilité et de veiller sur les questions d'intérêt pour les détenteurs et bénéficiaires de police.

A l'heure actuelle, huit (08) nouveaux acteurs ont été agréés. Il s'agit d'anciennes filiales de la General Insurance Corporation of India (GIC) dont elles ont été sorties du portefeuille. La GIC est un réassureur local à présent.

Les conséquences du démantèlement du régime des tarifs

Jusqu'en 2007, date à laquelle fut démantelé le régime des tarifs, aucune nouvelle compagnie privée n'était apparue sur le marché. Les investisseurs étrangers

²⁴ 1 crore = 10 millions de roupies

PRESENTATION DE MARCHÉ

participaient à hauteur de 26% au capital de sept des huit compagnies privées alors présentes sur le marché. Les acteurs privés se taillèrent des parts de marché de l'ordre de 40% en six ans, montrant ainsi qu'ils pouvaient effectivement compétrer avec les compagnies publiques

dans un régime de tarifs. Toutefois, la donne a changé depuis 2007, ainsi que le montre le tableau ci-dessous, et, les assureurs, toutes catégories confondues, sont confrontés depuis à de nouvelles difficultés.

Les montants sont en crore.

Taux de change actuel : 1 \$EU = 48 roupies

Acteurs du secteur privé: Tableau I

Assureur	Exercice	Incendie	Automobile	Automobile Dommages	Automobile RC	Santé/PA	Total
Secteur privé	08/9	1.238	6.270	4.390	1.880	2.715	12.572
	07/8	1.378	5.574	4.035	1.539	2.220	11.229
	06/7	1.543	3.712	3.116	596	1.224	8.716
	05/6	1.235	2.097	1.747	394	539	5.426
	04/5	927	1.234	1.023	210	304	3.558

Acteurs du secteur public: Tableau II

Assureur	Exercice	Incendie	Automobile	Automobile Dommages	Automobile RC	Santé/PA	Total
Secteur public	08/9	2.181	7.189	3.994	3.195	4.278	18.031
	07/8	2.126	7.224	4.048	3.175	3.515	16.282
	06/7	2.614	6.966	4.470	2.496	1.974	16.289
	05/6	2.517	6.605	4.410	2.195	1.718	14.994
	04/5	2.375	6.271	4.147	2.124	1.366	13.972

Evolution du secteur: Tableau III

Assureur	Exercice	Incendie	Automobile	Automobile Dommages	Automobile RC	Santé/PA	Total
Secteur IARD	08/9	3.420	13.458	8.383	5.975	6.993	30.603
	07/8	3.504	12.797	8.083	4.714	5.735	27.511
	06/7	4.157	10.678	7.585	3.093	3.197	25.005
	05/6	3.753	8.702	6.157	2.544	2.257	20.421
	04/5	3.302	7.504	5.170	2.334	1.670	17.531

En analysant les chiffres ci-dessus, il convient de garder à l'esprit que le marché a connu trois phénomènes aux conséquences profondes, à savoir:

- Le démantèlement du régime des tarifs en 2007 auquel on doit quelque 70% de la prime sur le marché;
- Un contrôle administratif strict symbolisé par les interventions répétitives de l'IRDA dans la fixation des taux de prime en responsabilité civile, taux qui ont été revus à la hausse en 2007; et
- La crise financière internationale qui a éclaté à la fin de 2008.

Observations

1. Une fois les taux déréglementés, la prime Incendie chuta de 4.200 crores en 2006/2007 à 3.400 crores en 2008/2009 du fait de la concurrence, ce malgré la hausse de la valeur des acceptations. L'évaluation des risques et la définition des taux étaient plutôt arbitraires et fondées sur l'appétit du risque des assureurs.
2. En l'espace de deux ans, de 2004/2005 à 2006/2007, la prime Automobile progressa de 3.100 crores contre 2.600 crores seulement au cours des deux années suivantes, et ce en dépit des fortes augmentations de la prime Responsabilité civile accordées par l'IRDA à partir de 2007. Les ventes d'automobiles explosèrent également au cours de cette période malgré la récession mondiale, ce qui enclencha les instincts compétitifs féroces des assureurs encouragés par le paiement anticipé de la prime.
3. Libérée du régime des tarifs en 2007, la prime Dommages Automobile, qui s'était accrue de 2.400 crores entre 2006/2007 et 2007/2008, n'augmenta que de 600 crores au cours des deux années suivantes.

Inversement, la prime Responsabilité civile Automobile, qui n'avait affiché qu'une hausse de 600 crores au cours des deux premières années, gonfla de 3.000 crores pendant la période biennale qui suivit en raison de la forte hausse des taux décidée par l'IRDA.

Il découle donc clairement de ce qui précède qu'au lendemain de la suppression des tarifs, les assureurs prirent des risques sans précédent et incalculables en termes relatifs dans les branches Incendie et Automobile dont la part dans la prime totale était de 60%, ce qui eut de fâcheuses conséquences sur leurs opérations qui affichaient déjà des pertes considérables.

La suppression des tarifs ne fut pas systématique ; elle fut un saut dans l'inconnu motivé par une confiance aveugle en la discipline des assureurs en matière de souscription, confiance que rien ne justifiait du reste eu égard aux nombreuses entorses à la réglementation enregistrées lorsque le régime des tarifs était encore en vigueur.

L'expansion de l'économie indienne et son incidence sur le marché IARD trouvent leur fidèle traduction dans les ventes d'automobiles dans le pays: plus de 10 millions de véhicules vendus pour un taux de croissance de 10% par an. Quarante-vingt pour cent des véhicules vendus sont des véhicules à deux roues tandis que 15% sont des voitures privées et le reste des véhicules commerciaux. Il est donc certain que la prime Automobile augmentera. Toutefois, le contrôle administratif du paiement de la taxe routière en tant que preuve de l'existence d'une assurance Responsabilité civile est effectué par les Etats qui prélèvent au point de vente un montant correspondant au paiement de la taxe routière pour une période de dix (10) ans. En conséquence, quantité de véhicules ne sont pas du tout assurés contre les tiers. La Loi sur les véhicules à moteur est une loi fédérale, mais son application relève de la compétence des Etats, ce qui pose des problèmes aux assureurs.

Le ratio de sinistres en Automobile sur le marché indien est de 90% pour les acteurs publics contre 78% pour les acteurs privés.

L'état du secteur après la suppression des tarifs: performance financière

Le plus dur pour les assureurs arriva en 2007 lorsque l'IRDA affranchit le marché de toutes les contraintes liées à la tarification. En effet, à partir de cette date, les assureurs ne pouvaient plus invoquer quelque contrainte externe pour justifier l'absence d'amélioration de leurs résultats d'ensemble, eux qui avaient fonctionné pendant plus de six ans dans le régime des tarifs.

Par ailleurs, ils furent frappés par la crise financière internationale de 2008 dont les conséquences furent le ralentissement de la croissance économique, la contraction de la demande de produits et services et l'effondrement des indices boursiers. Du coup, les assureurs durent faire face à des pertes techniques de plus en plus importantes ainsi qu'à l'assèchement des produits de placements. Cette évolution ne va pas sans poser des problèmes de liquidités aux assureurs qui doivent désormais compter sur les promoteurs de projet pour mobiliser des capitaux supplémentaires, les pouvoirs publics ayant imposé un moratoire de dix (10) ans pour tout premier appel public à l'épargne.

PRESENTATION DE MARCHE

Les tableaux ci-dessous récapitulent la performance des assureurs après la suppression des tarifs.

Tableau 4

Acteurs du secteur privé

Exercice	Prime acquise (En crores)	Ratio de sinistres encourus (En %)	Charges (En %)	Ratio de sinistres/ Prime acquise (En %)	Bénéfice avant impôt (En crores)	Bénéfice après impôt (En crores)
2008/9	7.907	77 %	39 %	116 %	(50 cr)	(101 cr)
2007/8	5.879	72 %	38 %	110 %	155 cr	44 cr
2006/7	3.680	68 %	35 %	103 %	318 cr	230 cr

Acteurs du secteur public

Exercice	Prime acquise (En crores)	Ratio de sinistres encourus (En %)	Charges (En %)	Ratio de sinistres/Prime acquise (En %)	Bénéfice avant impôt (En crores)	Bénéfice après impôt (En crores)
2008/9	14.937	87 %	38 %	125 %	628 cr	599 cr
2007/8	13.408	90 %	34 %	124 %	2.794 cr	2.205 cr
2006/7	12.367	85 %	32 %	117 %	3.220 cr	2.907 cr

Performance du secteur

Exercice	Prime acquise (En crores)	Ratio de sinistres encourus (En %)	Charges (En %)	Ratio de sinistres/Prime acquise (En %)	Bénéfice avant impôt (En crores)	Bénéfice après impôt (En crores)
2008/9	22.845	83 %	39 %	122 %	578 cr	498 cr
2007/8	19.287	85 %	35 %	118 %	2.949 cr	2.249 cr
2006/7	16.046	81 %	34 %	115 %	3.538 cr	3.137 cr

Observations

1. Pour la première fois, les acteurs privés enregistrèrent des pertes avant impôt en dépit d'un accroissement massif de leur prime acquise (près de 8.000 crores contre 3.700 crores avant la suppression des tarifs). Quant aux acteurs publics, leur prime acquise s'accrut de 2.500 crores au cours de la même période tandis que leur bénéfice avant impôts affichait une forte contraction de 2.100 crores.
2. La libéralisation des tarifs entraîna la détérioration des ratios de sinistres et de charges. De plus, la diminution des produits de placements en 2008/2009 du fait de la crise financière internationale devrait avoir des effets dommageables sur la performance d'ensemble des assureurs.
3. Les assureurs n'ont guère cherché à endiguer leurs pertes d'exploitation en ce sens qu'ils continuèrent à pratiquer la politique des contrats conclus à des fins de trésorerie.
4. Le bénéfice de la responsabilité accordé aux assureurs en matière de souscription ne semble pas se justifier, et rien ne porte à croire que le pire est passé. De plus, encouragés par les taux de croissance élevés d'hier, les assureurs ont investi massivement dans des programmes de perfectionnement de leurs effectifs, ajoutant ainsi à leurs charges, et ce sans une augmentation correspondante de leur encaissement de primes.

La réassurance

Comme la croissance de la prime est principalement tributaire de l'Automobile et de la Santé, les réassureurs internationaux restent encore à l'écart du marché, d'autant plus que les affaires sont souscrites pour le compte net des assureurs.

L'on observe une croissance relativement faible en Incendie et en Ingénierie où la réassurance est nécessaire en raison de la valeur élevée des risques. En outre, les taux pratiqués dans ces branches ne sont pas proportionnels aux risques. Aussi les réassureurs étrangers attendent-ils que le marché se stabilise avant d'entrer en jeu. Les risques de catastrophe naturelle, souscrits par les départements Incendie, ne font encore l'objet ni d'une tarification ni d'une évaluation distinctes. Les efforts se poursuivent en vue de la création d'un Pool Catastrophe dans le pays.

Les cessions légales ayant été ramenées de 20% à 10%, le marché indien ne contribue plus qu'à hauteur de 68% à l'encaissement de primes global de la GIC, proportion que la compagnie se propose d'ailleurs de réduire encore à 50%. Le ratio combiné de la compagnie pour les acceptations internationales est de 83% contre 103% pour les affaires locales.

Les assureurs, en particuliers les acteurs locaux, semblent se tourner vers la GIC pour leurs besoins en réassurance, et ni l'encaissement de primes, ni les parts de marché ne sont plus leurs grandes préoccupations. Cette évolution est sans doute une conséquence de la crise financière internationale qui a eu des effets néfastes sur la rentabilité des places boursières. Les couvertures de réassurance sont difficiles à obtenir, et lorsqu'elles sont disponibles, le coût en est élevé. Les assureurs ont été frappés de plein fouet à plus d'un égard au lendemain de la suppression des tarifs et n'ont plus d'autre choix aujourd'hui que de retourner aux fondamentaux de la profession et de relever leurs normes en matière de souscription.

Les acteurs actuels subissent également une énorme pression de la part des nouveaux arrivants sur le marché dont le nombre s'est accru de dix au cours des deux dernières années. Les entrepreneurs, qui en sont restés à l'écart au cours des sept années qui ont suivi la libéralisation, sont malheureusement entrés sur le marché à un moment où celui-ci est volatile et à son

plus bas. Ces nouveaux assureurs semblent être très optimistes quant à la rentabilité des capitaux qu'ils ont investis. Plus grand est le nombre de nouveaux acteurs sur le marché, plus coûteuses sont les couvertures de réassurance disponibles.

Etant donné que l'Automobile et la Santé sont les seules branches en croissance, branches où la sinistralité est généralement forte et où les affaires sont souscrites pour compte propre, les réassureurs ne devraient pas s'attendre à des profits dans un proche avenir.

Recommandations et conclusion

1. Le régime des tarifs qui a prévalu sur le marché pendant plus de cinq décennies semble avoir poussé les professionnels des assurances en Inde à ne pas porter toute l'attention voulue à la gestion des risques, à la prévention des accidents et à l'atténuation des risques. Les assureurs indiens doivent retourner aux fondamentaux de la gestion des risques et concevoir des modèles d'évaluation qui reflètent la qualité des risques acceptés.
2. Les assureurs doivent cesser de ne vendre que des produits d'assurances pour proposer également des services qui fassent la différence. En effet, les couvertures proposées ne sont que de simples biens dont le seul trait distinctif est le tarif. Les nouveaux produits ne peuvent se vendre à cause du déficit de confiance des populations envers les assureurs. S'agissant des sinistres, le service fourni actuellement est considéré par les deux parties comme étant « gratuit ». Toutefois, la question demeure : en est-il vraiment ainsi? Il serait bon que le « service » soit facturé distinctement lorsqu'il est bien conçu et différencié. Toutefois, cette évolution imposerait un changement d'attitude.
3. On achète une couverture avant tout pour protéger sa marge de sécurité qui s'éroderait en cas d'accident. Les détenteurs de police aimeraient accéder aux disponibilités de caisse de leurs assureurs pour réparer les dommages subis et redémarrer leurs activités aussitôt que possible. Lorsque ces attentes ne peuvent être satisfaites, la couverture perd sa « valeur » intrinsèque. Il est regrettable que le concept de « valeur » soit interprété au détriment de l'assuré. Les assureurs devraient réviser leur perception de ce concept dans l'intérêt des deux parties.

4. Le règlement de sinistres, qui est la responsabilité première de l'assureur, devrait être externalisé. Il pourrait en être de même du traitement de sinistres, tandis que la prise de décisions serait laissée aux compagnies. Les services externalisés seraient payés en fonction de la performance des fournisseurs. Des innovations devraient être apportées à la gestion de sinistres pour améliorer les services offerts aux détenteurs de police. Le Lloyd's de Londres, par exemple, préconise le traitement électronique de tous les sinistres. A des fins d'efficacité, le personnel des départements chargés du traitement de sinistres devraient être scindés en deux groupes dont le premier s'occuperait des sinistres importants et complexes et le second des autres sinistres. Le Lloyd's est favorable à des innovations en matière de règlement de sinistres.
5. Les questions relatives à la gestion de sinistres qui ont une incidence sur les engagements des assureurs doivent être réglées sans tarder. Les détenteurs de police ont hâte de savoir si les produits qu'ils ont achetés sont fiables ou pas, et les assureurs doivent se rendre compte qu'ils sont des débiteurs des assurés une fois qu'un sinistre a été déclaré. Une bonne compréhension des relations avec les clients est essentielle pour l'amélioration de la qualité des services en matière de gestion de sinistres.
6. Les nombreuses personnes qui ne bénéficient d'aucune couverture peuvent être rangées dans deux catégories:
 - Les personnes qui souhaitent avoir une couverture mais ne peuvent le faire en raison du coût, à l'exemple des populations rurales pour lesquelles des produits adaptés pourraient être conçus; et
 - Les personnes qui demandent à être sensibilisées au concept d'assurance et à l'intérêt d'avoir une couverture.
7. L'assureur doit être la voix de ses clients, en particulier les clients défavorisés, pour des questions telles que le paiement des taxes sur les services qui font surenchérir le coût des couvertures.
8. L'organisme de contrôle doit se doter de son propre programme de travail pour le développement du marché, programme qu'il mettrait en œuvre en totale collaboration avec les assureurs et les courtiers.
9. Des associations de clients doivent être créées et renforcées pour une meilleure défense de leurs droits.
10. L'originalité dans la tarification est nécessaire pour les compagnies qui entendent se distinguer sur le marché. Malheureusement, en Inde, cette originalité prend la forme de réductions de tarifs peu ou pas fondées.
11. Le Conseil général des compagnies IARD, créé par la Loi sur les assurances de 1938, devrait collaborer avec l'IRDA pour initier les réformes du marché tant voulues. Cette tâche ne devrait pas être laissée au seul organisme de contrôle. En effet, l'idéal serait que ces deux organes impulsent la dynamique d'appropriation du marché et fassent en sorte que ce dernier tienne compte des besoins des clients, comme c'est la pratique sur le marché international.

Les assureurs doivent aborder tous les problèmes du marché du point de vue des clients et se consulter régulièrement pour définir les éventuels domaines d'amélioration. Ils devraient collaborer avec les détenteurs de police et promouvoir un environnement de confiance et de respect mutuels.

Les assureurs devraient en outre renforcer leur collaboration et définir des normes saines en matière de concurrence. Ils doivent se rappeler que les couvertures Vie doivent être renouvelées chaque année et qu'aucun bénéfice ni perte technique n'est permanent.

AFRIQUE DE L'OUEST ANGLOPHONE

A. Sinistres importants

Le règlement des 8 milliards naira (53,5 millions \$EU) relatif au sinistre incendie ayant frappé la Nigerian Bottling Company Plc est en cours.

B. Nominations

- Mme I. Chukwuma est devenue Directrice générale de Nigeria Re;
- M. Yinka Bolarinwa a été désigné Directeur général de Law Union & Rock Insurance;
- Mme Cecilia Osipitan est la nouvelle Directrice générale de Great Nigeria Insurance Company Ltd;
- M. Livingstone Magorimbo du Zimbabwe a été nommé Directeur général de Cornerstone Insurance Company et M. Salau Hamman est devenu Directeur général de Fin Insurance Company.

MAGHREB

A. Sinistres importants

Libye

National Oil Corporation (NOC):

Sinistre du 14 avril 2008 déclaré en 2009; estimation à 100%: 286.000.000 \$EU.

Company for Iron & Steel :

Sinistre du 20 juillet 2009; estimation à 100%: 3.355.000 \$EU.

B. Législation

Pas de changement par rapport à 2008.

C. Nouvelles compagnies

Mauritanie

Création de 3 nouvelles compagnies:

- WAVA ASSURANCE
- C-A-R
- GAMA.

AFRIQUE DU NORD-EST

Egypte

1. Neuf agréments ont été délivrés pour les compagnies Takaful et les banques sont encouragées à créer des compagnies d'assurance.
2. Club International- intermédiaire d'assurance- a obtenu l'autorisation d'exercer ses activités en Egypte à partir du 1er janvier 2010.
3. De fortes pluies sont tombées dans de nombreuses parties de l'Egypte les 17 et 18 janvier 2010. Bien que les dégâts estimés soient importants, l'industrie de l'assurance ne sera pas très affectée car la plupart des biens endommagés n'étaient pas assurés.
4. Les discussions sont en cours pour la création d'une compagnie de micro-assurance en Egypte; elle serait ainsi la première compagnie à souscrire ce type de risque au Moyen-Orient.
5. Les comités techniques de l'Association of Egyptian Insurance Companies (association des compagnies d'assurance d'Egypte) ont été créés le 1er Janvier 2010.
6. M. Ibrahim Abdel Shahid, Directeur général de Arab Orient Insurance Company EGYPT, a donné sa démission. Il a été remplacé par M. Mohamed Abdel Gawad. M. Mohamed Mustafa a été désigné Directeur des opérations de cette même compagnie.
7. Un grand incendie a détruit 20 petits yachts dans un quai à yachts le 30 janvier 2010.
8. Une loi portant organisation des procédures et conditions de délivrance des agréments pour les établissements financiers non bancaires est en préparation. Le projet de loi a déjà été approuvé par le Gouvernement.

Soudan

Une loi adoptée augmente l'indemnité versée par un meurtrier à la famille de la victime; cette indemnité passe de 20.000 à 30.000 SDG (12.000 \$EU).

1. Dr. Awad Mohamed Abu El Aula a été nommé Président-Directeur général de Blue Nile Insurance Company, en remplacement de M. Mohamed Khogali qui est décédé l'année dernière.

2. Une loi sur les assurances a été adoptée par le Parlement et est entrée en vigueur sur le marché soudanais depuis le premier trimestre 2010.
3. De nombreux courtiers d'assurance ont obtenu l'agrément pour exercer leurs activités au Soudan.

ILES AFRICAINES DE L'OCEAN INDIEN

En mars 2009, M. Bera Razanakolona, Directeur général de Ny Havana, a été désigné Directeur général de ARO; il a été remplacé à Ny Havana par M. Emile Roger Ranaivoson. En mars 2010, M. Patrick Andriambahiny a remplacé M. Bera Razanakolona à la tête de ARO.

Les actes de piraterie ont augmenté dans le Golfe d'Aden en 2009, affectant les eaux territoriales de certaines Iles africaines de l'océan Indien.

Un grand incendie est survenu à Maurice le 11 octobre 2009; les pertes sont estimées à 4.000.000 \$EU.

AFRIQUE DE L'EST

Burundi

A. Industrie de l'assurance

La Banque mondiale soutient un projet destiné à renforcer les capacités des Burundais dans le domaine des assurances par le biais de l'assistance technique, de la formation et de la fourniture du matériel informatique.

B. Nominations

M. Audace Nsabimana a été désigné Directeur de l'Agence de régulation et de contrôle des assurances (ARCA) en décembre 2009.

Djibouti

Le courtier français Gras Savoye a renforcé sa présence en Afrique et démarré ses activités à Djibouti à la fin de novembre 2009.

Ethiopie

A. Economie

Le Birr éthiopien s'est déprécié, passant d'un taux de change de 9 birr pour un dollar en 2008 à 14 birr pour un dollar aujourd'hui. Cette situation est en grande partie due à la politique de libéralisation

appliquée actuellement dans le pays. La dévaluation du birr devrait se poursuivre.

B. Sinistres importants

1. Incendie à Zamu plc dans la filiale de Boa Bole, usine de fabrication de meubles et de matelas, le 16 avril 2009. Pertes estimées à 1,24 million \$EU.
2. Responsabilité civile Aviation et Corps: un Boeing 747 d'Ethiopian Airlines s'est écrasé au large de la côte libanaise le 25 janvier 2010, causant la mort de tous les passagers et de l'équipage; pertes estimées à 138,25 millions \$EU.

C. Nominations

1. M. Yewondwossen Emtafa a été désigné Directeur général de l'Ethiopian Insurance Corporation. Il était auparavant le responsable du Département de la régulation de l'assurance à la National Bank of Ethiopia.



2. Mr. Temesgen a été nommé Responsable du contrôle des assurances à la National Bank of Ethiopia.

Kenya

A. Industrie de l'assurance

Un nouveau tarif pour l'assurance automobile prend effet dès le 1er avril 2010. Il s'applique aux véhicules personnels, branche dans laquelle l'industrie kenyane de l'assurance enregistre des pertes importantes. Les taux applicables ont été revus à la hausse et le concept « ristourne pour absence de sinistre » a été réintroduit.

Au Kenya, la date limite fixée pour le respect des nouvelles règles en matière capital est le 30 juin 2010, avec des possibilités de fusion, d'acquisition et même de fermeture.

Invesco, compagnie spécialisée dans l'assurance des véhicules de transport public de voyageurs, qui avait fermé ses portes en 2008, est en train de renaître de ses cendres. La Matatu Owner's Association a acheté 70% des actions de cette compagnie.

B. Sinistres importants

1. Incendie au Tiwi Beach Resort (Station balnéaire de Tiwi - toit de chaume) à Mombasa le 14 janvier 2009. Pertes estimées à 5,5 millions \$EU.
2. Incendie au Nakumatt Holdings, grand supermarché dans le quartier des affaires de Nairobi, le 28 janvier 2009. Pertes estimées à 1,45 million \$EU.
3. Incendie au Prime Carton, fabricant de cartons ondulés, le 2 septembre 2009. Pertes estimées à 3,2 millions \$EU.
4. Inondation au Safari Park Hotel de Nairobi le 9 janvier 2010; pertes estimées à 1,45 million \$EU.
5. Incendie à Super Foam Ltd. le 17 janvier 2010 à Nairobi. Pertes estimées à 4,6 millions \$EU.

C. Nominations

1. Occidental Insurance Co. Ltd.: M. Asok Ghosh a été nommé Directeur général.



2. M. Parimal Bhattacharya a été nommé Directeur général de Trident Insurance Company.



3. Mme Lydia Macharia a été désignée Directrice générale de Blue Shield Insurance Company.
4. Concord Insurance: M. Njoroge Mbuchucha est le nouveau Directeur général.
5. Invesco: M. Geoffrey Njenga a pris ses fonctions en qualité de Directeur général.

Rwanda

Nomination:

Sonarwa: M. Victor Segun Durojaiye a été désigné Directeur général, en remplacement de M. Corneille Karekezi. Dans la même compagnie, les parts de IGI ont augmenté, représentant désormais 64% du capital.

Tanzanie

L'économie tanzanienne se porte bien, avec l'afflux d'investissements étrangers directs (IED), surtout en provenance de la Chine ; c'est la conséquence positive de la stabilité politique dans ce pays au cours des dernières années.

L'industrie tanzanienne des assurances essaie de se stabiliser après une succession de sinistres incendie en 2008 et 2009. La Tanzania Insurance Regulatory Authority (TIRA – autorité tanzanienne de contrôle des assurances) a été restructurée et est en train d'élaborer un code de meilleures pratiques qui s'appliquera à toute l'industrie. Comme indiqué ci-dessous, un certain nombre de nouvelles compagnies ont démarré leurs activités au cours de l'exercice précédent.

A. Sinistres importants

Incendie à la Tanzania Breweries, au dépôt des bouteilles vides, le 29 juillet 2009 ; pertes estimées à 5,2 millions \$EU.

B. Nomination

1. Momentum Insurance; Directeur général: M. Pradeep Kumar Srivastava.



2. Century Insurance; Directeur général: M. Nick Itunga.



3. Star General Insurance; Directeur général: Dr. Prakash Patil.



4. Milembe Insurance; Directeur général: M. Muga Tibaijuka.

5. First Assurance Co. du Kenya est en train de créer une filiale en Tanzanie.

Ouganda

A. Economie

La principale information reste l'impact positif probable pour l'économie dès que le pays commencera à commercialiser le pétrole. Avec la vente de l'or noir, l'industrie de l'assurance devrait enregistrer une forte augmentation de la prime. Dans le discours de présentation du budget 2009/2010, il a été indiqué que les réserves de pétrole s'établissaient à 2 milliards de barils en juin 2009, chiffre en augmentation par rapport aux 300 millions déclarés lorsque le pétrole a été découvert en 2006.

B. Sinistres importants

Corps navire – Un navire d'interception de la police ougandaise a coulé le 20 mars 2009. Les pertes sont estimées à 1,9 million \$EU.

C. Nouvelles des compagnies

- Mme Gugulethu Mgwenya du Zimbabwe est la nouvelle Directrice générale de First Insurance Company Ltd; elle a pris ses fonctions en mars 2010
- M. Gary Corbit, Directeur général de Insurance Company of East Africa (U) a quitté la compagnie et M. John Karionji est le Directeur général par intérim.
- L'Etat ougandais a vendu au grand public les 40% d'actions qui lui restaient à la National Insurance Corporation (NIC) par le biais d'une introduction en Bourse réussie au premier trimestre 2010. La NIC est ainsi devenue la seule compagnie d'assurance ougandaise cotée en Bourse, ce qui implique en outre que l'industrie ougandaise de l'assurance est désormais contrôlée à 100% par les compagnies privées.

D. Nouvelles compagnies

1. La Guardian Reinsurance Brokers Ltd a démarré ses activités en Ouganda à la mi-2009, devenant ainsi le premier et unique courtier en réassurance sur le marché.
2. L'APA Insurance (Uganda) Ltd est devenue opérationnelle en 2009 après avoir obtenu son agrément en 2008.

Zambie

M. Chris Mapipo, Directeur général de la Pension and Insurance Authority, est décédé au début du mois de février 2010. Beaucoup se souviennent de son rôle dans la mise en œuvre du modèle de contrôle basé sur le risque dans cette institution. Que la Terre de nos ancêtres lui soit légère.

A. Economie

L'économie zambienne semble se remettre des effets du resserrement mondial du crédit qui a eu pour conséquence l'effondrement des cours des matières premières, notamment le cuivre qui est le pilier de l'économie du pays. La forte remontée des cours du cuivre et la récolte exceptionnelle du maïs permettent en ce moment à la Zambie de remonter la pente.

B. Nouvelles compagnies

Les compagnies suivantes ont démarré leurs activités ou sont en voie de le faire en Zambie:

1. Phoenix of Zambia Assurance Company (2009) Ltd.
2. Mayfair Insurance Company Zambia Ltd
3. Blue Life Assurance Company Ltd

C. Nouvelles des compagnies

Mr. Gary Corbit est devenu le Directeur général de l'African Life Assurance Zambia. L'African Life est membre du Sanlam Group et est l'une des principales compagnies d'assurance-vie en Zambie.



Phoenix Zambia a démarré ses activités. M. Trevor Jengajenga est le Directeur général.



AFRIQUE DE L'OUEST ET DU CENTRE FRANCOPHONE

La FANAF (Fédération des sociétés d'assurances de droit national africain) a tenu son Assemblée générale à Kinshasa en République Démocratique du Congo du 5 au 11 février 2010. Cette rencontre a réuni plus de 350 professionnels des assurances et de la réassurance et d'autres corps de métier connexes. Le Bureau régional de l'Africa Re à Abidjan était représenté par M. Mamadou HAIDARA, Directeur régional, et M. Olivier Patrick N'GUESSAN, Directeur régional adjoint. Au cours de cette Assemblée générale, les réassureurs africains de la zone CIMA se sont penchés sur la problématique des arriérés de soldes de réassurance et sur les conditions de renouvellement des traités et affaires facultatives.

Il est apparu que les sociétés d'assurances de la zone procèdent à des rétentions de primes de réassurance des affaires facultatives au motif que les courtiers ne leur reversent pas ces fonds dans les délais. Lors des renouvellements des affaires facultatives, ces sociétés essaient de trouver un autre réassureur. Les réassureurs ont pris la décision de faire circuler entre eux la liste des cédantes ayant des primes des affaires facultatives

impayées vis-à-vis des différents réassureurs. Ceux-ci s'engagent à ne renouveler leur couverture que lorsque la prime de l'année écoulée a été régulièrement payée au réassureur précédent.

Les réassureurs présents à ces réunions étaient les suivants:

- AFRICA RE
- AVENI RE
- Continental RE
- Zep RE
- CICA RE
- SEN RE
- Globe RE

Au cours de cette Assemblée générale, le Directeur régional a eu une rencontre avec la Présidente Directrice générale de la SONAS qui est chargée de préparer cette compagnie à la prochaine ouverture du marché congolais aux compagnies d'assurances privées.

La CIMA a fixé la date limite de l'augmentation du capital des sociétés d'assurances de la zone au 1^{er} avril 2010.

PERSONNEL D'ENCADREMENT DE L'AFRICA RE

SIEGE

Direction exécutive	Directeur général	Bakary KAMARA
	Directeur général adjoint (Opérations)	Haile M. KUMSA
	Directeur général adjoint (Services)	Ganiyu MUSA
	Directeur général adjoint	Corneille KAREKEZI
Administration	Directeur de l'Administration et des Ressources humaines	Muhammed ALI-KOTE
	Administrateur principal chargé des Ressources humaines	A. M. ATANGANA
Secrétariat	Secrétaire de Société	Vacant
	Traducteur-Rédacteur de comptes rendus principal	Roger BONG BEKONDO
	Traducteur-Interprète principal	Alexandre Noé PENDA
Finances & Comptabilité	Directeur Finances et Comptabilité	Seydou KONE
	Sous-Directeur Trésorerie et Investissements	George MENSAH
Technologies de l'Information	Sous-Directeur	Mohamed KANTE
Opérations techniques	Directeur des Opérations centrales et de l'Inspection	Alain G. RAVOAJA
	Statisticien principal	Adewale ADEWUSI
	Actuaire principal	L.BARAGUNZWA
Audit interne	Directeur de l'Audit interne	Ike O. UDUMA
BUREAUX REGIONAUX		
Casablanca	Directeur régional	Mohamed KANNOU
	Sous -Directeur Finances et Compt.	Ousmane SARR
	Directeurs adjoints, Opérations et	M. BELAZIZ
	Marketing	Fuad ELGDERI
Nairobi	Directeur régional	George OTIENO
	Directeur adjoint Audit interne/Responsable de la Gestion Intégrée des Risques	Sere Mady KABA
	Sous-Directeur Opérations	Shimelis BELAY
	Sous-Directeur Finances et Compt.	Mme Silifat AKINWALE
	Souscriptrice principale	Mme Marie-Agnès SANON
Abidjan	Directeur régional	Mamadou HAIDARA
	Directeur régional adjoint	Patrick N'GUESSAN
	Sous-Directeur Finances et Compt.	Assemian O. ASSEMIAN
	Ingénieur Souscripteur	C. BENGA NYANGWE
Maurice	Directeur régional	Mme Elisabeth AMADIUME
	Sous-Directeur Finances et Compt.	Eshan GAFFAR
	Souscripteur principal	Dhawan SANJEEV
Le Caire	Directeur régional	Omar A. H. GOUDA
	Comptable régional	Austin IKHEKUA
Afrique de l'Ouest	Directeur régional	Ken AGHOGHOVBIA
	Sous-Directeur (Souscription et Marketing)	Nasser MAHMOUD
	Sous-Directeur Finances et Compt.	Moussa BAKAYOKO
	Souscripteurs principaux	Mme Funmi OMOKHODION
		Paul ATIOMO
FILIALE		
Afrique du Sud	Directeur général	Paul RAY
	Directeur général adjoint	Daryl De VOS
	Directeur Finances et Compt.	Ibrahim IBISOMI
	Souscripteur principal	John IZEGBU