

LE REASSUREUR AFRICAIN



**PUBLICATION DE LA
SOCIETE AFRICAINE DE REASSURANCE**



AFRICAN REINSURANCE CORPORATION SOCIÉTÉ AFRICAINE DE REASSURANCE

Headquarters/Siège:

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

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

Telefax: (234-1) 2663282/2626664

E-mail: info@africa-re.com - 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	- Une Sécurité renforcée
with (S & P) BBB+ and A.M. Best A- Ratings	avec les cotes BBB+ de S & P et A- de A.M. Best
- An African Professional that stands by you	- Un Professionnel Africain à vos côtés

Regional Offices Bureaux Régionaux

Casablanca

33 Boulevard Moulay Youssef,
P. O. Box 7556
Casablanca, Maroc
Tel: (212) 22 43 77 00
Fax: (212) 22 43 77 29
E-mail: casablanca@africa-re.com

Nairobi

Africa Re Centre, Hospital Road,
Upper Hill, Nairobi.
P.O. Box 62328 - 00200, Nairobi
Tel: (254-20) 2730660 - 3
Fax: (254-20) 2724896, 2730608
E-mail: nairobi@africa-re.com

Abidjan

Rue Viviane A24 - Cocody Ambassades
20 BP 1623 Abidjan 20.
Tel : (225) 224 - 22404481
Fax : (225) 22404482
E-mail: abidjan@africa-re.com

Subsidiary Filiale

Mauritius

One Cathedral Square,
Mezzanine level,
Pope Henessy Street
Port Louis
Mauritius
Tel: (230) 210-0795
Fax: (230) 210-2496
E-mail: p.louis@africa-re.com

Cairo

38c, Mansour Street Abdeen
Cairo, Egypt
Tel: (20-2) 2792-4020
Fax: (20-2) 2792-4030
E-mail: cairo@africa-re.com

African Reinsurance Corp. (South Africa) Ltd

2nd Floor (West Wing)
Oakhurst Building 11-13, St Andrews Road,
Parktown 2193, Houghton 2041,
Johannesburg
Tel: (27-11) 484-3764/1970/1606
Fax: (27-11) 484 - 1001
E-mail: africare@aficare.co.za



LE REASSUREUR AFRICAIN

PUBLIE PAR

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

COMITE DE REDACTION

DIRECTEUR DE PUBLICATION

Bakary Kamara

MEMBRES

Alain Ravoaja
Ken Aghoghovbia
Mamadou Diallo
Sunday J. Udoh

TRADUCTEURS

Mamadou Diallo
Sunday J. Udoh
Roger Bong Bekondo
Ekereobong Ekpenyong
Alexandre Noé Penda

SAISIE & COMPOSITION

Patricia Amouzou (Née Beguy)

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

SOMMAIRE

22ème Edition, Juin 2008

Fondé en 1987

Page

4 EDITORIAL

5 ASSURANCE ET REASSURANCE

5 Takaful Concepts et Pratique

Par Zainal Abidin Mohd. KASSIM, Directeur Général
Mercer Zainal Consulting.

**13 S'adapter à l'Evolution de L'Industrie de l'Assurances/
Réassurances**

Par Elizabeth AMADIUME, Directrice Régionale, Africa Re Maurice

**21 L'Importance des Marchés Régionaux de la Réassurance
pour l'Industrie de l'Energie**

Par Ken AGHOGHOVIA, Directeur - Afrique de l'Ouest
Anglophone et Risques Spéciaux, Africa Re Lagos

27 GESTION ET FINANCE

**27 Rôle et Importance des Agences de Notation dans le
Secteur des Assurances**

Par Ibrahim IBISOMI, Sous-Directeur, Finances et Comptabilité,
Africa Re - Nairobi.

35 PRESENTATION DE MARCHÉ

35 Le Marché Régional de l'Assurance/Réassurance

Par George OTIENO, Directeur Régional, Africa Re - Nairobi

**53 Nouveaux Développements sur le Marché Ivoirien de
l'Assurance et Perspectives de l'Après-Crise**

Par Jean-Baptiste KOUAME, Directeur Général, CICA -RE

68 NOUVELLES DES REGIONS

LES SAISONS PASSENT MAIS NE SE RESSEMBLENT PAS

Bakary KAMARA

Directeur de Publication

Après les événements du 11 septembre 2001 et la crise financière de 2002, l'industrie des assurances en général et le sous-secteur de la réassurance en particulier, ont connu un cycle haussier exceptionnellement long (2002 – 2007), à la différence de la précédente période qui a vu les taux, conditions et termes s'affaïsser durablement (1995 – 2001).

Si par le passé, les praticiens de l'assurance ne tiraient pas des leçons des situations qui voyaient leurs exploitations dangereusement menacées par le laxisme en matière de souscription, ils semblent à présent opter pour une certaine prudence, même dans les moments d'intense compétition.

Aussi, l'un des auteurs de cette vingt deuxième édition du « Réassureur Africain » s'est voulu narrateur en rappelant les différentes étapes de l'évolution de l'industrie mondiale des assurances, avec un accent particulier mis sur l'Afrique et le comportement plus rigoureux et plus professionnel des souscripteurs.

Le rôle des réassureurs régionaux dans le secteur énergie nous a paru être d'un intérêt certain au moment même où le prix de l'or noir grimpe vers des sommets jamais égalés, tandis que notre continent devient un pôle d'attraction pour les pétroliers du monde développé et même ceux des pays émergents (Chine, Inde et Malaisie). La performance économique enregistrée par l'Afrique en 2007 (5,7% de croissance du P.I.B), qui elle-même est assise sur le renchérissement des matières premières, atteste de la sagacité du jugement qui prédit pour cette



région, un développement durable au cours de ce siècle. Certes l'inflation qui atteint l'ensemble de l'économie mondiale fragilise un peu plus le continent, mais il n'en demeure pas moins que les bonnes perspectives envisagées devraient être confirmées, offrant ainsi aux assureurs africains des opportunités de croissance substantielle, eux qui ont été les seuls opérateurs à progresser de 12,5% en 2006.

C'est aussi dans cette optique évolutive que s'inscrit l'assurance islamique (takaful) qui, avec

quelques 5 milliards \$EU de cotisations, est appelée à se développer pour atteindre en une décennie le triple voire le quadruple de ce chiffre d'affaires (15 à 20 milliards \$EU), d'où l'intérêt et la pertinence de la notation interactive.

Certains spécialistes de l'opinion financière qui ont perçu le gisement d'affaires que représente ce créneau ont choisi de forger des outils d'évaluation des opérateurs du takaful et du retakaful.

Aussi, l'Africa Re, à l'instar des méga-réassureurs, a décidé de mieux se positionner afin d'offrir ses services aux assureurs islamiques de l'Afrique et d'ailleurs, en espérant que la charge éthique qui sous-tend la démarche des opérateurs de ce sous-secteur le préservera des louvolements et errements de l'assurance traditionnelle, qui ont pour noms concurrence effrénée, tarifs inadapés, conditions et termes exorbitants etc.

Je vous souhaite une lecture fructueuse.

TAKAFUL – CONCEPTS ET PRATIQUE

Par

Zainal Abidin Mohd. Kassim, BSc., FIA, ASA

Directeur Général de Mercer Zainal Consulting.

Kuala Lumpur

Malaisie

Le risque et l'assurance classique

Le dictionnaire Oxford définit le risque comme étant « l'exposition à un danger ou à une perte ». C'est ainsi que les biens d'un individu peuvent être exposés au risque. Toutefois, on peut distinguer deux types de risque, à savoir le risque spéculatif et le risque pur.

On parle de risque spéculatif lorsqu'il y a possibilité de gain ou de perte en cas de survenue d'un événement. Le jeu de hasard est un exemple

de risque spéculatif où, au jet d'un dé par exemple, le joueur peut gagner ou perdre de l'argent. Il en va tout autrement du risque pur en ce sens que la survenue de l'événement anticipé ne peut donner lieu qu'à des pertes. Le vol d'un véhicule est un exemple de risque pur car il ne peut être que synonyme de perte pour le propriétaire. L'assurance est donc, du point de vue de l'assuré, un contrat d'indemnité. L'assureur s'engage à indemniser l'assuré en cas de survenue d'une perte en lui payant l'équivalent monétaire de la perte subie. L'assuré ne tire aucun gain de la perte survenue dans la mesure où la somme assurée ne fait que le ramener à la situation financière dans laquelle il se trouvait avant la perte. Il s'ensuit que dans la perspective de l'assuré, l'assurance n'est pas un jeu de hasard. Pour le musulman, ce n'est pas pour cette raison que l'assurance classique n'est pas conforme à la Fiqh (la jurisprudence musulmane).

Toutefois, l'assuré n'est qu'une partie de l'équation. En effet, il n'y a assurance qu'en présence d'un assuré et d'un assureur. L'assureur constitue son capital et détermine le niveau de la prime. Par ailleurs, s'il souscrit des risques, c'est pour faire des bénéfices. En conséquence, du point de vue de l'assureur, il ne s'agit pas d'un risque pur, mais d'un risque spéculatif. Grâce à l'utilisation méticuleuse des statistiques et à la réassurance (qui permet d'éclater le risque), le risque spéculatif est ramené à la taille du



capital disponible. La compagnie d'assurances met son capital en péril en cas d'inadéquation de la prime ; elle peut enregistrer des gains financiers ou des pertes à l'expiration du contrat d'assurance. Une des pommes de discorde entre la Fiqh et l'assurance classique est que cette dernière comporte un risque spéculatif.

L'assurance est également une des rares transactions où les "frais" (c'est-à-dire la prime) sont payés avant que le service (le règlement du sinistre) ne soit fourni. Le

produit des placements, c'est-à-dire le revenu généré par le placement des primes avant que la compagnie n'ait besoin de ces dernières pour payer les sinistres, constitue d'ordinaire une proportion non négligeable des revenus de l'assureur. Le produit des placements peut aider en partie à payer les sinistres. Les primes sont généralement investies auprès des banques et dans des obligations porteuses d'intérêts. Ces intérêts (« riba ») constituent une autre pomme de discorde entre la Fiqh et l'assurance classique.

Takaful

Pour être conforme à la Shariah, toute transaction commerciale doit obéir aux restrictions suivantes:

- (i) Eviter le "Riba" (intérêts)
- (ii) Eviter le "Gharar" (incertitude)
- (iii) Eviter le "Maysir" (jeu de hasard)
- (iv) Eviter les investissements qui sont "haram" (interdits) par l'Islam, c'est-à-dire relatifs aux jeux de hasard ainsi qu'à la production de l'alcool et du tabac.

Le contrat d'assurance n'échappe pas à ces restrictions.

Si la plupart des musulmans n'ont aucun mal à comprendre pourquoi la Sharia proscrit le Riba, le Maysir et d'autres formes d'investissement, l'interdiction qui frappe le Gharar appelle quelques explications. En effet, le mot « Gharar » peut s'entendre au sens d'incertitude et, par extension, de transfert du risque. Il ressort nettement de la jurisprudence musulmane que les transactions doivent être transparentes et leur objet clair. Ainsi, la vente d'un veau pas encore né ou du poisson encore dans l'eau (c'est-à-dire une prise incertaine) est strictement interdite. Une telle transaction comporterait une forte dose d'incertitude et, même lorsqu'elle se réaliserait, le risque (avortement de la vache ou naissance d'un veau souffrant de malformation ou encore prise insuffisante) serait transféré du vendeur à l'acheteur. On ne saurait éviter le Gharar en assurance, pas plus qu'en Takaful d'ailleurs. Le paiement de la prime donne droit à une indemnité en cas de perte subie par l'auteur du paiement. Non seulement le risque assuré pourrait ne pas être frappé par un sinistre, mais encore les pertes monétaires pourraient ne pas être déterminées avec certitude si le sinistre venait à survenir. Le Gharar est donc partie intégrante de l'assurance et du Takaful. C'est pour cette raison que le concept de Tabarru est introduit en Takaful. Le Tabarru est un contrat à titre gratuit. Le mot peut être littéralement traduit en anglais par « don ». L'utilisation qu'on fait d'un don n'est pas forcément soumise à des conditions strictes. D'où la présence du Gharar dans un contrat islamique acceptable.

Le Islamic Fiqh Academy, émanation de la réunion de l'Organisation de la Conférence Islamique qui s'est tenue en décembre 1985 à Jeddah (Arabie Saoudite), s'est réuni pour examiner tous les types et formes d'assurance disponibles. Après d'intenses travaux, les participants à la réunion décrétèrent que l'assurance au moyen du concept de coopérative (qui a pour fondement le Tabarru et la coopération) est acceptable au regard de la loi islamique.

Dans une coopérative, l'assuré est également l'assureur, et le risque spéculatif est supprimé. L'excédent des sinistres sur les primes doit être résorbé par le paiement de primes additionnelles par les participants ou par un prêt collectif fondé sur des prévisions d'excédent technique, tandis que tout excédent des primes sur les sinistres peut être remboursé sous forme de partage d'excédent.

Les débuts du Takaful

Le Takaful est très récent dans l'histoire de l'Islam, encore que d'aucuns évoquent la pratique du paiement du « prix du sang » pour les cas de meurtre au temps du Prophète en tant que précurseur du Takaful moderne. En effet, dans certains pays islamistes tels que l'Égypte et la Turquie, les spécialistes de la Sharia (universitaires qui ont une bonne connaissance de la fiqh) ont statué qu'en l'absence de toute alternative conforme à l'Islam, l'assurance islamiste est acceptable pour les musulmans en ce sens qu'elle fait davantage de bien que de mal et, à ce titre, est donc bénéfique pour la société. Toutefois, l'Islam étant une religion très « personnelle » (les Sunnites qui constituent la majorité des Musulmans dans le monde n'ont pas de chef suprême qui puisse statuer sur des questions litigieuses), cet argument pourrait ne pas suffire à convaincre nombre de musulmans à accepter l'assurance classique, ce qui explique en partie le faible niveau de pénétration de l'assurance dans le monde musulman.

Les transactions commerciales conformes à la sharia devrait refléter l'un des contrats islamiques types disponibles. Le simple fait de préciser le type de contrat suffit à renseigner sur les droits des parties à la transaction. Par exemple, les contrats de type "Mudharabah" font intervenir deux parties, à savoir:

- le « Mudharib » - l'entrepreneur, le partenaire de travail ; et
- le « Rabbal Maal » - le pourvoyeur de capital, l'investisseur.

Dans une transaction commerciale de type Mudharabah, le pourvoyeur de capital met le capital à la disposition d'une entreprise tandis que l'entrepreneur apporte son expertise. Les bénéfices éventuels sont répartis entre les deux parties dans des proportions convenues à l'avance. Les traits distinctifs de ce type de contrat sont les suivants:

- (i) Les pertes éventuelles sont supportées exclusivement par le pourvoyeur de capital;
- (ii) L'entrepreneur ne peut imputer ses dépenses personnelles à l'entreprise.

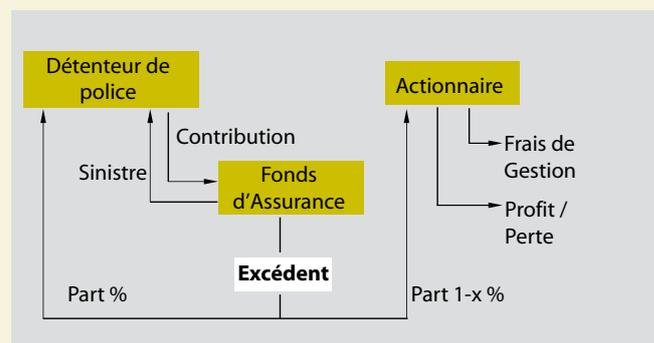
Ainsi, bien que les pertes soient entièrement supportées par le pourvoyeur de capital, l'entrepreneur n'est pas

à l'abri de toute perte en ce sens qu'il ne disposerait d'aucune source de revenu pour financer ses dépenses si l'affaire était foireuse.

La première compagnie Takaful a vu le jour au Soudan en 1976. En réalité, elle était gérée comme une coopérative en dépit de l'existence d'un capital constitué par les actionnaires. Le capital était modeste et passait purement et simplement pour être un obstacle statutaire. Toutes les dépenses étaient imputées aux assurés qui étaient représentés au conseil d'administration, encore qu'ils n'eussent probablement aucune part au capital social de la compagnie. Conformément aux pratiques en matière de coopérative, tous les bénéfices techniques étaient retenus par les assurés et pouvaient servir à réduire le niveau des primes. Il n'y a pas longtemps, les compagnies Takaful ont été autorisées à avoir un contrat Mudharabah distinct sur l'investissement des fonds des assurés. Ainsi, les actionnaires ont droit à une proportion des produits de placements éventuels du Fonds Takaful. Du point de vue des actionnaires, il était difficile de parvenir à un rendement du capital satisfaisant sans cette mesure.

La première compagnie Takaful de Malaisie a adopté le contrat Mudharabah et l'a adapté au secteur des assurances. Les primes étaient considérées comme étant un capital et étaient payées au fonds Takaful tandis que, loin d'être imputés au Fonds Takaful, les frais de gestion encourus par l'assureur étaient supportés par les fonds propres. Les « bénéfices » étaient calculés à la clôture de l'exercice après le paiement des sinistres et la constitution de réserves suffisantes. Par la suite, ces bénéfices étaient répartis entre les actionnaires et les assurés dans des proportions définies à l'avance. Il s'agit là d'un modèle particulièrement difficile pour une compagnie naissante qui doit faire face à de lourdes dépenses initiales.

Diagramme 1: Le modèle Mudharabah en Malaisie



N.B.: L'excédent comprend et les produits de placements et les bénéfices techniques.

Bien qu'il soit particulièrement difficile, notamment pour la branche Vie (appelée "famille"), le modèle a été un succès en Malaisie en partie parce qu'il n'existait qu'une seule compagnie Takaful dans le pays depuis 10 ans environ. Une autre raison de ce succès est que la compagnie souscrivait également des affaires dans la branche IARD.

Modèle certes difficile pour le Takaful Famille, le Mudharabah a donné des résultats assez probants dans la branche générale (dommages corporels). La clé de répartition des bénéfices dans la branche Dommages Corporels est d'ordinaire de 50/50 (contre un ratio courant de 30% pour les actionnaires et 70% pour les assurés dans la branche Famille). Toutefois, la part des actionnaires peut être plus importante. Il convient de relever que les compagnies Takaful en Malaisie sont composites, ce qui leur a permis de faire face aux charges à un rythme plus rapide que si elles ne souscrivaient des affaires que dans la branche Famille.

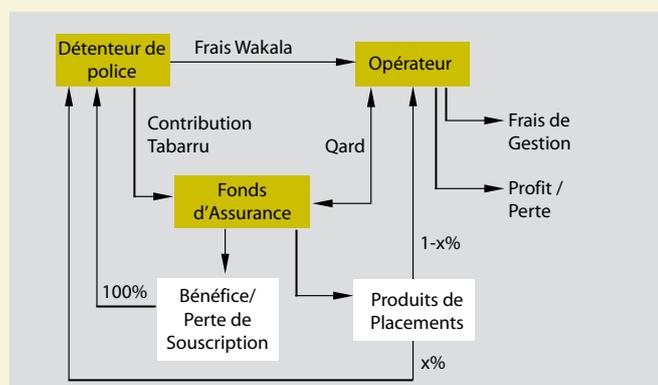
Evolutions subséquentes du Takaful

Une des grandes évolutions mondiales dans le domaine du Takaful est l'émergence d'une quasi-norme en la matière. Cette évolution tient à ce que l'on considère désormais que le Takaful est composé de deux sortes d'activité, à savoir la souscription et la gestion de l'actif.

S'agissant de la souscription, l'on a reconnu que des contrats de gestion (ou wakala) seraient appropriés. Dans le cadre de ce type de contrat, l'opérateur (la compagnie Takaful) perçoit des frais pour la gestion du volet souscription de ses activités. Tous les bénéfices ou

pertes techniques sont imputés aux assurés (appelés participants). Pour ce qui est du volet gestion des fonds, la compagnie peut adopter soit le même contrat wakala (auquel cas des frais sont prélevés en pourcentage de la valeur des fonds gérés), soit le contrat Mudharabah. Dans ce dernier cas, au lieu de percevoir des commissions, l'opérateur participe aux produits de placements (et non aux pertes correspondantes). A l'heure actuelle, 7 des 9 compagnies Takaful qui opèrent en Malaisie appliquent le modèle du wakala sous une forme ou sous une autre. L'une des 2 compagnies restantes a également annoncé son intention d'emboîter le pas aux autres.

Diagramme 2: Le modèle générique du Wakala, avec une participation aux investissements de type Mudharabah.



Note: En Malaisie, certains opérateurs participent également aux bénéfices techniques (et non aux pertes techniques), sur la base d'une compensation à valeur incitative.

Takaful – Le rôle du capital

Il n'est pas aisé d'évoquer le rôle du capital en Takaful. En effet, les compagnies Takaful en Malaisie doivent se plier aux mêmes exigences en matière de capital (encore

que pas encore aux mêmes exigences de solvabilité) que les compagnies classiques. Un des rôles majeurs du capital est de servir de prêteur aux Fonds Takaful (qui sont physiquement distincts de l'actif des actionnaires) en cas d'insolvabilité desdits fonds du fait d'une sinistralité ou de placements volatiles ou défavorables. Les prêts consentis par le capital (appelés Qard Hassan) sont sans intérêts et constituent une charge prioritaire sur tout excédent futur des Fonds Takaful jusqu'à leur remboursement intégral.

Quoiqu'ils n'aient aucune part aux pertes, les opérateurs ont intérêt à veiller à la bonne solidité financière du Fonds Takaful, ce d'autant plus que le Qard, qui constitue un prêt aux actionnaires, finirait par être passé en pertes et profits et partant, ne serait plus jamais recouvré si le Fonds Takaful demeurait dans une position déficitaire.

Le capital doit générer des intérêts, faute de quoi il n'y aurait plus d'investisseurs. En conséquence, les frais de gestion (wakala) et le ratio de participation aux bénéfices (Mudharabah) doivent être fixés de manière à pouvoir assurer le paiement des intérêts sur le capital nécessaire à un taux de rendement approprié et non à un taux qui permette tout simplement de faire face aux dépenses de fonctionnement de la compagnie. Le capital économique doit être fixé à un niveau conforme aux exigences du modèle choisi.

Le Takaful – Comparaison avec l'assurance classique

Il n'est pas sans intérêt de comparer le Takaful à l'assurance classique. Tel est le propos du tableau ci-dessous qui met en lumière les principaux traits de l'une et de l'autre forme d'assurance.

ASSURANCE ET REASSURANCE

Comparaison entre l'assurance classique et le Takaful

Thème	Assurance classique	Takaful
Nature du contrat entre l'assuré et les actionnaires	<p>Contrat d'assurance par lequel, pour une considération (appelée prime), les actionnaires acceptent d'indemniser les assurés en cas de pertes futures découlant d'un accident ou d'autres calamités. Il y a transfert du risque de l'assuré aux actionnaires pour l'objet assuré.</p> <p>Toutes les dépenses sont supportées par la prime payée par les assurés.</p>	<p>Contrat de gestion d'une affaire Takaful au nom des assurés. Les contrats les plus courants sont le contrat d'agence (wakala) et le contrat mudharabah.</p> <p>Parce qu'il s'agit d'un contrat de gestion, toutes les dépenses de gestion sont imputées aux actionnaires et non aux assurés. (Il existe une nette distinction entre l'actif des assurés et celui des actionnaires.)</p> <p>Il n'y a pas de transfert du risque de l'assuré aux actionnaires.</p>
Partage des bénéfices et des pertes entre les assurés et les actionnaires	<p>Assurance à prime fixe</p> <p>Lorsqu'il est précisé que le contrat n'est pas un contrat en participation, la prime devient immédiatement un élément de l'actif des actionnaires tandis que les dépenses éventuelles liées à un sinistre futur s'insèrent dans leur passif. Les pertes et profits sont entièrement imputés aux actionnaires.</p> <p>Dans le cas d'un contrat en participation, il y a partage des bénéfices entre les assurés et les actionnaires. Toutefois, les pertes sont entièrement supportées par les actionnaires.</p> <p>Assurance mutuelle</p> <p>Les pertes et profits sont répartis entre les assurés en vertu d'un contrat.</p>	<p>Les assurés conviennent de partager les risques. Les assurés sont à la fois assurés et assureurs. Les pertes et profits sont entièrement partagés par les assurés au moyen des primes accumulées.</p> <p>Pour faire face à la question du gharar en Takaful, la prime (appelée contribution en Takaful) est payée en tant que tabarru' (don).</p> <p>Les assurés ne sont pas propriétaires du Fonds Tabarru.</p>

ASSURANCE ET REASSURANCE

Thème	Assurance classique	Takaful
Investissements	Le placement des fonds des assurés et des actionnaires n'est pas régi par la Sharia. Les placements comprennent des instruments porteurs d'intérêts et des prises de participation dans des affaires interdites par la Sharia.	Tous les placements (des fonds des assurés aussi bien que des fonds des actionnaires) sont conformes à la Sharia.
Gouvernance	Il existe un Directeur Général et un Conseil d'administration pour les sociétés d'assurances à prime fixe.	Outre le Directeur Général et le Conseil d'administration, il existe un Conseil Consultatif de la Sharia chargé de veiller au respect de la Sharia.
Conditions énoncées dans les polices	Régie par le droit du travail et soumise à la réglementation (ex : obligation de traitement équitable aux assurés au Royaume-Uni).	Les conditions de la police doivent être claires et transparentes et conformes à la Sharia (des questions telles que celle de savoir si telle ou telle police est équitable pour l'assuré peuvent se poser de temps en temps dans le cadre de la Sharia)
Garanties	Les contrats d'assurance s'accompagnent ordinairement de certaines garanties qui sont souscrites par l'assuré. En général, ces garanties visent à s'assurer que la prime payée est suffisante pour payer tous les sinistres et supporter toutes les dépenses. Pour ce qui est des produits d'épargne, il peut être exigé un taux de rendement sur investissement minimum.	Pas de garantie, mais un simple engagement des assurés de payer un tabarru suffisant pour payer les sinistres. Les actionnaires peuvent être invités à contribuer au financement du déficit du Fonds Takaful au moyen de prêts sans intérêts qui seraient remboursés grâce à des excédents futurs du Fonds Tabarru.

Retakaful

A la nécessité pour le passif de s'appuyer sur un actif conforme à la Sharia, vient s'ajouter l'impératif d'une version de la réassurance respectueuse de la Sharia.

La différence entre la réassurance et le Retakaful est que la réassurance est un moyen d'atténuer la sinistralité des actionnaires tandis que le Retakaful constitue un partage efficace du risque entre les participants au Fonds Takaful dans la mesure où les actionnaires, par essence, ne souscrivent pas, mais gèrent les risques dans le Fonds Takaful au nom des participants.

A titre d'exemple, le remboursement d'un excédent de réassurance ne tient couramment compte que de la sinistralité du portefeuille réassuré, et l'excédent est retourné à la compagnie de réassurance (en l'occurrence aux actionnaires). En matière de Retakaful, l'excédent est déterminé par la sinistralité du fonds retakaful en sus de celle du portefeuille (c'est-à-dire du fonds Retakaful), et l'excédent est retourné aux participants.

Le Takaful n'est-il conçu que pour les musulmans?

Que non. Le Takaful est une autre forme d'assurance. C'est un produit au même titre que ceux de l'assurance classique qui dérivent naturellement de l'assurance Vie ou des polices d'assurance mixte classiques. Le Retakaful peut être pratiqué par tous, sans restriction aucune.

Le Takaful s'accommode bien de participants non musulmans. A titre d'exemple, en Takaful et pour les musulmans, la police peut prévoir que le produit du décès d'un participant (la somme assurée) doit être distribué conformément au droit successoral musulman. Toutefois, cette disposition ne s'applique pas si le participant est un non musulman. Le produit du Takaful est alors destiné à un bénéficiaire désigné.

Les traits distinctifs du Takaful – tels que la transparence de la documentation sur les produits, le principe inhérent de la distribution des bénéfices aux participants, les restrictions sur les investissements socialement responsables (interdiction des jeux de hasard et de toute activité en rapport avec l'alcool) – peuvent être attrayants pour un marché des « investissements éthiques » de plus en plus actif qui n'est pas défini par

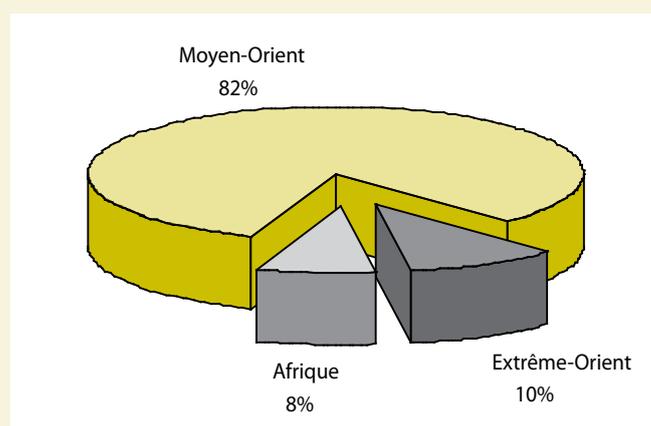
des considérations religieuses.

On estime que 20 à 30% des participants au Retakaful en Malaisie sont des non musulmans ; ces derniers représentent plus de 40% de la population du pays.

Takaful - Perspectives

A l'heure actuelle, les marchés les plus actifs sont le Moyen-Orient, l'Afrique du Nord et l'Asie du Sud-Est. En 2005, la contribution brute totale du Takaful s'est établie à 4,3 milliards \$EU, la part la plus importante revenant au Moyen-Orient, avec un taux de croissance annuel historique qui varie entre 15 et 20%. Ces chiffres tranchent avec le marché potentiel du Takaful estimé à 20 milliards \$EU dans la région.

Diagramme 3: Contribution du Takaful par région en 2005



Une analyse approfondie qui prendrait en considération non seulement la population musulmane des différents pays, mais aussi le pouvoir d'achat et la propension de cette frange de la population à acheter des produits d'assurance pourrait montrer que l'Europe de l'Ouest et les Etats-Unis constituent un marché lucratif pour le Takaful.

Conclusion

Le Takaful n'est pas qu'un simple problème de nomenclature ; il n'est pas la traduction arabe de l'assurance classique. C'est un nouveau produit à part entière.

Le Takaful a un rôle important à jouer dans la finance et l'investissement islamiques. L'interdiction du Riba restreint actuellement le rôle des banques islamiques

dans le financement des affaires. Le problème à résoudre, c'est celui du déséquilibre entre l'actif et le passif. Les banques reçoivent les dépôts à court terme. Que l'Islam pose le risque comme condition nécessaire pour qu'il y ait des bénéfices tout en interdisant le Riba signifie que le passif des banques islamiques sera à long terme en ce sens que les banques se serviront effectivement des fonds des dépositaires pour faire des investissements.

Du fait du déséquilibre entre les dépôts et les investissements, nombre de banques islamiques se sont résignées à jouer un rôle comparable à celui des banques d'investissement, et non des banques commerciales. Or, les masses brassent des fonds, et l'accumulation de sommes modestes dans un grand nombre de comptes

donne lieu à des montants importants. Les musulmans sont 1 milliard de personnes dans le monde. Le niveau de l'investissement et des financements est généralement faible dans le monde musulman dont la proportion de jeunes est considérable et où le pouvoir d'achat et le potentiel d'épargne sont en hausse.

Il découle de tout ce qui précède que le potentiel d'épargne et d'investissement est énorme. En effet, dûment développés et commercialisés, les produits du Takaful peuvent exploiter ce potentiel. Ici, l'actif et le passif s'équilibrent. L'épargne au moyen du Takaful Famille pour la retraite constituerait un précieux pool de fonds à long terme disponibles pour des investissements judicieux.

S'ADAPTER A L'EVOLUTION DE L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE/ REASSURANCE

Par

Elizabeth Amadiume

Directrice Régionale, Africa Re Maurice

Je suis de ceux qui pensent que la vie serait ennuyeuse si l'on n'était constamment appelé à surmonter des difficultés. Il s'ensuit, à la lumière de l'actualité dans le secteur des assurances/de la réassurance, que chaque instant est sans doute riche en événements que je me ferai le privilège de rappeler à l'intention de ceux à qui ils auraient échappé.

Ces deux dernières décennies en effet, les professionnels des assurances et de la réassurance ont dû faire face à plusieurs défis, notamment l'accentuation de la concurrence, l'exposition aux catastrophes, la réglementation et le contrôle, en particulier aux exigences en matière d'adéquation du capital dans le cadre de Solvency II pour le marché de l'Union Européenne, exigences qui sont conçues pour rationaliser les opérations et offrir à tous des chances égales. A ces défis, on pourrait ajouter la nécessité de se conformer aux normes comptables telles qu'elles sont édictées par l'International Financial Reporting Standards et qui visent à uniformiser les normes comptables ainsi que les questions liées à la transparence et à la communication d'informations. Dans le même temps, les assureurs et réassureurs se devaient de porter toute l'attention voulue aux exigences de clients plus avertis dont le nombre ne cesse de croître tout en veillant à mettre en place des clauses de compétence juridique et d'arbitrage appropriées et à les énoncer clairement dans les polices. A cette liste, viennent se greffer les questions de gouvernance d'entreprise soulevées par les agences de notation. Pour relever ces défis constants, le secteur des assurances et de la réassurance doit s'appuyer de plus en plus sur les technologies de l'information.

Pour mémoire, la réassurance est apparue plus tôt en Europe continentale qu'en Grande-Bretagne. Cette situation a persisté jusqu'à la fin du 19^{ème} siècle, voire à l'éclatement de la Première Guerre mondiale en 1914.



Au début de la Première Guerre mondiale, la Loi de 1914 sur l'Entente avec l'ennemi rendit automatiquement nulle et de nul effet toute prétention relative à une couverture en Allemagne, dans l'Empire Austro-hongrois et en Belgique. La nécessité étant la mère de l'invention, les compagnies britanniques commencèrent à se tourner vers le marché intérieur, et les opportunités offertes par le vide créé en Europe continentale leur permit d'acquérir un volume de traités dans la branche incendie qui

s'avérera être profitable jusqu'à la Grande Dépression. D'autres facteurs contribuèrent à faire de Londres un marché international de la réassurance dont on ne saurait parler sans faire allusion au marché du Lloyd's.

Beaucoup d'eau a coulé sous le pont depuis l'avènement du marché du Lloyd's ; et si Londres peut encore se targuer d'être un marché cinq étoiles, d'autres centres ont vu le jour, tels que ceux des Bermudes et de Singapour. Toutefois, la concurrence semble n'en être qu'à sa phase embryonnaire dans la mesure où les forces ne cessent de s'équilibrer dans le monde, la Chine et l'Inde ayant à peine émergé avec un énorme potentiel. Il y a eu des gagnants et des perdants en fonction de la perspective que l'on adopte. Autrement dit, ceux qui doivent faire face à une vive concurrence dictée par la présence d'un grand nombre d'acteurs sur le marché sont favorables à la réduction des taux pour retenir ou souscrire des affaires. Bien entendu, le lecteur n'est pas partie à ce jeu contrariant, lui qui se plie volontiers aux règles du jeu en tout professionnalisme et se fonde sur l'adéquation de la prime pour accepter les risques. Pourtant, il y a quelques mois, lorsque nos chiffres passaient en deçà des prévisions, nous nous posions des questions sur la loyauté de nos clients et commençons à rabaisser les normes professionnelles: c'est le cycle baissier qui profite à l'assuré tant qu'il dure. Pour ceux

qui ne nous croiraient pas, en particulier s'ils opèrent à partir de l'Afrique ou de l'Asie, il suffirait de se rappeler les événements du 11 Septembre et ce qu'ils leur ont coûté en matière de renouvellement des traités et des programmes de rétrocession sur le marché mondial en dépit de leur bonne situation comptable et du fait que les événements en question étaient tout à fait sans rapport avec leur compagnie ou leur marché. Comme si cela ne suffisait pas, les souscripteurs se sont soudain rappelés leurs manuels de souscription qu'ils ont actualisés en les enrichissant d'exclusions et de conditions. Tout se passe comme si l'on avait oublié la nature mondiale des assurances/de la réassurance, et la mauvaise fortune de quelques-uns est amortie par la bonne fortune du plus grand nombre.

Les obstacles à surmonter et les variations de l'environnement obligent les acteurs du secteur à revoir leurs options. A ce sujet, quiconque suit l'actualité dans le secteur pourrait se rappeler l'incidence qu'ont eue les réformes politiques et économiques des années 90 qui ont donné lieu à la libéralisation, à la privatisation et à la mondialisation, phénomènes encore à la mode aujourd'hui.

En Afrique, la majorité des pays ont libéralisé leur secteur des assurances et de la réassurance, et la plupart des compagnies publiques sont aujourd'hui entièrement ou partiellement détenues par des acteurs privés. Une tendance comparable s'observe en Asie et en Europe de l'Est.

En Afrique

- Deux compagnies publiques nigérianes, en l'occurrence la National Insurance Corporation et Nigeria Re, ont été partiellement privatisées.
 - Madagascar a libéralisé son marché en 2006, ce qui a donné lieu à l'entrée de deux nouveaux acteurs sur le marché, à quoi il faudrait ajouter l'acquisition d'une agence par une compagnie mauricienne. Toutefois, les deux compagnies publiques ne sont pas encore privatisées.
 - La privatisation de la compagnie d'assurances publique des Seychelles a offert à une compagnie mauricienne l'occasion d'investir sur ce marché en y acquérant des parts.
 - En 2007, le Gouvernement kenyan a cédé 41% de ses parts à Kenya Reinsurance Corporation (Société kenyanne de réassurance) à la bourse locale. Toutefois, la compagnie continue de recevoir 18% de traités au titre des cessions légales.
- En septembre 2007, Egypt Re et Al Chark, deux compagnies égyptiennes, ont fusionné pour donner naissance à une autre compagnie publique, à savoir Misr Insurance, la nouvelle compagnie étant l'une des plus importantes de la région tant du point de vue de la prime que de celui de l'actif.
 - La Tanzanie a libéralisé son marché, même si la National Insurance Corporation reste détenue à 100% par l'Etat.
 - Depuis 1992, la part des Etats membres de l'Union Africaine dans le capital social de la Société Africaine de Réassurance, qui était de 100% à cette date, n'a cessé de se rétrécir, ne se situant aujourd'hui qu'à 50%, tandis que la Société reçoit 5% des traités au titre des cessions légales en provenance des compagnies qui opèrent dans les Etats membres.

En Asie et en Europe de l'Est

- La libéralisation tant attendue du vaste marché indien est intervenue en avril 2000 et a permis aux compagnies étrangères d'acquérir 26% des actions des compagnies locales. Le réassureur public, General Insurance Company, continue de bénéficier des cessions légales.
- A la fin de 1999 déjà, 15 compagnies d'assurances étrangères opéraient en Chine, à côté des compagnies publiques. Ce chiffre n'a cessé de croître, s'établissant à 43 à la fin de 2007, année au cours de laquelle le Lloyd's a lancé des activités de réassurance onshore en Chine. Dans le même temps, se poursuit l'opération de restructuration de la compagnie publique chinoise, China Re, qui devrait entrer en bourse en 2008.
- Le Vietnam National Reinsurance Co. (Vina Re) est aujourd'hui une société par actions où l'Etat demeure majoritaire. Néanmoins, dès l'adoption de la loi sur les investissements étrangers, les assureurs étrangers ont suivi les investisseurs au Vietnam. Au moment où nous rédigeons le présent article, le Ministère des Finances a accordé des licences à 22 compagnies dont certaines sont détenues à 100% par des étrangers.
- En 2003, l'autorité de contrôle de la Russie a publié

un rapport sur le développement et les réformes sur ce marché qui a connu des évolutions et la privatisation d'entités publiques dont des compagnies d'assurances.

Le marché brésilien, le plus vaste de l'Amérique latine, a été libéralisé en 2007, même si le nouveau cadre ne sera clarifié qu'en 2008. Même le National Association of Insurance Commissioners aux Etats-Unis envisage de modifier la réglementation qui exige une garantie pour les réassureurs non membres de l'Association. La libéralisation et la privatisation de nombre de marchés ont fait naître des opportunités pour les investisseurs locaux et leurs collègues étrangers désireux d'opérer hors de leurs frontières nationales.

Pour revenir au problème de la concurrence et de la stagnation, la solution serait sans doute de suivre l'air du temps et de diversifier les activités en usant de fusions et d'acquisitions. C'est là un moyen plus rapide d'accroître ses parts de marché ou de pénétrer un marché nouveau tout en tirant parti des économies d'échelle.

Ci-après quelques exemples de fusion et d'acquisition qui ont marqué les années 90:

- Dans le domaine des assurances: Commercial Union et General Accident (CGU)
- Dans le domaine de la réassurance: Employers Re & Frankona Re
- Chez les courtiers: Alexander Howden et Minet (AON)
- Dans les associations professionnelles: London International Insurance and Reinsurance Market Association (LIRMA) & Institute of London Underwriters (ILU) – International Underwriting Association (IUA)

Plus récemment en 2007, SCOR a acquis Converium et un groupe des Bermudes, en l'occurrence Validius Re, a repris Talbot Holdings. Quantité de compagnies locales en Europe de l'Est ont été acquises par de grands réassureurs directs d'Europe de l'Ouest tels que Axa, AIG Europe et Allianz. En Afrique de l'Est, la libéralisation du marché tanzanien a offert aux compagnies kenyannes l'occasion de se déployer sur ce marché. L'Afrique de

l'Ouest francophone a été le théâtre de pas mal de reprises par des compagnies françaises. Instrument financier vital, fusions et reprises semblent être promises à un bel avenir.

A la faveur de la concurrence actuelle, les acteurs prévoyants ont connu une expansion, assis qu'ils sont sur d'impressionnants actifs alléchants pour les gestionnaires de fonds et les gros capitaux qui demandent à être investis. En conséquence, les compagnies d'assurances et de réassurance ne cessent d'affiner leur gestion du risque, accordant la priorité à la maximisation de la capacité de rétention soit en s'appuyant sur des niveaux de rétention élevés pour les traités proportionnels, soit en couvrant les excédents de sinistre. On conviendra avec nous que le maître mot est la croissance, et toujours la croissance. D'où les augmentations de capital qui visent à permettre de souscrire davantage d'affaires, notamment des affaires plus importantes, dans la mesure où il va de soi que plus le niveau de rétention est faible, plus la proportion de la prime cédée est importante et moins grandes sont les chances de croissance. Ainsi se met au jour toute l'importance de l'audit du portefeuille en tant qu'outil qui permet de définir les domaines où l'exposition est la plus forte dans le but de rechercher les couvertures appropriées. Une fois de plus, quiconque suit l'actualité admettra qu'il est malaisé de trouver des couvertures pour des risques tels que les catastrophes naturelles, les actes de terrorisme, les pandémies et quelques risques spéciaux tels que la responsabilité civile en raison de l'insuffisance de la capacité existante pour ces risques. Rappelons deux événements à ce sujet:

- **Le terrorisme:** les attaques terroristes du 9 septembre 2001 contre le World Trade Center ont causé la mort de quelque 2 700 personnes et en ont blessé 1 000 autres environ, et la règlement du sinistre a donné lieu à de longues procédures judiciaires. Un règlement de l'ordre de 4,45 milliards \$EU a enfin été arrêté en 2007. C'est là, sans conteste, un exemple qui justifie la place que l'on fait ces derniers temps au concept de certitude en matière de contrat. Elle est révolue, l'époque où les modalités d'application concrètes des contrats étaient fixées bien après la signature de ces derniers, ce d'autant plus que cette pratique, couplée à une formulation équivoque, peut engendrer des conflits interminables et coûteux préjudiciables pour l'assuré, le courtier et l'assureur.

- **Les ouragans:** l'ouragan Katrina a engendré d'énormes pertes en vies humaines ainsi que des dégâts matériels estimés à 41,1 milliards \$EU.

Le besoin urgent de faire face à l'exposition aux catastrophes, en particulier sur les marchés où cette exposition constitue une menace réelle pour la santé des économies nationales et la survie du secteur des assurances et de la réassurance, a incité plusieurs marchés à rechercher des solutions propres au problème de la capacité. C'est ainsi que, s'agissant de l'exposition aux actes de terrorisme, Pool Re a vu le jour au Royaume-Uni en 1993 avec l'appui des pouvoirs publics en tant que compagnie de réassurance mutuelle agissant en dernier ressort. Pareillement, aux Etats-Unis, le Terrorism Risk Insurance Act (TRIA) a été adopté en 2002 pour fixer le cadre du règlement des sinistres liés aux actes de terrorisme, même si la version révisée de cette loi, qu'on a dénommée TRIREA, est une autre histoire.

Outre ces pools dignes d'être mentionnés, d'autres marchés tels que la France (Gareat), l'Allemagne (Extremus), l'Inde, le Népal, le Sri Lanka, l'Afrique du Sud et la Namibie ont conçu des programmes qui leur permettent de répondre à leurs besoins. En Afrique du Sud, au lendemain des émeutes de Soweto de 1976, les pouvoirs publics et le South African Insurance Association (S.A.I.A) ont conjugué leurs efforts pour créer en 1979 une compagnie d'assurances dénommée SASRIA. L'attaque terroriste avortée contre l'aéroport de Glasgow en juin 2007 demeure un de ces nombreux événements qui continueront à inciter les réassureurs à rechercher davantage de réponses et de stratégies de rechange au problème de la complexité des risques.

La gestion de l'exposition aux catastrophes devrait s'appuyer sur des informations plus fiables et, de plus en plus, sur les logiciels de modélisation des risques, même s'il n'aurait sans doute pas été indiqué d'évoquer le concept de modélisation des risques au tout lendemain de l'ouragan Katrina en ce sens que les estimations se sont situées nettement en deçà de la réalité. Toutefois, en dépit de cette déconvenue, la place faite à la modélisation des risques s'explique par le besoin de souscrire de meilleures affaires et de mieux gérer les risques liés aux différentes classes de catastrophe. La modélisation des risques est de nos jours l'outil qui donne la mesure la plus scientifique des risques de catastrophe.

Il existe une solution de rechange lorsqu'on ne dispose pas d'une capacité suffisante pour couvrir les risques de catastrophe sur le marché classique. En effet, on pourrait préférer recourir à de nouveaux produits sur le marché si l'on est au fait de l'actualité. Nous faisons allusion ici au transfert alternatif des risques (Alternative Risk Transfert – ART) qui met en action et la réassurance et les marchés financiers. N'ayant pas la prétention d'avoir des connaissances expertes en cette matière, nous laissons la question à l'appréciation du lecteur. Ajoutons tout simplement que la capacité fournie par ce marché est estimée à quelque 10 à 20% de la capacité du marché international de la réassurance. Selon les estimations de certains analystes, la valeur des obligations émises pour couvrir les risques de catastrophe atteindra les 6 milliards \$EU en 2007, soit une progression de 28% par rapport à l'exercice précédent.

Rappelons qu'il existe une troisième solution qui consiste à prendre son destin en main en créant sa propre captive. Sommairement définie, une captive est une compagnie d'assurances à objet spécial créée par une société mère pour couvrir les risques de cette dernière. Un bon ratio coûts/efficacité, la souplesse dans la gestion des risques et des sinistres et la disponibilité des couvertures/de la réassurance sont quelques-uns des avantages majeurs des captives.

Le nombre de captives ne cesse d'augmenter. En effet, il est passé de 1 000 en 1980 à 5 000 en 2006, et ces compagnies représentent plus de 10% de la prime mondiale. Ajoutons qu'il ne serait pas mal avisé de visiter l'une des cinq localités qui abritent le plus grand nombre de captives dans le monde, à savoir les Bermudes, les Iles Caïman, Vermont, Guernsey et les Iles Virginie.

Pour relever le double défi de la croissance et de la concurrence, les compagnies d'assurances/de réassurance doivent apporter la preuve de leur fiabilité. Aucun assureur/réassureur bien informé ne saurait prendre une décision importante sans chercher à savoir s'il appartient à la classe A ou à la classe B. Point de place donc pour les autres lettres de l'alphabet. Après tout, assureurs et réassureurs n'ont-ils pas fini par apprendre à compter avec les agences de notation ?

Les agences de notation tiennent un rôle important dans la détermination de la solidité financière des institutions. Autrefois, des agences de notation de renom telles que Standard & Poor's, AM Best, Moody's, etc., s'intéressaient

essentiellement au secteur bancaire. Il en va autrement aujourd'hui. Les agences de notation poursuivent plusieurs buts. Il importe pour les régulateurs, les investisseurs et les clients d'être informés du niveau des réserves détenues par les compagnies d'assurances et de réassurance. Au fil du temps, l'importance d'une bonne note de solidité financière a été reconnue dans un contexte de concurrence et pour la paix de l'esprit qu'elle procure aux clients qui se rassurent que leurs affaires sont dans de « bonnes » mains.

De toute évidence, les compagnies d'assurances et de réassurance se sont déjà rendu compte qu'elles ne peuvent guère croître si elles n'améliorent leur note de solidité financière. Mieux encore, quelle que soit leur solidité financière, la notation des compagnies qui opèrent sur les marchés en développement ou émergents ne peut excéder la notation souveraine pour la simple raison qu'on ne peut être plus royaliste que le roi, position qui, doit-on admettre, n'est pas sans fondements solides.

Evoquons – non sans plaisir – une autre évolution d'autant plus digne d'intérêt que la capacité de s'adapter à un environnement changeant demeure l'un des défis du secteur des assurances et de la réassurance. En effet, les progrès économiques de plus en plus marqués et les faits nouveaux qui interviennent au Moyen-Orient, en Asie centrale, en Europe et dans d'autres parties du monde à forte composante musulmane ont engendré la demande de produits financiers plus adaptés à cette composante de la population, c'est-à-dire des produits respectueux de la Sharia. Si la banque islamique y est en place depuis quelque temps, l'assurance islamique, après 25 ans d'existence aux Emirats Arabes Unis et au Soudan, gagne du terrain dans les parties du monde sus-évoquées et croît actuellement à un rythme de 10 à 20% par an. La part du Takaful dans la prime mondiale a été estimée à 3 milliards \$EU en 2006. Nombre de compagnies Takaful opèrent au Moyen-Orient, en Iran, en Turquie, en Malaisie, en Indonésie, au Soudan et au Sri Lanka. L'expansion des activités de la banque islamique et des institutions financières qui appliquent la Sharia servira de moteur au Takaful. Les compagnies d'assurances et de réassurance devraient sans doute tenir compte de cette évolution.

Pour la réputation du secteur, on se rappellera certainement l'ancien procureur général de l'Etat de New York, Eliot Spitzer, qui enclencha des procédures civiles

et pénales pour punir les auteurs de crime à col blanc, les actes de fraude commis par les sécurités et d'autres mauvaises pratiques. En 2004, des intermédiaires furent contraints de justifier leurs commissions sur les bénéfices éventuels et leurs surcommissions. L'enseignement qu'il convient de tirer de ces événements est que le monde des affaires devrait adopter les meilleures pratiques et des normes élevées en matière de gouvernance d'entreprise. Cette exigence a suscité une pression accrue sur les entreprises qui doivent désormais se doter des compétences voulues à leurs postes de direction et au sein de leur conseil d'administration. Comme on pouvait s'y attendre, la demande de couvertures responsabilité civile pour les administrateurs et les responsables des compagnies ainsi que pour les erreurs et omissions s'est accrue d'autant plus que ces personnes doivent répondre davantage de leurs décisions.

En conséquence, la communauté des assurances ne saurait se soustraire à toute responsabilité quant à la manière dont elle conduit ses affaires, ce d'autant plus que ses activités mettent en jeu des intérêts non négligeables des Etats, des clients, des actionnaires et du grand public. C'est là une question d'éthique qui n'échappe pas aux agences de notation, ce qui fait de la gestion du risque un concept de plus en plus inévitable pour les entreprises.

Pour conclure, rappelons la manière dont nous travaillions il y a quelques décennies. En effet, nos outils avaient pour nom la machine à dactylographier, le téléphone, le télex et, parfois, le fax. Dans le contexte moderne, la «révolution technologique» s'est imposée en tant qu'irremplaçable source d'informations interne et externe, et un euphémisme en fait. Les technologies de l'information sont actuellement un mode de vie et rétrécissent le monde à chaque innovation.

Le bogue de l'an 2000 a-t-il tiré la sonnette d'alarme ? La réponse, c'est qu'il n'y a eu ni crash aérien, ni dérèglement d'un système électronique de navire marin, de véhicule à moteur, d'équipements de laboratoire ou d'hôpital imputable au passage informatique à l'an 2000. En effet, ayant été prévenus plus d'une fois des conséquences du bogue informatique, toutes les entreprises ont pris des mesures pour mettre leur système à l'abri du phénomène. Le mérite en revient aux experts en technologies de l'information qui nous ont inondés de matériel et de logiciels informatiques. Les technologies de l'information sont un outil de démarginalisation qui a

libéralisé le savoir et dont le secteur des assurances et de la réassurance tire d'énormes avantages ; elles ont contribué à modifier les pratiques et procédures dans le secteur et amélioré la compétitivité grâce au commerce et aux services en ligne.

Rappelons-nous les premières tentatives telles que WIN, Rinet et Limnet qui visaient à mettre en place une salle de conférence électronique dans le cyber-espace à l'échelle du secteur et qui n'ont pas atteint la masse critique nécessaire. Ces efforts de collaboration en ligne se proposaient de promouvoir le recours au commerce électronique pour améliorer les services fournis aux clients, réduire les coûts de traitement et administratifs et favoriser autant que faire se peut la concurrence dans les échanges.

Bien que ces tentatives aient échoué, l'échange électronique de données s'est renforcé dans le secteur. On peut évoquer à ce titre l'exemple remarquable de la consolidation des bureaux administratifs des marchés du Lloyd's et de Londres en une compagnie dénommée Ins-sure et détenue à 50% par Xchanging, à 25% par le Lloyd's et à 25% par l'Association Internationale des Souscripteurs. En complément de ces efforts collectifs, les compagnies d'assurances et de réassurance renforcent leur capital de compétitivité en vue d'élargir leur clientèle au moyen de l'internet. Toutes ces évolutions portent à croire que la fin de la révolution informatique – dont aucune compagnie ne saurait rester à l'écart - n'est pas pour demain.

En conclusion, nous espérons avoir rafraîchi la mémoire au lecteur sur quelques événements majeurs qui ont contribué à façonner la conduite des affaires dans le secteur de la réassurance.

Pour ce qui est des marchés africains, en particulier des marchés de l'Afrique sub-saharienne, ils sont nombreux à s'arrimer aux évolutions actuelles, encore qu'à un rythme plus lent qu'ailleurs. Ainsi qu'il a été mentionné précédemment, la priorité a été accordée à la privatisation et à la libéralisation, suivies de mesures visant à renforcer les pouvoirs des autorités de régulation. Sous ce rapport, des pays tels que le Ghana, le Kenya, la Tanzanie ou l'Ouganda ont opté pour la création d'un organe indépendant. En conséquence, des changements notables ont été opérés qui ont pour nom la révision de lois sur les assurances qui remontent à un passé lointain, l'adoption de la gouvernance d'entreprise, de législations contre le blanchiment d'argent, d'exigences

en matière de capital fondées sur le risque, de règles en matière d'investissement, etc. Certains marchés sont devenus plus étroits mais plus fermes du fait de l'opération de recapitalisation lancée par les régulateurs. C'est notamment le cas au Nigeria où le nombre de compagnies est passé de plus d'une centaine à 49 à la fin de 2007. Un processus comparable est en cours au Kenya. Ces efforts ne vont pas sans donner lieu à quelques changements dont on pourrait évoquer la croissance de la production sur le continent en 2006, même si cette performance tient compte des résultats enregistrés en Afrique du Sud. D'après les chiffres de Swiss Re repris plus bas, la prime Vie a progressé de 21,6% (moyenne mondiale : 7,7%), contre 6,2% pour la prime IARD (moyenne mondiale : 1,5). La croissance de la branche Vie a été plus forte sur le continent africain que partout dans le monde, à l'exception de l'Asie du Sud et de l'Est. Quant à la branche IARD, le continent ne s'est fait devancer que par trois régions, à savoir l'Amérique latine et les Caraïbes, l'Europe centrale et de l'Ouest et l'Asie du Sud et de l'Est.

En ce qui concerne l'assurance islamique, bien qu'encore à sa phase embryonnaire en Afrique, elle est promise à un avenir radieux sur le continent en raison de la forte population musulmane de l'Afrique du Nord et de plusieurs autres pays africains. A cet égard, le sommet sur les finances islamiques qui s'est tenu à Maurice en décembre 2007 mérite d'être mentionné, ce d'autant plus que la gamme de services financiers offerts par Maurice devrait s'élargir lorsque la banque islamique se mettra en route dans l'île, ce qui devrait créer des opportunités pour le secteur des assurances et de la réassurance.

Le nombre croissant de compagnies qui se soumettent à une évaluation indépendante par des agences de notation témoigne du regain de transparence et de confiance sur les marchés africains. Avec des prévisions de croissance économique de 6,5% en 2007 contre 5,4% pour l'exercice précédent, les Etats africains prennent conscience que la stabilité politique, des politiques budgétaires saines et des systèmes judiciaires forts et indépendants sont des facteurs de croissance économique indispensables. Aussi est-il impérieux d'accomplir des progrès dans ces domaines.

Plus développé, le marché sud-africain s'adapte parfaitement aux nouvelles tendances mondiales et, à certains égards, est très compétitif et novateur. Doté

d'un marché financier évolué, le pays offre une foule d'opportunités en matière de transfert de risques, soutenu qu'il est par la présence d'une agence de notation locale, en l'occurrence Global Credit Rating. L'Afrique du Sud n'est pas à l'abri des risques naturels. En conséquence, les techniques de modélisation, qui constituent un outil de souscription indispensable sur

le marché, ne lui sont pas inconnues. Etant donné que la prochaine coupe du monde de football devrait être organisée dans le pays en 2010, le marché sud-africain innovera sans doute en créant une couverture contre l'exposition aux actes de voyouisme en football si les équipes dont les supporters sont connus pour de tels actes venaient à se qualifier pour la phase finale.

Croissance, pénétration et densité de l'assurance Vie par région

	Prime (en millions \$EU) 2006	Croissance réelle 2006	Part du marché mondial (En %) 2006	Prime En % du PIB 2006	Prime par Tête (en \$EU) 2006
Amérique	601 784	4,2	27,24	3,44	672,6
Amérique du Nord	572 860	3,8	25,93	3,95	1 731,8
Amérique latine et Caraïbes	28 923	14,1	1,31	0,98	51,3
Europe	940 586	12,4	42,57	5,30	1 119,6
Europe de l'Oues	927 431	12,3	41,98	5,95	1 862,9
Europe Centrale et de l'Est	13 154	19,2	0,60	0,64	40,3
Asie	602 266	3,6	27,26	5	154,6
Japon economies nouvellement industrialisées d'Asie	500 871	0,6	22,67	8,38	2 368,4
Asie du Sud et de l'Est	96 627	23,6	4,37	2,06	28,6
Moyen-Orient et Asie Centrale	4 769	5,3	0,22	0,34	15,8
Afrique	35 468	21,6	1,61	3,40	38,3
Océanie	29 214	6,1	1,32	3,36	896,3
Chiffre mondial	2 209 317	7,7	100	4,48	330,6
Pays industrialisés	2 033 051	6,6	92,02	5,53	2 026
Marchés émergents	176 266	21,1	7,98	1,42	31,6
OCDE	1 976 063	6,6	89,44	5,24	1 645
G7	1 609 706	6,8	72,86	5,66	2 225,7
UE, 15 pays	887 928	12,8	40,19	6,20	2 197,8
ALENA	579 674	4,0	26,24	3,78	1 320,1
ASEAN	20 299	2,5	0,92	1,96	41,4

Source: Swiss Re, *Economic Research & Consulting*, sigma No. 4/2007

ASSURANCE ET REASSURANCE

Croissance, pénétration et densité de l'assurance IARD par région

	Prime (en millions \$EU) 2006	Croissance réelle 2006	Part du arché mondial (En %) 2006	Prime En % du PIB 2006	Prime par tête (en \$EU) 2006
Amérique	727 945	1,5	48,08	4,17	813,6
Amérique du Nord	685 440	1	45,27	4,72	2 072,2
Amérique latine et Caraïbes	42 505	10	2,81	1,44	75,4
Europe	544 295	0,5	35,95	2,97	626
Europe de l'Ouest	501 374	-0,2	33,11	3,09	966,6
Europe Centrale et de l'Est	42 920	9,2	2,83	2,09	131,4
Asie	198 553	4,4	13,11	1,63	50,4
Japon economies nouvellement industrialisées d'Asie	142 750	1,8	9,43	2,35	664,6
Asie du Sud et de l'Est	41 670	14,5	2,75	0,89	12,3
Moyen-Orient et Asie Centrale	14 133	5,7	0,93	1,02	46,8
Afrique	14 200	6,2	0,94	1,36	15,3
Océanie	29 102	-1,5	1,92	3,34	891
Chiffre mondial	1 514 094	1.5	100	3,04	224,2
Pays industrialisés	1 357 129	0,6	89,63	3,65	1 336,2
Marchés émergents	156 965	10,8	10,37	1,27	28,2
OCDE	1 362 097	0,6	89,96	3,57	1 120,1
G7	1 121 609	0,4	74,08	3,84	1 508,6
UE, 15 pays	469 400	-0,3	31	3,12	1 107,4
ALENA	693 698	1,0	45,82	4,52	1 579,8
ASEAN	12 678	-0,6	0,84	1,01	21,4
Amérique					

Source: Swiss Re, Economic Research & Consulting, sigma No. 4/2007

Référence:

The CII Journal
The Review
Reinsurer
www.lloyds.com
en.wikipedia.org

L'IMPORTANCE DES MARCHES REGIONAUX DE LA REASSURANCE POUR L'INDUSTRIE DE L'ENERGIE

Par

Ken AGHOGHOVIA

Directeur, Afrique de l'Ouest Anglophone et Risques Spéciaux
Africa Re Lagos

Depuis son avènement au milieu du 20ème siècle, le marché de l'assurance des risques énergétiques est connu comme étant un marché participatif. Ses principales caractéristiques sont les suivantes :

- Les risques sont complexes et propres à l'industrie de l'énergie. Leur évaluation exige donc une expertise spécialisée.
- Les valeurs sont élevées, et la participation d'un groupe d'assureurs est souvent nécessaire pour une couverture adéquate.
- Les participants peuvent être soit des apériteurs, soit de simples participants.



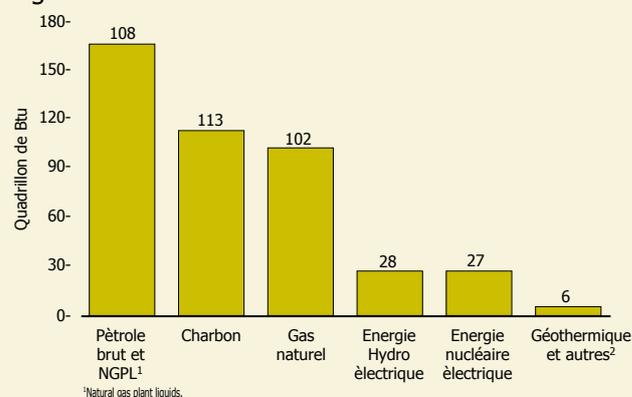
LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE DE L'ENERGIE

L'industrie de l'énergie comprend les secteurs du pétrole et du gaz ainsi que l'énergie hydro-électrique, le charbon, l'énergie géothermique et d'autres formes d'énergie renouvelable. D'après le Annual Energy Review 2005 (Revue Annuelle de l'Energie 2005), les secteurs du pétrole et du gaz représentaient 61% de la production d'énergie primaire en 2004.

Les années écoulées ont vu se déployer dans les principales régions de grands groupes d'assureurs tels que AIG, Ace, Allianz, Axis, Liberty, SCOR, XL ou Zurich. Cette évolution, conjuguée à la montée en puissance d'assureurs et réassureurs régionaux locaux, a permis de retenir dans les régions concernées une proportion significative des affaires énergétiques, parfois sans faire appel au marché participatif mondial existant.

Le présent article s'efforce de mettre en lumière les principales composantes de l'industrie de l'énergie. Il examine ensuite le rôle de la réassurance dans le placement des risques énergétiques avant de s'intéresser à l'importance des marchés régionaux de la réassurance pour l'industrie de l'énergie, en s'appuyant sur le cas de l'Africa Re.

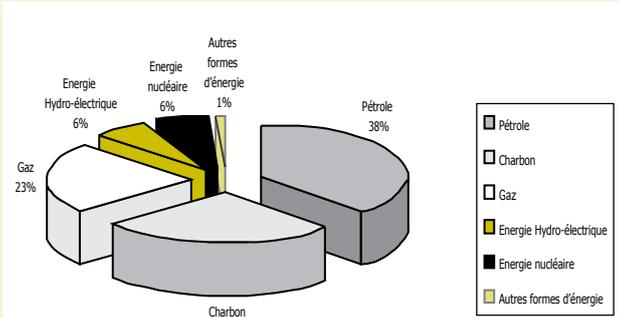
Figure 1



Source: Energy Information Administration/Annual Energy Review 2005

Production d'énergie primaire (en quadrillion de Btu)

Pétrole	38%
Charbon	26%
Gaz	23%
Energie Hydro-électrique	6%
Energie nucléaire	6%
Autres formes d'énergie	1%



La tendance observée entre 1970 et 2004 montre que le gaz naturel sec ne tardera pas à occuper le deuxième rang après le pétrole brut.

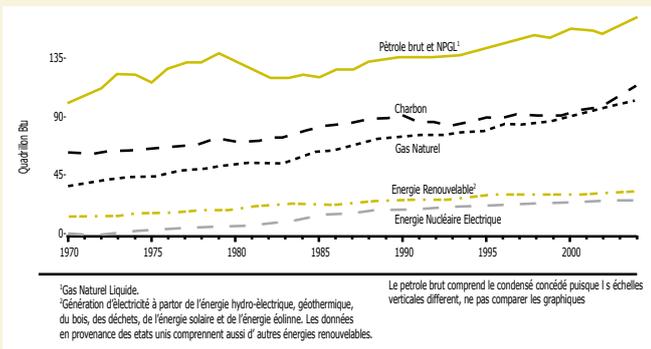


Figure 3

Gestion des informations sur l'énergie/Annual Energy Review 2005

Il s'ensuit que le pétrole et le gaz occupent une place de choix dans l'industrie de l'énergie, le pétrole brut et le gaz naturel arrivant au premier rang.

Ces sources d'énergie figurent à présent en bonne place dans les études sur l'importance des marchés régionaux de la réassurance pour l'industrie de l'énergie.

LA REASSURANCE DANS L'INDUSTRIE DE L'ENERGIE

L'industrie de l'énergie passe fièrement pour être un secteur où la sécurité est une donnée constante. Les acteurs du secteur s'attachent souvent les services de conseillers en gestion du risque, et des procédures strictes sont observées en tout temps dans les domaines de la production, de la maintenance et de la conception.

Pourtant, des incidents surviennent qui donnent lieu à des pertes très importantes dans le secteur. En 2005 par exemple, outre les ouragans Katrina et Rita, 7 incidents ont été enregistrés qui ont engendré des pertes d'une valeur de plus de 10 millions \$EU. Cette année-là seulement, les pertes enregistrées ont été plus de 5 fois supérieures à la prime acquise par les assureurs

et réassureurs, soulignant le rôle du marché dans la stabilisation des recettes et des activités de l'industrie de l'énergie. Sans les assurances, on imaginerait mal l'incidence de ces pertes sur le secteur.

Sinistres survenus dans le secteur de l'énergie entre 1994 et 2005 en comparaison de la prime acquise estimée dans le secteur à l'échelle mondiale – Y compris Katrina & Rita

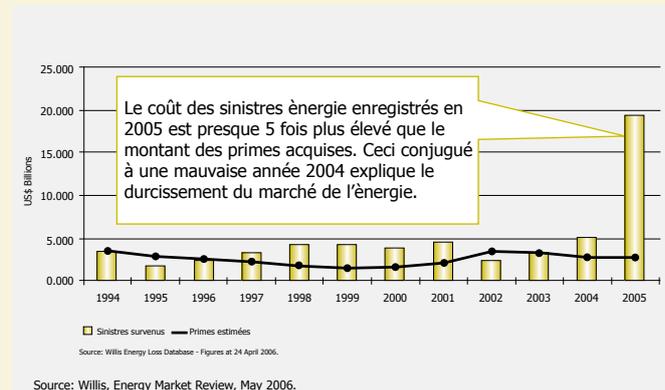


Figure 4

Sinistres survenus en 2005 dans le monde et dont la valeur a excédé 100 millions \$EU, à l'exclusion de Katrina et de Rita

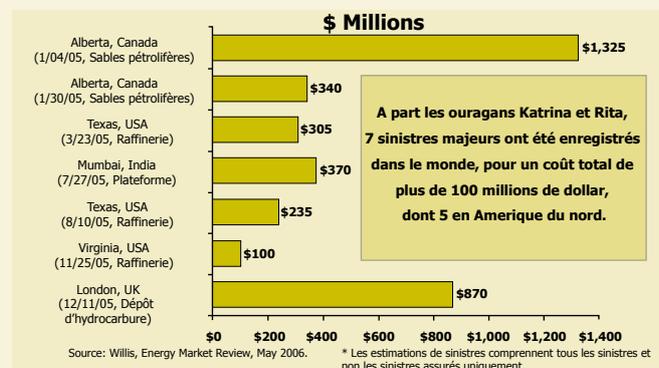


Figure 5

Quelle est donc la place de la réassurance dans l'atténuation des risques?

Diagramme de placement 1

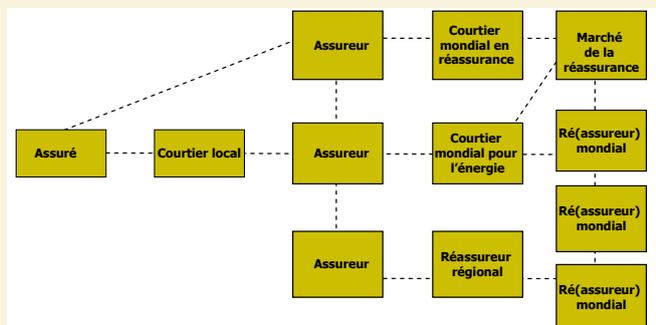
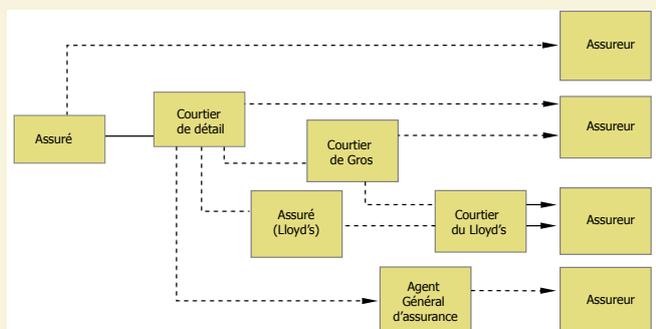


Diagramme de placement 2



D'une manière générale, l'assuré peut placer son risque directement auprès de l'assureur ou le faire par l'intermédiaire d'un courtier. Dans un cas comme dans l'autre, les risques énergétiques sont couramment placés auprès d'un groupe d'assureurs, puis auprès de réassureurs/réassureurs professionnels pour une couverture appropriée.

L'importance du marché régional de la réassurance

D'ordinaire, la capacité pour les risques énergétiques provient presque exclusivement du marché participatif. Il en est particulièrement ainsi dans le secteur en amont où le marché de la souscription – principalement Londres, l'Europe et New York – contrôle plus de 90% des placements, ne laissant que 10% aux marchés régionaux locaux, y compris les capacités internationales

déployées dans les régions. La situation est quelque peu différente dans le secteur en aval où, presque partout, la capacité régionale disponible suffit à couvrir les garanties requises pour la plupart des programmes énergétiques.

La capacité de souscription régionale disponible sur les principaux marchés de l'énergie se présente ainsi qu'il suit:

- Europe: Capacité de 2,918 millions \$EU répartie en 4 grandes régions (Londres – 70% du marché, l'Allemagne, la France et la Suisse se partageant les 30% restants).
- Etats-Unis & Canada: Capacité de 1,455 millions \$EU répartie entre les Etats-Unis (62%) et le Canada (38%).
La capacité disponible provient essentiellement des assureurs mondiaux établis dans la région, aux Bermudes ou en Europe.
- Amérique latine: La capacité disponible est de 735 millions \$EU. La capacité du marché local est insignifiante. La capacité disponible est également répartie entre les opérateurs mondiaux installés dans la région et ceux qui mènent leurs activités de l'extérieur.
- Moyen-Orient: La capacité est de 500 millions \$EU et est également répartie entre les opérateurs locaux et les opérateurs étrangers installés dans la région.
- Asie & Pacifique: La capacité est de 1 250 millions \$EU. Les opérateurs locaux représentent 1/6 de ce chiffre, le solde revenant aux groupes de souscription établis dans la région.

Le tableau ci-dessous montre que même si la capacité régionale représente à l'échelle mondiale près des _ de la capacité totale, sa proportion locale proprement dite est inférieure à 10% de la capacité énergétique mondiale. Le marché régional de la réassurance joue-t-il vraiment un rôle?

	Moyen-Orient	Amérique du Nord	Amérique latine	Asie & Pacifique	Europe	Total	% Weight
Capacité régionale locale	250	33	7,35	212,50	132,77	635,12	9,30
Capacité régionale étrangère	250	892,12	359,93	1 037,50	2 345,20	4 884,75	71,20
Capacité régionale extérieure	-	529,88	367,72	-	440,03	1 337,63	19,50
Total	500	1 455	735	1 250	2 918	6 858	100

Source: Willis Energy Market Review, Juin 2007

De toute évidence, les marchés régionaux commencent à jouer un rôle décisif dans le domaine des assurances/ de la réassurance, notamment dans le secteur en aval. Cette évolution est attribuable à la création de compagnies de réassurance nationales et régionales, au relèvement du capital minimum exigible ainsi qu'à des politiques plus sensibles aux réalités locales.

En Afrique, des institutions régionales et sous-régionales ont vu le jour pour prendre en charge la question de la capacité et partant, endiguer la fuite de devises. Ces institutions de réassurance ont pour nom : Africa Re, CICA Re et Zep Re.

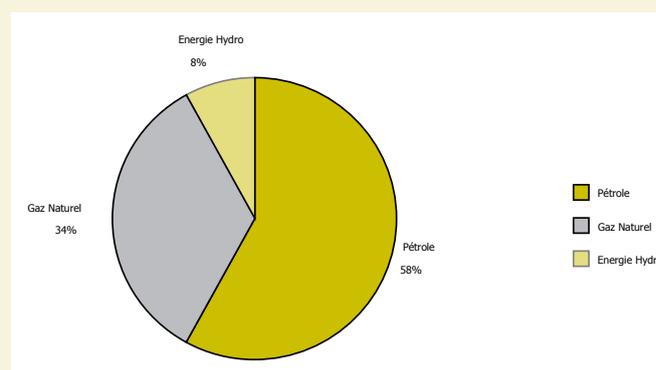
Africa Re est le plus grand réassureur sur le continent. Créée en 1976 par 41 Etats membres de l'Union Africaine et la Banque Africaine de Développement, la Société s'est élargie pour ouvrir également son actionnariat à des compagnies d'assurances et de réassurance aussi bien qu'à des institutions de financement du développement non africaines. Aujourd'hui, l'Africa Re compte en son sein des institutions notées AAA (la BAD, la SFI, DEG, le FMO et PROPARCO) qui contrôlent 29% de son capital. Par ailleurs, les fonds propres de l'Africa Re s'élèvent à plus de 200 millions de \$EU et la Société a de nouveau été notée BBB+ et A- par S & P et AM Best respectivement.

Sans doute, les exemples de l'Africa Re et du secteur nigérian de l'énergie mettront bien en lumière l'importance du marché régional de la réassurance pour l'industrie de l'énergie.

Le Nigeria est le premier producteur de pétrole africain. L'économie du pays est fortement tributaire du secteur pétrolier dont la part dans les recettes d'exportation totales s'établit à 95%.

En 2004, la structure de la consommation d'énergie au Nigeria était dominée par le pétrole (58%), le gaz naturel (34%) et l'énergie hydro-électrique (8%). N'y rentraient pas le charbon, l'énergie nucléaire et d'autres énergies renouvelables.

Consommation d'énergie totale au Nigeria, par type d'énergie (2004)



Source: EIA International Energy Annual 2004

Afin de gérer efficacement le secteur de l'énergie, le Gouvernement a créé en 1977 une société nationale du pétrole dénommée Nigerian National Petroleum Corporation (NNPC) dont le but principal est de superviser la réglementation du secteur pétrolier au Nigeria. La société est en outre chargée de promouvoir le développement en amont et en aval du secteur. En 1988, le NNPC a été éclaté en 12 filiales pour une meilleure gestion du secteur pétrolier. Pour une large part, les grands projets pétroliers et gaziers du pays (95%) sont financés au moyen de co-entreprises, le NNPC étant l'actionnaire majoritaire.

Au nombre des sociétés qui opèrent en co-entreprise avec le NNPC au Nigeria, on peut citer SPDC, ExxonMobil, Chevron, ConocoPhillips, Total, Agip et Addax Petroleum. Les autres accords de financement prennent la forme de

contrats de partage de production (CPP). Ces contrats se rapportent en grande partie à des programmes d'exploitation en mer profonde.

Au départ, l'intervention du marché local des assurances et de la réassurance dans le secteur de l'énergie se limitait au compte de NNPC. Etant donné que ce compte est un compte public, le risque était placé auprès de compagnies d'assurances et de réassurance détenues à 100% par l'Etat. Ces compagnies cherchaient ensuite une couverture additionnelle sur le marché international avec une rétention nette marginale. Une cession de 5% était offerte à l'Africa Re en vertu de l'Accord Portant Création de la Société. Au fil du temps, d'autres assureurs firent pression pour participer à la couverture du compte du NNPC, ce qui donna lieu à la création du Pool pétrolier du Nigeria.

Du fait de sa très faible capacité de souscription, le Pool ne put soutenir le marché local qui ne disposait toujours pas de la capacité et de la sécurité nécessaires pour jouer un rôle significatif dans le secteur de l'énergie. Les principaux acteurs du secteur pétrolier continuèrent de s'appuyer sur le marché international ainsi que sur leurs captives pour placer les risques de construction et opérationnels, ne se tournant vers les assureurs locaux que pour les opérations de façade alors même que le Gouvernement préconisait le renforcement des capacités locales. Le rôle de l'Africa Re dans ce contexte pourrait être résumé ainsi qu'il suit:

Renforcement de la capacité

L'intervention délibérée de l'Africa Re dans le domaine des risques énergétiques a amélioré non seulement la capacité du marché local, mais aussi la sécurité de celui-ci, encourageant ainsi le NNPC et les sociétés pétrolières étrangères à placer une proportion accrue de leurs risques sur le marché local.

La participation actuelle du marché aux programmes opérationnels des grandes sociétés pétrolières ainsi qu'à des projets de construction récents au Nigeria atteste des progrès accomplis par les assureurs et les réassureurs avec l'appui de l'Africa Re.

Les grands projets de construction lancés récemment comprennent le projet Bonga de Shell, les projets Erha et Yoho d'Exxon Mobil, le projet Agbami de Chevron, les projets Amenam & Akpo de Total. La part moyenne

du marché local dans ces projets s'établissait à 12%, l'appui de l'Africa Re représentant en moyenne 90% de cette participation. Les compagnies d'assurances nigériennes devant de plus en plus se soumettre à l'exigence d'un capital minimal, le marché devrait jouer un rôle accru dans les prochains projets relatifs aux gisements de Gbaran/Ubie, Bosi et Usan, de même que dans les nombreux projets gaziers et de liquéfaction du gaz.

Assistance technique

Outre la capacité, le réassureur offre également des services d'appui technique. En effet, grâce à ses relations étroites avec ses marchés, l'Africa Re fournit volontiers des services d'appui technique et de conseil pour promouvoir la croissance du marché. De surcroît, l'Africa Re a mis en place une structure d'assistance technique et de gestion dont les objectifs sont les suivants :

- constituer une banque de données sur les experts africains dans le domaine des assurances qui pourraient être invités à assister les compagnies locales;
- promouvoir des activités de recherche destinées à améliorer la portée et la qualité des produits et services offerts par le secteur;
- collaborer avec les institutions régionales et internationales dont les buts et les objectifs sont comparables à ceux de l'Africa Re en vue de favoriser la croissance du secteur.

Quatre-vingt-dix (90) consultants originaires de 22 pays ont été retenus sur un total de 120 consultants initialement identifiés et originaires de 25 pays.

Formation et développement des ressources humaines

L'Africa Re considère que les ressources humaines sont un facteur essentiel de la croissance du secteur des assurances. C'est ainsi que la Société apporte volontiers aux cédantes une assistance permanente en matière de formation.

En effet, outre les séminaires annuels, l'Africa Re organise des programmes de formation à l'intention des marchés pour permettre au plus grand nombre de personnes possible d'acquérir les compétences techniques nécessaires. Par ailleurs, la Société accueille

de bon gré des membres du personnel des cédantes qui désirent effectuer un stage professionnel en son sein et encourage son personnel à jouer le rôle de facilitateur de séminaire.

Création et gestion d'institutions régionales d'assurances et de réassurance

L'Africa Re est à la pointe des efforts de promotion du commerce inter-régional et de renforcement des capacités dans le domaine de la réassurance, comme en atteste sa contribution à la création de pools de réassurance régionaux. Le Pool Énergétique & Pétrolier créé en 1989 en est un exemple éloquent. Le pool est géré par l'Africa Re et est une réussite en matière de coopération inter-africaine. Il soutient actuellement le marché nigérian auquel il apporte une capacité de 30 millions de \$EU pour la couverture des risques énergétiques. Le pool fournit également une assistance technique et des conseils aux compagnies d'assurances sur des questions relatives à la couverture des risques énergétiques.

Conclusion

La consommation mondiale d'énergie est en hausse, et on estime que la part des pays en développement

dans cette consommation s'établira à 66% au cours des prochaines années, ce qui devrait les aider à atteindre un niveau de développement qui permette d'assurer le bien-être de leurs populations.

En conséquence, les producteurs d'énergie se sont dotés de législations, de structures et d'infrastructures propres à soutenir la croissance et le développement du secteur de l'énergie. A cet égard, il convient de relever que bien qu'elle soit une bonne chose, l'adoption de politiques sensibles aux préoccupations locales a eu pour corollaire la nécessité pour les marchés régionaux de fournir la capacité de souscription et les aptitudes techniques requises pour soutenir le secteur de l'énergie.

A l'évidence, l'amélioration de la capacité de souscription sera un processus lent, mais qui conduira à terme au résultat escompté grâce à l'augmentation attendue de la base de capital des assureurs et réassureurs. D'ici là, les opérateurs locaux devront renforcer leurs relations de travail tout en collaborant avec les partenaires commerciaux internationaux pour que voie le jour un secteur des assurances et de la réassurance à même de tirer les économies de la région.

ROLE ET IMPORTANCE DES AGENCES DE NOTATION DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES

Par

Ibrahim IBISOMI

Sous-Directeur, Finance et Comptabilité,
Africa Re Nairobi

I. INTRODUCTION ET INFORMATIONS GENERALES

I.1 Introduction

Au fil des ans, les agences de notation sont devenues des éléments essentiels du fonctionnement des systèmes financiers. En effet, la croissance de leurs activités a été telle que les agences de notation influent considérablement sur le fonctionnement des systèmes financiers et, en fait, sur celui de l'économie mondiale. Notre propos dans le présent article est d'étudier le rôle et l'importance de ces entités dans l'industrie des assurances, notamment en Afrique.



I.2 Qu'est-ce que les agences de notation?

Aux fins du présent article, nous définirons les agences de notation comme étant des institutions à but lucratif qui procèdent à une évaluation professionnelle et indépendante de la situation financière et/ou de la solvabilité des institutions, instruments et transactions financiers et communiquent les informations y afférentes aux acteurs du marché. Cette définition très simple n'est pas sans fondement.

Les agences de notation sont des organisations à but lucratif. A ce titre, elles sont des entités commerciales. Dans le même temps, elles rendent service aussi bien aux entités évaluées qu'à d'autres acteurs du marché. Les agences de notation font des évaluations relativement objectives, indépendantes et professionnelles. Le but ultime d'une évaluation est de donner une opinion sur la situation financière et la solvabilité de l'entité, de l'instrument ou de la transaction évaluée. Cette opinion n'a guère de valeur si elle n'est communiquée aux acteurs du marché intéressés ou utilisée par ces derniers.

A l'échelle mondiale, les principales agences de notation sont AM Best, Duff & Phillips, Fitch, Moody's et Standard & Poor's. Nombre de ces institutions ont leur siège aux Etats-Unis. En Afrique, Global Credit Rating (GCR), dont le siège est en Afrique du Sud, arrive en tête de liste tandis que Standard & Poor's a établi un partenariat avec l'Organisation Africaine des Assurances (OAA) pour mettre en place un système de notation pour les compagnies d'assurances et de réassurance du continent. Dans plusieurs pays, on compte un grand

nombre d'agences de notation locales qui peuvent se targuer d'avoir une bonne connaissance de leur environnement sans pouvoir réellement rivaliser avec les agences de notation d'envergure mondiale.

Aux Etats-Unis, le Securities & Exchange Commission (Commission des valeurs mobilières) désigne des entités qualifiées sous l'appellation de « Nationally recognized Statistical Rating Organizations » (NRSRO) – agences de notation reconnues aux Etats-Unis. On ne trouve guère dans les autres pays une appellation aussi officielle. Le statut, l'expertise et la réputation de nombre d'agences de notation ont évolué au fil du temps, et cette réputation varie d'un secteur à un autre.

I.3 Ce que les agences de notation ne sont pas

Pour mieux comprendre le rôle des agences de notation, il importe de s'appesantir sur ce qu'elles ne sont pas. Il en est d'autant plus ainsi qu'on observe, même dans les pays avancés, une mauvaise compréhension du rôle et de l'importance de ces institutions dans le système financier. C'est ainsi que l'on ne comprend pas toujours que les agences de notation ne sont pas des conseillers. En effet, leurs rapports ne doivent pas être compris comme étant des recommandations pour leurs utilisateurs, que les rapports soient expressément

adressés à ces derniers ou pas. Cette question a d'ailleurs donné lieu à des procès en justice, certains opérateurs économiques ayant perdu des sommes considérables après avoir fondé leurs décisions d'investissement sur des rapports de notation.

Pour se convaincre de la non-responsabilité des agences de notation par rapport à leurs rapports, il suffit de comprendre par exemple que les gestionnaires de fonds sont seuls responsables de leurs décisions et que les notations ne sont qu'un critère de décision parmi tant d'autres. Un gestionnaire de fonds qui prendrait une mauvaise décision ne saurait donc en faire porter la responsabilité aux critères sur lesquels il se serait appuyé. En effet, il est supposé disposer de l'expertise nécessaire pour prendre des décisions informées.

Autre domaine dans lequel le rôle des agences de notation souffre d'incompréhension : la réglementation. En effet, les agences de notation jouent un rôle de persuasion et non de prescription. En conséquence, s'il est vrai qu'elles influencent la réglementation et les meilleures pratiques sur le marché, leur opinion ne devrait pas avoir force de loi. Il s'ensuit qu'il est loisible à une entité notée de ne pas faire siennes les conclusions d'une agence de notation et de fournir des informations supplémentaires qui, à son avis, auraient infléchi ces conclusions si elles avaient été prises en compte.

Dans une certaine mesure, les agences de notation ont été considérées à tort comme étant des institutions d'intermédiation financière et de « service social ». En vérité, leur rôle est de fournir des informations à d'autres acteurs du marché dans le but de promouvoir l'efficacité de ce dernier. (Les marchés financiers sont plus efficaces lors que les acteurs disposent d'informations actualisées.) Les agences de notation n'interviennent guère directement dans le processus d'intermédiation financière. Tout au plus, on peut dire qu'elles font de l'intermédiation d'informations pour combler le fossé entre ceux qui disposent d'informations et ceux qui n'en disposent pas. Pareillement, les agences de notation sont des organismes à but lucratif, et non des organisations « caritatives ».

I.4 Quel type d'informations les rapports de notation contiennent-ils?

Comme on peut le comprendre, les rapports de notation sont une masse d'informations destinées à différents

utilisateurs. Ces informations se rapportent à la manière dont l'entité notée est gérée, à sa position relative en comparaison d'autres entités, à sa solidité financière globale ainsi qu'à la solvabilité et aux perspectives des entités, des secteurs d'activité et des instruments financiers.

II. LE ROLE DES AGENCES DE NOTATION

Ayant apporté les précisions ci-dessus, nous pouvons à présent définir et étudier le rôle, l'importance, les avantages, les utilisations et les inconvénients du processus de notation, notamment celui des services d'assurances.

II.1 Le rôle des agences de notation

Le rôle principal des agences de notation est de procéder à une évaluation indépendante, objective et normalisée des fournisseurs de services d'assurances, exactement comme elles le font pour les autres entités et instruments. A ce titre, pour que leurs critères d'évaluation soient valables, pour que les portefeuilles de risques soient équilibrés et sécurisés et pour se prononcer sur la solvabilité et l'adéquation du capital des assureurs, les agences de notation évaluent essentiellement les politiques de souscription, la qualité du portefeuille, la solidité financière, la capacité de paiement (telle qu'elle est mesurée par l'analyse de divers ratios), la prudence dans la gestion budgétaire, la gestion du risque, la capacité de générer des capitaux additionnels, la capacité de mobiliser des capitaux à des conditions de faveur ainsi que la capacité de réassurance et de rétrocession.

Les agences de notation fournissent également des informations sur les compagnies d'assurances dans des domaines tels que les tendances des marchés, les statistiques-sinistres, les stratégies de croissance, la structure des affaires, les résultats techniques, les prévisions ou les anticipations grâce à des analyses approfondies et objectives.

Grâce à leur suivi continu, à leur analyse du secteur et à leurs observations, les agences de notation donnent de précieux renseignements aux acteurs des marchés financiers et de capitaux, aux émetteurs de titres, aux investisseurs, aux intermédiaires, aux régulateurs et au grand public quant aux produits, services et perspectives des compagnies d'assurances.

La définition des normes est un aspect du rôle des agences de notation qui ne cesse de gagner en importance. Contrairement à la réglementation qui a force contraignante et est parfois arbitraire, les normes se fondent souvent sur l'expertise, et leur adhésion est volontaire dans bien des cas. Grâce à leurs méthodes de notation et à leurs critères d'évaluation, les agences de notation établissent de plus en plus des repères qui ne permettent pas seulement d'évaluer la performance des entreprises, mais qui renseignent aussi sur le niveau de performance souhaitable. Il ne fait plus de doute que des états financiers audités et la publication d'autres informations ne suffisent plus à rendre compte de la réussite et des perspectives d'une société. D'où tout l'intérêt du travail des agences de notation.

De plus, les notations viennent compléter l'oeuvre d'autres cabinets d'expertise indépendants, des régulateurs et d'autres institutions de gouvernance quasi-indépendantes (telles que les conseils d'administration) en matière de promotion de la gouvernance d'entreprise et de bonne gestion dans les entreprises contemporaines. Les missions de contrôle de ces organismes sont devenues indispensables pour ainsi dire pour le bon fonctionnement de l'économie contemporaine complexe.

Par la nature même de leurs activités et de leurs rapports, les agences de notation fournissent des informations précieuses sur la solvabilité et la situation financière des institutions et des instruments financiers. Ce faisant, elles aident les praticiens des assurances à évaluer leur position relative par rapport à leurs pairs, à leurs concurrents et à leurs partenaires d'affaires tout en contribuant à la prise de décisions quotidiennes, notamment pour ce qui est du choix des instruments, des marchés et des réassureurs.

D'une manière générale, les agences de notation concourent à l'efficacité des marchés financiers en fournissant des informations fondées sur une analyse serrée des acteurs du marché, des instruments et de l'environnement commercial.

II.2 Critères d'évaluation de l'industrie des assurances

Remarquables de par l'orientation et le rôle des agences de notation, les éléments ci-après méritent de retenir

l'attention des fournisseurs de services d'assurances s'ils entendent renforcer leur assise financière et leur capacité de paiement de sinistres.

Les politiques de souscription - Les politiques et programmes de souscription doivent être prudents, professionnels et relativement conservatrices. La fonction de souscription doit être remplie avec discipline et conformément aux normes du secteur et aux pratiques professionnelles. Les changements de politique de souscription doivent être soigneusement planifiés et mis en oeuvre avec diligence. Rien ne répugne aux agences de notation autant que les surprises.

La capacité de générer des capitaux supplémentaires - Une compagnie d'assurances moyenne doit être en mesure de générer en permanence les capitaux supplémentaires dont elle aurait besoin. Ces capitaux servent généralement à soutenir la croissance des affaires ou à pallier une éventuelle insuffisance des ressources de la compagnie (par exemple en cas de catastrophe, quelque minime qu'en soit le risque de survenue). Dans les pays développés, la capacité de mobilisation de capitaux des compagnies d'assurances est considérablement renforcée par la vigueur des marchés financiers. Aussi ce facteur est-il pris en compte dans l'évaluation des entités. Inversement, les notations influent sur la capacité des compagnies de mobiliser des fonds supplémentaires ainsi que sur le coût de ces derniers.

La capacité de mobiliser des capitaux à des conditions favorables - Il est également essentiel que les compagnies d'assurances soient en mesure de mobiliser des capitaux à long terme à des conditions favorables. En effet, il peut être difficile de compter sur les fonds propres. Aussi les assureurs doivent-ils être capables de mobiliser des fonds à des conditions plus favorables pour faire face à leurs besoins en temps voulu sans devoir recourir systématiquement aux fonds propres.

Les accords et relations de réassurance et de rétrocession - La nature partagée des risques en assurances impose aux assureurs de passer des accords de réassurance pour accroître leur capacité de faire face à leurs obligations. Les accords de réassurance (et de rétrocession) doivent véritablement renforcer les capacités de l'assureur direct. Leur qualité est donc un facteur décisif pour la notation.

Les pratiques de gestion – L'équipe de direction d'une compagnie d'assurances doit avoir une bonne connaissance du secteur des assurances et le sens du risque nécessaire pour l'environnement dans lequel il opère. Elle doit en outre être suffisamment expérimentée et faire preuve de discipline, de prudence et de professionnalisme pour donner l'assurance que la compagnie est « en de bonnes mains ». Par ailleurs, les politiques et procédures de la compagnie doivent être conformes aux normes de gouvernance d'entreprise et de gestion du risque en vigueur.

Les placements – Qui dit assurances dit risque. Il s'ensuit que les compagnies d'assurances devraient être moins agressives que nombre d'autres entités dans la gestion de leur portefeuille de placements. Il ne faut cependant pas en déduire que les fonds ne devraient pas être confiés à des gestionnaires professionnels, mais que toute compagnie qui déciderait de le faire devrait énoncer à cet effet des directives claires en vue d'un ratio risque/rendement optimal.

II.3 Utilisations des rapports de notation

Les rapports de notation sont de précieux outils dont l'utilisation est fonction des besoins. Ils peuvent par exemple inciter les régulateurs à s'intéresser de plus près à telle ou telle entité ou instrument. Dans les cas extrêmes, les rapports de notation peuvent pousser les régulateurs à prendre des mesures interventionnistes (suspension de la commercialisation d'un instrument notoirement mal noté par exemple). Les régulateurs se servent également des rapports de notation pour évaluer et approuver les listings de placements ainsi que pour accorder des licences aux acteurs du marché.

Du point de vue des investisseurs, les rapports de notation sont un outil de décision et de définition des niveaux de rendement. Les intermédiaires financiers s'appuient naturellement sur les rapports de notation pour évaluer la solvabilité de leurs clients et orienter leurs placements.

Quant aux assureurs, il va de soi qu'ils font des rapports de notation toutes les utilisations susévoquées. En effet, la nature concurrentielle de leur profession impose aux assureurs de s'intéresser à la position relative et à la performance de leurs pairs telles que cette position et cette performance ressortent des rapports de notation lorsqu'ils existent. En tant que dépositaire des fonds des assurés, l'assureur joue un rôle non négligeable dans les investissements à long et à court

terme. Il prend de meilleures décisions en matière de placements lorsque l'instrument en question ou le bénéficiaire de l'investissement est noté, ce d'autant plus que les rapports de notation abordent la question de la solvabilité de l'entité ou de l'instrument noté. Les rapports de notation servent également à évaluer les valeurs marchandes et les rendements.

La qualité des relations d'affaires, notamment des accords de réassurance et de rétrocession, est de la plus haute importance pour l'assureur. En effet, la notation des partenaires en réassurance peut renseigner sur la qualité de l'appui que ces derniers pourront apporter à l'assureur. De plus, la qualité de ses affaires sera d'autant meilleure que les acquéreurs de ses produits seront mieux notés.

II.4 Les bienfaits de la notation

Il convient de bien distinguer entre les utilisations des rapports de notation et les avantages inhérents que la notation procure à l'entité notée ainsi qu'à l'ensemble de l'économie. Nous examinons ci-après certains de ces avantages.

La notation permet à l'entité notée de procéder à une révision orientée de ses processus et procédures et partant, d'améliorer ses pratiques de gestion et de mieux se conformer aux normes de gouvernance d'entreprise.

La notation fournit également un ensemble uniforme de normes et de repères qui permettent d'évaluer la performance et la situation financière des entreprises. Il s'agit là d'un produit dérivé d'importance qui permet aux opérateurs économiques de mesurer la performance des différents secteurs d'activités en se fondant sur des critères établis par les agences de notation.

Pour l'assureur, un des avantages de la notation est la protection qu'elle offre dans la gestion des fonds des assurés en ce sens qu'elle oriente les investissements vers des instruments financiers bien notés tout en favorisant une bonne perception du marché, gage d'un bon rendement des investissements.

A l'échelle de l'économie en général, les notations contribuent à l'efficacité du marché ainsi qu'à une affectation et à une utilisation efficaces des ressources, toutes choses qui constituent une protection supplémentaire pour les fonds des assurés investis dans le circuit économique.

II.5 Les insuffisances des notations

Les rapports de notation souffrent de certaines lacunes qui nuisent à leur fiabilité et à leur utilisation efficace. Au nombre de ces lacunes, on peut citer le caractère ponctuel des visites d'évaluation, le degré d'indépendance des agences de notation eu égard à ce qu'elles sont tributaires de leurs clients aussi bien pour les informations que pour leurs recettes, l'insuffisante transparence des procédures de notation qui ne sont connues que des agences de notation et de leurs clients, le caractère appréciatif des rapports de notation et l'incapacité des agences de notation de suivre efficacement leurs clients entre deux rapports.

Pour corriger ces lacunes, les agences de notation doivent mieux utiliser les techniques quantitatives en tant que moteur du processus de notation, élargir leur champ d'action, diversifier leurs sources d'informations, élaborer des programmes de notation permanents et élargir leur clientèle pour minimiser l'influence de leurs grands clients.

II.6 Evaluation critique des agences de notation

Quelle a donc été l'impact des agences de notation à la lumière des lacunes que nous venons d'évoquer ? Quelle a été leur efficacité ? Bien entendu, il serait erroné de conclure que l'influence des agences de notation a été entravée de quelque manière significative que ce soit par ces lacunes. Au contraire, partout dans le monde, les agences de notation ont eu une incidence remarquable sur le fonctionnement des systèmes financiers, notamment dans les économies occidentales.

En un mot, les fournisseurs mondiaux des services d'assurances et, en fait, des services financiers, ne peuvent être crédibles s'ils ne sont régulièrement notés. Mieux encore, leur note doit être conforme aux normes des marchés sur lesquels ils opèrent. La notation apparaît de plus en plus comme un indicateur de la valeur relative et des perspectives des entités et des instruments. A titre d'illustration, une obligation dont la note est très mauvaise passe automatiquement pour être une obligation « de pacotille » dénuée de toute valeur.

Par ailleurs, étant donné que les acteurs du marché, notamment les investisseurs, les consommateurs et les intermédiaires financiers se servent de plus en plus des rapports de notation, notre secteur des assurances compromettrait sa survie à long terme s'il

faisait fi de l'opération de notation. En effet, plus tôt nous commencerons à soumettre nos compagnies d'assurances à cet exercice, mieux cela vaudra pour leur survie à long terme.

La notation a également eu une incidence non négligeable sur la promotion de la gouvernance d'entreprise et des meilleures pratiques de gestion des entreprises en ce sens qu'elle offre un cadre de comparaison entre les compagnies et sert de lien vital entre ces dernières et des acteurs extérieurs tels que les actionnaires, les fournisseurs, les consommateurs, les régulateurs, les intermédiaires financiers, les pouvoirs publics et le grand public.

II.7 Les défis des agences de notation

L'influence grandissante des agences de notation dans l'économie mondiale a engendré un nombre de questions qui constituent autant de défis pour ces institutions, à savoir:

La cohérence – Les agences de notation doivent appliquer des normes et des critères uniformes pour toutes les entités et tous les instruments de manière à ce que la même note soit attribuée à des entités ou à des instruments aux caractéristiques identiques. A ce sujet, nombre de compagnies sur le continent dont les qualités sont pourtant excellentes se sont souvent vu attribuer à tort une mauvaise note, sans doute au seul motif qu'elles sont « africaines ».

La fiabilité – Depuis l'affaire Enron, la fiabilité des rapports de notation est devenue une question d'actualité. En effet, quelques jours avant la déclaration sa faillite, les agences de notation continuaient d'attribuer une bonne note à Enron. Ce paradoxe hantera les agences de notation pendant quelque temps.

La transparence – D'aucuns ont dénoncé le défaut de transparence dans l'application des méthodes de notation et la conduite de cet exercice. Etant donné que la transparence est de nos jours une caractéristique essentielle de la bonne gouvernance d'entreprise, les agences de notation sont de plus en plus invitées à faire preuve d'une plus grande ouverture pour ce qui est de leurs procédures, des réactions des dirigeants d'entreprise à certaines questions, de l'accès aux rapports de notation proprement dits ainsi que de la clarté de ces derniers.

L'indépendance – Les agences de notation tirent leurs recettes d'une poignée de grandes sociétés qui exercent une influence notable sur leurs activités et les rapports qui en découlent. Très souvent, les rapports de notation ressassent des informations communiquées par les chefs d'entreprise. D'où le problème de l'indépendance des agences de notation.

L'objectivité – L'objectivité est le corollaire de l'indépendance. En effet, une notation peut-elle être objective lorsque les informations qui la fondent sont fournies en grande partie par l'entité notée ? Sous un autre angle, dans quelle mesure les analystes suppriment-ils les a priori de leurs rapports ? Après tout, la notation est un exercice essentiellement appréciatif.

L'opportunité – La notation est un exercice essentiellement rétrospectif et davantage fondé sur des données historiques que sur toute autre chose; elle s'appuie souvent sur des événements passés. D'où la question de la pertinence et de la justesse des rapports de notation dans la mesure où des changements rapides peuvent avoir lieu au sein de l'entité notée ainsi que dans son environnement commercial.

La réglementation – La réglementation est un autre problème majeur qui se pose aux agences de notation. Les activités des agences de notation devraient-elles être réglementées ? Etant donné que les rapports de notation ont une incidence sur d'importants secteurs économiques, notamment sur le secteur financier, d'aucuns estiment que les activités des agences de notation tombent de plus en plus dans le domaine public et, à ce titre, devraient être réglementées. De plus, et chose sans doute plus urgente, l'influence très forte et croissante des agences de notation pourrait amener ces organisations à se retrouver dans une position de juge et partie en l'absence d'une réglementation appropriée. De l'avis d'un opérateur économique, « les agences de notation ... ne rendent compte à personne. Elles ne sont soumises à aucune tutelle ni à aucune forme de contrôle de qualité, toutes choses qui les mettent dans une position singulière... Les agences de notation sont des entreprises commerciales qui ont des pouvoirs et des responsabilités énormes sans devoir rendre compte à qui que ce soit. Elles peuvent faire ou défaire des entreprises à tort, comme c'est parfois le cas, et lorsqu'elles le font, il est beaucoup trop tard pour prendre toute mesure ». A n'en pas douter, d'autres vibrants appels seront lancés en faveur de la réglementation des activités des

agences de notation.

Les crises financières et l'échec du marché

On a également soulevé la question de savoir si les agences de notation sont assez proactives pour prévenir des crises financières ou l'échec du marché. A ce sujet, on peut affirmer, sans risque de se tromper, que c'est aux régulateurs et non aux agences de notation que revient ce rôle. En effet, on ne peut logiquement tenir les agences de notation pour responsables d'une crise financière ou d'un échec du marché.

III. CONCLUSION

La nécessité de la notation dans l'industrie africaine des assurances – Nous concluons le présent article en soulignant l'impérieuse nécessité pour les fournisseurs des services d'assurances en Afrique de se soumettre à la notation. En effet, cette évolution contribuerait à renforcer la transparence dans la gestion des compagnies d'assurances sur le continent, à promouvoir le respect des normes internationales dans le secteur, à renforcer l'industrie des assurances, à améliorer l'affectation des ressources, à mettre en place un cadre qui permettrait de procéder à une évaluation comparative des acteurs régionaux de cette industrie, à promouvoir sur le continent des opérateurs de classe mondiale dans cette branche d'activité et à favoriser des activités et des services de gestion du risque transfrontaliers dans la région, eu égard en particulier à la taille relativement modeste de nombre d'économies nationales.

La classification et le nombre de fournisseurs de services d'assurances notés sur le continent demeurent peu satisfaisants. On espère que le vent de réforme qui semble souffler sur le continent et qui se traduit notamment par des augmentations de capital et des structures de l'actionnariat à coloration moins familiale donnera lieu à des institutions moins nombreuses mais plus solides qui soient en mesure de faire face à la notation pour le bien de tous les acteurs du secteur.

Le présent article a été conçu pour orienter les efforts dans cette direction et inciter les compagnies d'assurances et de réassurance africaines à opter pour la notation.

REFERENCES

"Report on the Role and Function of Credit Rating Agencies in the Operation of the Securities Markets", U.S. Securities and Exchange Commission, Washington, D.C., janvier 2003.

Ammar, S., Wright, R. "A Decision Support System for Rating the Bond Issues of Public Institutions" Working Paper WP2003-004, Octobre 2003 http://www.lemoyne.edu/library/mgmt_wp/wp2003-004.pdf. Document consulté en août 2006.

Carter, Grace A. "Independent Role of Rating Agencies Affirmed", <http://library.findlaw.com/1999/Sep/1/129750.html>. Document consulté en août 2006.

Dobie, Greg "An ongoing debate ... The Trial of the Rating Agencies" in The Review magazine, Edition de juillet/août 2006.

Kerwer, D. "Rating Agencies: Setting a Standard for Global Financial Markets". Document inspiré d'un rapport d'étude sur le rôle des opérateurs privés dans la gouvernance transnationale, <http://www.mpp-rdg.mpg.de/deutsch/publik1.html>. Document non daté et consulté en août 2006.

Kerwer, D. "Standardising as Governance: The Case of Credit Rating Agencies" Preprint der Max-Planck-Projektgruppe Bonn 2001/3, 2001.

McDowall, Bob "Credit Rating Agencies and their Role in the Corporate Sector", Mars 2001 <http://www.it-director.com/article.php?articleid=1641>. Document consulté en août 2006.

Raman, S. V. "The Role of Credit Rating Agencies in Developing Caribbean Corporate and Government Bond Markets", juin 2006.

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- 2663323, 2626660-2, 618820, Telefax: 2663282, 26266664

LE MARCHÉ REGIONAL DE L'ASSURANCE/REASSURANCE

Par

George OTIENO

Directeur Régional, Africa Re Nairobi

I. INTRODUCTION

Le présent article examine la croissance du marché régional de l'assurance, avec un accent particulier sur le COMESA (Marché commun de l'Afrique de l'est et australe) et la Communauté de l'Afrique de l'Est (EAC).

Toutefois, étant donné qu'en plus de ses complexités internes, la situation socio-économique dans les marchés de l'assurance africain et international influence et pose des problèmes à l'industrie de la réassurance dans ces marchés, il a été jugé préférable de commencer par une brève présentation du marché mondial de l'assurance, des 10 principaux marchés (Vie et IARD), et des perspectives d'avenir.

Il est ensuite procédé à une analyse de l'évolution historique et de la croissance du marché régional au cours des dernières années : les 10 principaux pays en termes de production brute et de niveau de pénétration, le niveau plancher de la capitalisation dans certains pays et les principaux acteurs du marché africain de la réassurance.

Enfin, l'article propose une analyse du marché de l'assurance du COMESA, (plus particulièrement des trois principaux marchés : Égypte, Kenya et Île Maurice), et de la Communauté de l'Afrique de l'est (surtout les trois principaux pays : Kenya, Tanzanie et Ouganda). Il se termine par une présentation des problèmes que doit surmonter le marché régional de la réassurance et des perspectives d'avenir.

Brève présentation de l'économie mondiale

Après l'attaque terroriste du 11 septembre 2001 contre le World Trade Centre et la crise boursière (Enron, Worldcom, etc.) qui a suivi, l'économie mondiale est



entrée en récession, et le déficit de la balance des comptes courants des États-Unis d'Amérique a eu pour conséquence l'affaiblissement du dollar. Toutefois, en 2006, le PIB mondial (48342 milliards de dollars US) a recommencé à augmenter et a connu une croissance de 15%, passant de 3,4% en 2005 à 3,9%. Comme l'indiquent les statistiques ci-dessous, aux États-Unis, la croissance du PIB n'a été que de 3,1% (de 3,2% à 3,3%) ; en Europe elle a été de 52% (de 2,1% à 3,2%) ; en revanche le PIB du Japon a connu une baisse de 8,3%

(de 2,4% à 2,2%).

	2005	2006	Croissance
Etats-Unis	3,2%	3,3%	15%
Europe	2,1%	3,2%	52%
Japon	2,4%	2,2%	-8,3%
Asie du Sud-Est	6,5%	9,2%	42%
Moyen-Orient	4,9%	6,7%	37%
Afrique	5,7%	5,8%	1,8%
Amérique latine	4,2%	5,1%	21,4%
Europe de l'Est	5,5%	6,2%	13%

Les données susmentionnées montrent que la plus forte croissance régionale du PIB (9,2%) a été réalisée en Asie du Sud-Est ; les principaux catalyseurs de cette croissance ont été la Chine et l'Inde, qui ont régulièrement réalisé un chiffre supérieur à 8% au cours des dernières années. Le Moyen-Orient, l'Europe de l'Est, l'Afrique et l'Amérique latine suivent avec respectivement 6,7%, 6,2%, 5,8% et 5,1%. Toutefois, la plus forte croissance entre 2005 et 2006 a été enregistrée en Europe, en Asie du Sud-Est, au Moyen-Orient et en Amérique latine avec respectivement 52%, 42%, 37%, et 21,4%. Cette croissance mondiale a eu pour conséquence une augmentation de la demande en couverture d'assurance. Cette tendance à la croissance

devait se poursuivre en 2007, mais le resserrement du crédit dû à la crise de l'immobilier (« sub-primés ») aux Etats-Unis et l'augmentation des cours du pétrole l'ont ralenti à partir du quatrième trimestre de 2007.

II. Marché mondial de l'assurance (Vie et IARD)

Capacité insuffisante

Dans les pays développés, la crise de capacité a été causée par l'augmentation des valeurs à risque. Aux Etats-Unis, dans la catégorie biens notamment, les valeurs ont doublé, dépassant ainsi le taux d'inflation. Le nombre de catastrophes a également très fortement augmenté. Entre 2001 et 2005, le montant des sinistres catastrophes a augmenté de 50%, passant de 127 milliards \$EU à 150 milliards \$EU ; le point culminant a été l'ouragan Katrina en 2005 qui a eu pour conséquence le manque de capacité de réassurance. Depuis, après deux années de faible sinistralité, la capacité de réassurance est de retour sur le marché.

La catastrophe du tsunami de décembre 2004 n'a eu qu'un impact très faible sur les marchés européens d'assurance et de la réassurance ; en conséquence l'effet d'entraînement sur d'autres marchés par le biais des mécanismes de rétrocession a été peu important. Toutefois, la sinistralité devrait être plus forte si des événements de cette nature survenaient de nouveau. Selon les prévisions, le nombre de sinistres augmentera à cause du réchauffement de la planète, de la croissance démographique dans les régions côtières, de l'augmentation des coûts de construction et de la menace croissante du terrorisme.

Demande croissante en assurance

Les économies émergentes, notamment celles de l'Inde et de la Chine, connaissent une croissance rapide. La plupart des ressortissants de ces pays ont d'importantes richesses, ce qui crée le besoin d'une protection financière par le biais de la couverture assurance. Par exemple, en Inde, la classe moyenne compte environ 240 millions de personnes, soit plus du double des populations du Royaume-Uni et de la France réunies. Le nombre de voitures devrait dépasser 140 millions au cours des 15 prochaines années, ce qui crée une forte demande d'assurance.

Réglementation renforcée

Après les catastrophes, les organismes de contrôle de certains marchés ont souvent supprimé les augmentations de primes, afin de protéger les citoyens. Bien que cette initiative soit louable du point de vue de la protection des populations, elle freine la génération des capitaux car elle a pour conséquence la baisse des taux de retour sur investissement. En Floride par exemple, il y a eu un gel des prix au niveau de l'assurance des biens alors qu'il fallait plutôt attirer un capital à risque supplémentaire. Ce type de réglementation protectrice réduit la viabilité de l'industrie et provoqué la baisse du capital à risque disponible.

Cycles haussiers et baissiers

- Depuis 1980 il y a eu 4 changements de cycle dont le catalyseur a le plus souvent été le plus grand marché d'assurance de la planète (Etats-Unis), et dont la durée moyenne a été de 5 à 6 ans.
- Les bons rendements des marchés des actions ont renforcé la capacité d'assurance, ainsi que la concurrence féroce des prix et du marché, ce qui eu pour conséquence un accès plus facile à l'assurance et la baisse des taux de primes ; ce sont là les caractéristiques d'un cycle baissier.
- Bien que les résultats techniques aient connu une baisse sur les principaux marchés, les résultats nets des placements, y compris les plus-values réalisées, ont augmenté jusqu'en 1998 dans la plupart d'entre eux (Etats-Unis, Japon, Canada, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie).
- Après 1999, les produits financiers ont commencé à se détériorer lorsque les taux d'intérêt ont atteint leur niveau le plus bas et que les marchés des boursiers se sont essouffés, provoquant ainsi un cycle haussier.
- L'augmentation du volume des sinistres dus aux catastrophes naturelles conjuguée aux différents risques émergents (OGM, terrorisme, amiante, etc.) a provoqué la disparition et la rétrogradation de nombreuses compagnies, ainsi qu'une pénurie de capitaux à la fin de l'an 2000. Ces facteurs ont très certainement accéléré la tendance à l'augmentation des prix.
- Pendant près de 6 ans (2001-2007), au moins sur le marché international, les prix ont été fixés de manière judicieuse, et la plupart des acteurs ont amélioré leurs bilans. Une capacité supplémentaire

PRESENTATION DE MARCHÉ

a été générée par les compagnies basées aux Îles Bermudes, tandis que les taux d'intérêt sont toujours bas, et le rendement des marchés boursiers est resté faible. En conséquence les compagnies ont augmenté leur appétit pour le risque, quoique de façon prudente.

- Le cycle est visiblement arrivé à son terme, avec des taux mondiaux de réassurance biens-catastrophes qui avaient baissé en moyenne de 9% lors des renouvellements de janvier 2008.

Augmentation des primes

Dans ce contexte, la prime mondiale totale a été de 3723 milliards de dollars EU (59% pour les primes vie et 41%

pour les primes IARD) en 2006. L'assurance vie a renoué avec la croissance, et l'assurance IARD a maintenu la sienne, bien qu'à un rythme lent. Le montant total de la prime mondiale a augmenté de 5% (primes vie : 7,7% et primes IARD : 1,5%) ; dans les pays industrialisés, la prime IARD a connu une faible croissance de 0,6%, contrairement à la forte croissance de 11% dans les marchés émergents.

En 2006, les 10 pays suivants ont contribué pour 79,76% de la prime mondiale, environ le tiers de ce pourcentage ayant été généré par les Etats-Unis:

Rang	Pays	Primes IARD (en milliers \$ EU)	Primes vie (en milliers \$ EU)	Montant Total (en milliers \$ EU)	Evolution du pourcentage par rapport à l'année précédente	Pourcentage du montant total des primes à l'échelle mondiale
1.	États-Unis	636.452	533.649	1.170.101	5,43	31,43
2.	Japon	97.495	362.766	460.261	-3,75	12,36
3.	Royaume-Uni	106.676	311.691	418.366	24,46	11,24
4.	France	73.262	177.902	251.164	13,65	6,75
5.	Allemagne	109.633	94.911	204.544	0,55	5,49
6.	Italie	49.103	89.576	138.679	-4,90	3,72
7.	Corée du Sud	28.881	72.298	101.179	8,73	2,72
8.	Canada	48.988	39.212	88.200	12,99	2,37
9.	Chine	25.713	45.092	70.805	17,73	1,91
10.	Espagne	37.528	28.285	65.813	8,92	1,77

Source: Swiss Re Sigma Report No. 4/2007

Rentabilité de l'industrie mondiale de l'assurance: 1999-2006

L'analyse des résultats des 5 pays les plus industrialisés (États-Unis, Japon, France, Royaume-Uni et Allemagne) montre que l'assurance-vie a enregistré ses plus grands bénéfices en 1999, et les plus faibles en 2002 à cause du niveau modeste des produits de placements qui a résulté de par la faiblesse des taux d'intérêt, ainsi que la faible augmentation des cours des actions et des dividendes. Le marché des États-Unis a été le moins rentable, tandis que ceux du Royaume-Uni et de l'Allemagne ont été les plus performants. Les statistiques de 2004 à 2006 montrent que la rentabilité a continué de s'améliorer.

En revanche, la rentabilité de la branche IARD s'est fortement améliorée à partir de 2002 en raison de la souscription rigoureuse observée après le 11 septembre et d'autres événements. L'Allemagne et le Japon ont réalisé les meilleurs résultats, tandis que le Royaume-Uni et les États-Unis ont été les moins performants. Les résultats de souscription ont été positifs en 2004 -ce qui n'était plus arrivé depuis 1998- car contrairement aux années précédentes, la rentabilité de l'assurance ne dépendait pas des produits de placements.

Les perspectives pour 2007 sont mitigées ; tandis que l'assurance-vie devrait connaître une forte croissance, avec un réel développement de l'épargne et des produits

de pension, les primes IARD devraient plutôt stagner. En revanche, les perspectives restent encourageantes en ce qui concerne les bénéficiaires, car l'assurance-vie connaîtra une amélioration supplémentaire au niveau de la rentabilité ; s'agissant de l'IARD, les ratios des sinistres aux primes nettes devraient être légèrement négatifs, car l'augmentation des primes est faible.

Perspectives de croissance

L'assurance-vie devrait connaître une croissance de 4% dans les pays industrialisés et de 10% dans les pays émergents, essentiellement pour les raisons suivantes:

- Le passage des fonds de retraite du public au privé bénéficiera à l'assurance-vie, notamment en ce qui concerne les annuités et les pensions.
- L'amélioration de la rentabilité du marché financier va progressivement stimuler les ventes d'assurances avec participation aux bénéficiaires.
- Les perspectives pour les produits à risque sont également positives. L'augmentation du PIB par tête et la baisse des allocations de la sécurité sociale entre autres pourraient accroître le volume des primes par risque à moyen terme.
- L'augmentation du nombre de fusions et d'acquisitions.

Pour ce qui est de l'assurance IARD, la croissance de la prime nominale devrait être légèrement supérieure à la croissance du PIB ; toutefois, dans les pays industrialisés, elle devrait être faible et frôler la stagnation, tandis que dans les marchés émergents, où elle atteint actuellement 11%, elle devrait ralentir en 2008 et se stabiliser autour de 8% à moyen terme (en raison des cours élevés du pétrole). Cependant la croissance économique aura toujours pour corollaire une augmentation des demandes en couverture, tandis qu'une nouvelle baisse entraverait l'augmentation du volume des primes.

III. Le marché africain de l'assurance

En plus de ses complexités internes, l'industrie de l'assurance est confrontée aux problèmes causés par la situation socio-économique du continent et les marchés internationaux.

Les marchés d'assurance africains sont divers et en sont à différents stades de développement. Par exemple, des pays tels que l'Afrique du Sud sont très avancés, avec des taux de pénétration très élevés, supérieurs ou égaux à ceux des pays développés dans le secteur de l'assurance-vie.

Le développement de l'industrie de l'assurance sur le continent africain s'est accéléré au cours des 50 dernières années, car les États ont pris conscience de l'importance de ce secteur dans la mobilisation des ressources afin de promouvoir le développement des pays. L'assurance peut être utilisée comme outil de renforcement des capacités des populations locales, directement au niveau individuel ou par le biais de leurs gouvernements. Les compagnies de réassurance et d'assurance sont de plus en plus appelées à jouer un rôle dans le développement, notamment en s'intéressant à des problèmes tels que la réduction de la pauvreté, les besoins du secteur rural, ainsi que ceux des secteurs formel et informel de l'économie. Cela constitue une pression sur les ressources et la rentabilité des compagnies.

Au départ, les États africains ont joué un rôle direct dans l'industrie, en créant des sociétés de réassurance et d'assurance, pour mobiliser des fonds pouvant faire l'objet de placements et mettre fin à la sortie des devises. Certaines compagnies de réassurance bénéficiaient des cessions obligatoires d'assureurs directs locaux, tandis que d'autres jouissaient d'une situation de monopole destinée à faciliter le démarrage de leurs activités.

Pendant les années 60, la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), qui s'était vu confier la mission de promotion du développement de nations émergentes par le biais du commerce et de la création de systèmes tarifaires préférentiels pour les pays les moins développés, avait officiellement reconnu l'importance de l'industrie de l'assurance dans les pays en développement et participé à la rédaction des textes destinés à favoriser l'essor de cette industrie.

Croissance du chiffre d'affaires

En 2006 le chiffre d'affaires total réalisé par le continent était estimé à 49,7 milliards \$EU (40,025 milliards \$EU en 2005), dont 82% pour la seule Afrique du Sud, soit 33 milliards \$EU, le reste de l'Afrique étant réduit à la portion congrue, soit 18%, ou 9 milliards \$EU. L'assurance vie

et l'assurance maladie comptent pour 71,4% de cette production, soit 35,4 milliards \$EU, et l'Afrique du Sud a généré à elle seule 93,35%, soit 33,1 milliards \$EU, contre 2,36 milliards \$EU (6,66%) pour le reste de l'Afrique. La prime IARD pour cette période s'élève à 14,2 milliards \$EU, dont la plus grande partie, soit 53,7% ou 7,62 milliards \$EU a été générée par l'Afrique du Sud, ce qui laisse au reste de l'Afrique 46,3% (6,58 milliards \$EU). Une présentation plus détaillée de ces chiffres révèle que l'assurance automobile, qui totalise 45% (6,39 milliards \$EU), constitue une part importante de la prime IARD, suivie de l'assurance des biens (32%, soit 4,544 milliards de dollars US), et de l'assurance des risques techniques (3%, soit 0,426 milliard \$EU).

Forte augmentation des primes Vie

En Afrique les primes vie ont augmenté de 22% en 2006, contre à 6,5% en 2005. L'Afrique du Sud a enregistré 93% du volume régional de la prime Vie en 2006. La croissance de ce marché s'est nourrie de fortes croissances au niveau des primes uniques. L'intérêt pour les produits vie a augmenté après une longue période d'incertitude, grâce à l'accord entre le gouvernement et l'industrie sur les pensions de retraite, même s'il convient de souligner que la bonne santé des marchés des actions y a également contribué. Le deuxième marché le plus important, celui du Maroc, a connu une

forte croissance, soit 22%.

Grâce à cette évolution favorable de la situation économique dans la région, la croissance devrait rester forte en 2007.

Assurance IARD

Le secteur IARD a connu une croissance de 6,2% en 2006, après un grand bond en avant de 9,4% l'année précédente. Le principal catalyseur de cette croissance a été l'Afrique du Sud, où les primes ont augmenté de 8%. Ce pays réalise plus de la moitié des primes de la région dans le secteur IARD. Ce secteur est de nouveau devenu très rentable en Afrique du Sud grâce aux bons résultats techniques et aux excellents produits de placements. Au Maroc, deuxième marché le plus important, les primes ont augmenté de 3,8%. La forte croissance enregistrée au niveau dans les branches incendie et accidents a en partie été compensée par la baisse du volume des indemnités versées au titre des accidents du travail et de l'assurance des risques techniques.

En 2008, le secteur de l'assurance en Afrique continuera de bénéficier d'une forte croissance économique.

PRESENTATION DE MARCHE

Le tableau ci-dessous présente les 10 pays africains ayant réalisé le chiffre d'affaires le plus important en 2006:

	Pays	Milliards de \$	%	Milliards de \$	%	Milliards de \$	% du changement par rapport à 2005	% du total mondial	Taux de pénétration	PIB
		Vie		IARD		Montant Total				
1	Afrique du Sud	33,1	81	7,624	19	40,731	17,13	1,09	15,97	255,05
2	Maroc	0,469	28	1,206	72	1,675	12,85	0,04	2,89	57,96
3	Égypte	0,358	42	0,487	58	0,843	10,93	0,02	0,79	106,71
4	Nigeria	0,112	16	0,605	84	0,716	17,68	0,02	0,64	111,88
5	Angola	0,063	9	0,624	91	0,687	34,15	0,02	1,91	35,97
6	Algerie	0,039	15	0,586	85	0,625	10,01	0,02	0,53	117,92
7	Tunisie	0,054	0	0,55	91	0,604	1,74	0,02	1,95	30,97
8	Kenya	0,186	32	0,406	78	0,592	23,1	0,02	2,47	23,97
9	Namibie	0,358	70	0,151	30	0,509	3,7	0,01	8,48	6
10	Île Maurice	0,245	65	0,13	35	0,375	2	0,01	2,25	16,70
11	Autres	0,484	21	1,831	79	2,31		0,055		
	TOTAL	35,468		14,2		49,667	16,27	1,33		

Source: Swiss Re Sigma Report No.4/2007

Le Zimbabwe faisait partie des 10 premiers pays africains mais la très forte dévaluation qu'a connue ce pays au cours des trois dernières années a provoqué une baisse considérable de son niveau d'encaissement.

Comparaison du capital minimum requis dans certains pays africains (au niveau de rendement actuel des fonds propres dans l'IARD)

	Pays	Monnaie	Montant	Montant en \$EU
1.	Nigeria	NAIRA	5.000.000.000	40.000.000
2.	Kenya	KSHS	300.000.000	4.615.385
3.	CIMA	F CFA	1.000.000.000	2.000.000
4.	Ile Maurice	MUR	25.000.000	900.000
5.	Maroc	DHM	50.000.000	5.700.000
6.	Afrique du Sud	ZAR	10.000.000	1.700.000
7.	Tanzanie	TSHS	1.000.000.000	1.000.000
8.	Ouganda	UGSHS	2.000.000.000	1.000.000
9.	Malawi	MKW	50.000.000	355.000
10.	Zambie	ZKW	1.000.000.000	250.000
11.	Éthiopie	BIRR	3.000.000	333.333
12.	Égypte	EGP	60.000.000	10.000.000
13.	Madagascar	Ar.	600.000.000	340.000
14.	Djibouti	FDJ	100.000.000	570.000
15.	Rwanda	FRW	1.000.000.000	1.837.000
16.	Burundi	FBU	300.000.000	257.000

Le marché africain de la réassurance

Le marché africain de la réassurance est caractérisé par une faible capitalisation et des taux de cession élevés.

Par conséquent, 35% des affaires (pétrole et énergie, aviation, industries lourdes, incendie, risques techniques, et pertes d'exploitation) sont placés sur le marché international par le biais de compagnies prête-nom et captives, et environ 50% des 65% restants font l'objet de cessions à des réassureurs locaux et internationaux.

Il est par conséquent clair qu'au moins 50% des primes d'assurance et de réassurance générées en Afrique sont placés sur le marché international, qui est influencé par les tendances mondiales. Les principaux acteurs présents sur le marché africain sont les suivants : Munich Re, Swiss Re, Hannover Re ; les acteurs régionaux sont Africa Re, CICA Re, ZEP Re, et les acteurs nationaux sont Kenya Re, Ghana Re, Nigeria Re, SCR (Maroc), CCR (Algérie), SEN Re, Zim Re, et plus récemment, Tan Re. Il existe également des compagnies privées telles que Globe Re et Continental Re au Nigeria, Tunis Re en Tunisie et East Africa Re au Kenya. Sont également présents des acteurs non résidents tels que GIC (Inde), ARIG (Bahrein) et SCOR (France). Voir le tableau ci-dessous:

Quelques compagnies de réassurance présentes en Afrique

	Compagnie	Pays
1.	Swiss Re	Afrique du Sud
2.	Munich Re	Afrique du Sud
3.	Hannover Re	Afrique du Sud
4.	Africa Re	Régional
5.	Zep Re	Régional
6.	CICA Re	Régional
7.	Nigeria Re	Nigeria
8.	Globe Re	Nigeria
9.	Continental Re	Nigeria
10.	Ghana Re	Ghana
11.	SEN Re	Sénégal
12.	Aveni Re	Côte d'Ivoire
13.	Kenya Re	Kenya
14.	East Africa Re	Kenya
15.	Tan Re	Tanzanie
16.	Prima Re	Zambie
17.	CCR	Algérie
18.	SCR	Maroc
19.	Tunis Re	Tunisie
20.	GIC	Inde
21.	ARIG	Bahrein
22.	Zim Re	Zimbabwe
23.	Intermarket Re	Zimbabwe
24.	Colonade Re	Zimbabwe
25.	ZB Re	Zimbabwe
26.	FBC Re	Zimbabwe
27.	First Mutual Re	Zimbabwe
28.	Best Re	Sénégal
29.	SCOR	France

IV Le marché du COMESA

Le Marché commun de l'Afrique de l'Est et Australe (COMESA) promeut l'intégration économique régionale par le commerce et l'investissement. Il comprend 19 États membres situés du sud au nord du continent, avec une superficie cumulée de 12 millions de kilomètres carrés, une population totale de 389 millions d'habitants, et un PIB cumulé de 275 milliards \$EU. Ces États membres ont d'importantes ressources minières (pétrole, cuivre, phosphates, fer, uranium, nickel, cobalt, etc.), et 90% de la superficie ne sont pas encore exploités. Le tableau ci-dessous présente la liste des États membres:

PRESENTATION DE MARCHE

Burundi	Comores	République Démocratique du Congo	Djibouti	Libye
Égypte	Érythrée	Éthiopie	Kenya	Seychelles
Madagascar	Malawi	L'Île Maurice	Rwanda	Zimbabwe
Soudan	Swaziland	Ouganda	Zambie	

Les marchés du COMESA génèrent environ 2,75 milliards \$EU sur les 8,93 milliards \$EU qui représentent la production de l'Afrique (excepté l'Afrique du Sud), soit 31% ; toutefois, ce pourcentage descend à 7,55% en ce qui concerne la production totale de l'Afrique.

(MILLIONS DE \$EU)

PAYS	Vie	%	IARD	%	TOTAL	% de la croissance du PIB en 2006	No. de compagnies	% du total de l' Afrique
Égypte	354	41,99	489	58,01	843	6,8	18	11,06
Kenya	177	29,90	415	70,10	592	6	43	7,77
L'Île Maurice	245	65,33	130	34,67	375	5	19	6,23
Libye	10	5,00	190	95,00	200	3,5	7	2,62
Soudan	10	5,00	190	95,00	200	9,6	14	1,97
Zambie	29,9	25,89	85,6	74,11	115,5	5,8	7	1,52
Tanzanie	17,76	18,77	76,86	81,23	94,62	5,9	17	1,24
Éthiopie	5,9	5,40	103,3	94,60	109,2	8,5	9	1,43
Ouganda	3,4	5,67	56,6	94,33	60	5	20	0,77
Swaziland		0,00		0,00	40	4	1	0,52
Madagascar	5,65	15,21	31,5	84,79	37,15	7,6	4	0,48
Malawi	24,5	47,82	26,73	52,18	51,23	8,5	9	0,38
Seychelles	14,54	71,31	5,85	28,69	20,39	1	2	0,26
République Démocratique du Congo	2	10	18	90	20	6		0,26
Rwanda	7	38,89	11	61,11	18	5,8	5	0,24
Érythrée	0,15	1,32	11,23	98,68	11,38	2	1	0,15
Burundi	1,6	17,58	7,5	82,42	9,1	3,8	5	1,19
Djibouti		0,00	8,13	100,00	8,13	4,2	2	1,07
Comores	0,03	5,66	0,5	94,34	0,53	1,2	1	0,7
Zimbabwe	-		-		-	-3,1		-
TOTAL					2755,23			

Source: Swiss Re Sigma Report No.4/2007

Les statistiques ci-dessus montrent que l'Égypte est en tête avec environ 31% de la prime régionale, suivie du Kenya (21%) et de l'Île Maurice (13,6%), et que les 5 premiers pays contrôlent 78% du marché de l'assurance. Les trois plus grands marchés sont analysés ci-dessous:

Égypte

Avec un taux de croissance du PIB de 6,8% en 2006, l'Égypte est le troisième marché d'assurance en Afrique, avec 18 compagnies et une production de 843 millions \$EU (dont 58% pour l'IARD), ce qui représente une augmentation de 10,93% par rapport aux 670 millions \$EU réalisés en 2005. En 2006 l'Égypte avait une population de 78.887.007 millions d'habitants et un PIB de 328,1 milliards \$EU. Voir les données ci-dessous relatives aux principales compagnies d'assurance vie et IARD.

Au cours de l'exercice 2005/2006 ce marché a connu une croissance à divers niveaux, comme l'illustrent les chiffres ci-dessous :

- La production brute est passée de 4,519 milliards de L.E. l'année précédente à 4,850 milliards de L.E. (taux de croissance : 7,3%).
- Les primes Vie sont passées de 1,522 milliard de L.E. l'année précédente à 1,788 milliard de L.E. (taux de croissance : 17,5%).
- Les primes IARD sont passées de 2,997 milliards de L.E. l'exercice précédent à 3,062 milliards de L.E. (taux de croissance : 2,2%).
- Le montant total des sinistres payés est passé de 2,489 milliards de L.E. l'exercice précédent à 3,618 milliards de L.E. (taux de croissance : 45,4%).
- Les sinistres relatifs à l'assurance vie sont passés de 763 millions de L.E. l'exercice précédent à 1,161 milliard de L.E. (taux de croissance : 52,2%).
- Les sinistres relatifs à l'assurance IARD sont passés de 1,726 milliard de L.E. l'exercice précédent à 2,457 milliards de L.E. (taux de croissance : 42,4%).
- Le montant des nouveaux placements est passé de 16,813 milliards de L.E. l'exercice précédent à 18,695 milliards de L.E. (taux de croissance:11,2%).
- Le montant net des produits de placements est passé de 1,868 milliard de L.E. l'exercice précédent à 2,749 milliards de L.E. (taux de croissance:47,2%).
- Les droits des détenteurs de police sont passés de 12,651 milliards de L.E. l'exercice précédent à 14,295 milliards de L.E., (taux de croissance : 13%).
- Les fonds propres sont passés de 3,75 milliards de L.E. l'exercice précédent à 4,052 milliards de L.E. (taux de croissance : 8,1%).
- Le nombre de fonds d'assurance privés est passé de 618 l'exercice précédent à 628.
- L'actif total de ces fonds est passé de 16,557 milliards de L.E. l'exercice précédent à 18,622 milliards de L.E. (taux de croissance : 12,5%).
- Le total des contributions aux fonds est passé de 1,957 milliard de L.E. l'exercice précédent à 1,934 milliard de L.E., ce qui représente une baisse du taux de croissance de 1,2%.
- Le total des indemnités versées par les fonds est passé de 2,058 milliards de L.E. l'exercice précédent à 2,406 milliards de L.E., (taux de croissance : 16,9%).
- La contribution de l'État à ces fonds est passée de 148 millions de L.E. l'exercice précédent à 167 millions de L.E. (taux de croissance : 13%).

PRESENTATION DE MARCHE

Le tableau ci-dessous propose une analyse de l'évolution de la performance de l'exercice 2004/5 à l'exercice 2005/6:

Compte des revenus et des dépenses

Assurance dommages aux biens et responsabilité civile

(En milliers de L.E.)

Revenus	2004/2005	2005/2006
Primes nettes	1.103.758	1.262.438
Provision pour primes non-acquises b/f	699.910	749.737
Provision pour primes non-acquises c/f	749.719	870.954
Commissions de réassurance	425.782	416.025
Produits de placements	721.824	1.229.185
Autres revenus	21.758	26.166
TOTAL	2.223.313	2.812.597
Dépenses		
Sinistres nets	763.286	870.327
Provision pour sinistres en suspens c/f	2.077.291	2.583.134
Provision pour sinistres en suspens b/f	1.856.524	2.073.018
Provision pour fluctuations du ratio des sinistres c/f	1.039.528	1.130.325
Provision pour fluctuations du ratio des sinistres b/f		
Commissions et coûts d'acquisition	1.103.777	1.039.484
Charges		
Réserves commerciales	548.953	575.147
Autres charges	250.851	282.226
	69.661	226.538
	-	-
TOTAL	1.789.269	2.555.195
EXCÉDENT (DÉFICIT)	434.044	257.402

Taux de change 5,5 L.E=1\$ EU

PRESENTATION DE MARCHE

Compte des revenus et des dépenses

Assurance vie

(en milliers de L.E.)

Revenus	2004/2005	2005/2006
Primes nettes	1.441.213	1.692.881
Réserve mathématique b/f	6.469.963	7.314.201
Réserve mathématique c/f	7.292.183	8.083.829
Commissions de réassurance	17.038	21.036
Produits de placements et revenus provenant d'autres sources	653.004	866.269
TOTAL	1.289.035	1.810.558
Dépenses		
Sinistres nets	728.297	1.138.504
Provision pour sinistres en suspens c/f	95.857	151.698
Provision pour sinistres en suspens b/f	68.475	95.852
Commissions et coûts d'acquisition	213.983	254.134
Charges	157.788	177.370
Autres provisions	52.653	42.187
TOTAL	1.180.103	1.668.041
EXCÉDENT (DÉFICIT)	108.932	142.517

Taux de change 5,5 L.E.=1\$ EU

Principales compagnies d'assurance IARD – 2005/6			Principales compagnies d'assurance-vie– 2006		
Compagnie	Millions de L.E.	Millions de \$EU	Compagnie	Millions de L.E.	Millions de \$EU
Misr	1478	257,8	Misr	401,8	70,1
Al Chark	458,9	80,1	Al Chark	356,1	62,1
National	199	34,7	CIL	244,2	42,6
Suez Canal	153	26,7	Alico	158,6	27,7
AIG	114,5	20	Allianz Life	122	21,3
Allianz	75,6	13,2	National	117,5	20,5
Delta	74,7	13	Mohandes	49,4	8,6
Mohandes	70,2	12,3	Delta	32,8	5,7
AMIG	45	7,9	Suez Canal	22,7	4
Ace ACIIC	32,1	5,6	NSGB Life	11,5	2

Kenya

Avec une croissance du PIB de 6,8% et une population de 33 millions d'habitants, Le Kenya comptait 43 compagnies d'assurance agréées en 2006. Vingt-et-une compagnies souscrivaient uniquement des assurances générales, tandis que 7 souscrivaient uniquement des assurances à long terme ; 15 compagnies pratiquaient l'assurance toutes branches (assurance vie et assurance générale). Toujours en 2006, ce pays comptait 197 courtiers d'assurance agréés, 2633 agents des assurances, 2 réassureurs locaux, 26 experts sinistres, 209 experts sinistres et 30 vérificateurs de risques.

Encaissement de primes

La prime brute souscrite par l'industrie en 2006 était de 41,68 milliards de shillings kenyans (592 millions \$EU), tandis qu'elle était de 36,42 milliards de shillings kenyans (517 millions \$EU) en 2005, ce qui représente une croissance de 14,5%. La prime brute souscrite pour l'assurance générale s'élevait à 29,2 milliards de shillings kenyans (25,39 milliards de shillings kenyans en 2005), tandis que la prime brute souscrite pour l'assurance à long terme était de 12,48 milliards de shillings kenyans (11,03 milliards de shillings kenyans en 2005). Cela

PRESENTATION DE MARCHE

donne un rapport de 70 à 30 en faveur de l'assurance générale.

La prime d'assurance générale a augmenté de 15%, tandis que la prime d'assurance vie et les dépôts primes ont augmenté de 13,1%. Comme l'illustre le tableau ci-dessous, l'industrie a connu une croissance au cours des cinq dernières années :

Augmentation de la prime brute au cours de la période 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Court terme	17,23	19,40	22,78	25,39	29,20
Long terme	7,30	8,50	9,97	11,03	12,48
Total	24,53	27,90	32,75	36,42	41,68

Chiffres en milliards shillings Kenyans (65 shillings kenyans = 1 \$EU).

Comme indiqué ci-dessous, les 10 meilleures compagnies réalisent 60% de la production.

(En milliards de shillings kenyans)

	Compagnie	IARD	Vie	Pension	Total	Millions de \$
1.	KENINDIA	2,904	0,294	0,560	3,758	57,82
2.	ICEA	1,163	0,887	1,383	3,433	52,81
3.	JUBILEE	1,921	0,460	0,780	3,161	48,63
4.	BRITAK	0,157	1,538	0,243	2,298	35,35
5.	APA	2,008	0,205	0,068	2,281	35,09
6.	BLUE SHIELD	2,016	0,113	0,026	2,155	33,15
7.	UAP	1,578	0,154	0,075	1,807	27,80
8.	AIG	1,694	-	-	1,694	26,06
9.	HERITAGE	1,309	0,101	0,156	1,566	24,09
10.	MADISON	0,559	0,552	0,162	1,273	19,58
				TOTAL	23,426	360,38

Rentabilité de l'industrie

La plupart des compagnies ont enregistré des pertes de souscription en 2006. Seize compagnies d'assurance générale ont réalisé un bénéfice, contre 4 compagnies Vie.

Le montant total des pertes de souscription de l'industrie s'élevait à 1,23 milliard de shillings kenyans. L'assurance générale a réalisé un bénéfice de souscription de 0,58 milliard de shillings kenyans, tandis que l'assurance vie a enregistré une perte de souscription de 1,81 milliard de shillings kenyans.

Les produits de placements dont le montant s'élevait à 14,42 milliards de shillings kenyans ont atténué l'ampleur de la situation défavorable, ce qui a permis de réaliser un bénéfice brut de 5,8 milliards de shillings kenyans en 2006, contre 4,32 milliards en 2005, soit une augmentation de 35%.

État des pertes et profits de l'industrie

L'état des pertes et profits de l'industrie de l'assurance pour 2004-2006 est présenté dans le tableau ci-dessous:

PRESENTATION DE MARCHÉ

	2004	2005	% de croissance	2006	% de croissance
Prime brute acquise	25,6	31,95	24,8	36,14	13,11
Cessions de réassurance	7,03	8,22	16,93	8,74	6,34
Prime nette acquise	18,56	23,73	27,86	27,4	15,47
Produits de placements et revenus provenant d'autres sources	5,71	10,66	86,69	14,42	35,27
Revenu net	24,29	34,39	41,58	41,82	21,61
Sinistres nets en suspens	11,86	17,27	45,62	21,2	22,76
Total des commissions et charges	10,06	12,8	27,24	14,77	15,39
Bénéfices/(pertes) avant impôt	2,34	4,32	84,62	5,85	35,42
Provision pour impôts	0,44	0,77	75	0,87	12,99
Bénéfices/(Pertes) après impôt	1,9	3,55	86,84	4,97	40

Chiffres en milliards de shillings Kenyans

La prime brute et les produits de placements ont respectivement augmenté de 13,1% et de 35,3% entre 2005 et 2006. Les sinistres nets encourus et les commissions et charges ont respectivement augmenté de 22,8% et de 15,4%. La croissance des bénéfices / (pertes) avant impôt, qui était de 84,6% en 2005, est tombée à 35,4%.

De même, la provision pour impôts a connu une hausse de 13%, passant de 770 millions de shillings kenyans l'année précédente à 870 millions de shillings kenyans. C'est la preuve que la contribution de l'industrie de l'assurance au trésor public continue d'augmenter régulièrement.

Bilan de l'industrie

Le bilan cumulé de l'industrie de l'assurance est présenté dans le tableau ci-dessous :

	2004	2005	% de croissance	2006	% de croissance
Fonds propres, fonds d'assurance vie et réserves	16,6	20,82	24,45	27,40	31,60
Actif total	75,10	91,28	21,54	110,07	20,59
Passif total	58,5	70,46	20,44	82,67	17,33
Actif net	16,60	20,82	24,45	27,40	31,60
Bénéfices/(pertes) avant impôt	2,34	4,32	84,62	5,85	35,42
Rendement du capital	0,14	0,21	50,00	0,21	0,00
Rendement de l'actif	0,03	0,05	66,70	0,05	0,00

Île Maurice

Avec seulement 1,3 million d'habitants et un PIB de 6,5 milliards de dollars US, l'Île Maurice est le dixième plus grand marché de l'Afrique ; en 2006 ce pays a réalisé une production de 375 millions \$EU (dont 63,4% pour l'assurance-vie), générée par 19 acteurs seulement. Le tableau ci-dessous présente un résumé des données du marché en 2006:

PRESENTATION DE MARCHE

Prime brute -	IARD	134,6 millions \$EU
	Vie	254,6 millions \$EU
Total des bénéfices avant impôt-	IARD	57 millions \$EU
	Vie	66,3 millions \$EU
Prime brute totale en pourcentage du PIB		5,99%
Ratio de sinistre net -	IARD	69,81%
	Vie	67,69%
Prime de réassurance	IARD	65 millions \$EU
	Vie	8 millions \$EU

Principales compagnies d'assurance IARD en 2006			Principales compagnies d'assurance-vie en 2006		
Montant brut des primes émises					
Compagnie	Millions de MUR	Millions \$EU	Compagnie	Millions de MUR	Millions \$EU
Swan	757,2	28,04	BAI	1944,3	72,01
Albatross	547,5	20,27	Sicom	2138,1	79,19
Mauritius Union	397,3	14,72	Anglo Mauritius	1531,5	56,72
Mauritian Eagle	494,4	18,31	LIC	303,5	11,24
La Prudence	300,9	11,15	Mauritius Union	287,67	10,65
Sicom	312,7	11,58	La Prudence	190,46	7,05
Island Gen	149,1	5,52	Albatross	203,71	7,54
New India Assce	186,6	6,91	Mauritian Eagle	103,86	3,85
Ceylinco Stella	91,4	3,38	Island Life	75,98	2,81
Sun	102,9	3,81	Sun	42,52	1,57

V. Le marché d'assurance de la Communauté de l'Afrique de l'est (EAC)

L'Afrique de l'est à proprement parler, qui est composée du Kenya, de l'Ouganda et de la Tanzanie (le Rwanda et le Burundi ont récemment adhéré à l'EAC), compte 100 millions d'habitants ; son encaissement de primes est d'environ 775 millions de dollars, soit environ 28% de la production du COMESA. L'analyse est par conséquent circonscrite aux pays suivants.

Tanzanie

En 2006, le PIB de la Tanzanie a connu une croissance de 6,9%. C'est un nouveau marché qui n'a été libéralisé qu'il y a 7 ans. Jusque là, la National Insurance Company of Tanzania était la seule compagnie présente sur le

marché, qui compte aujourd'hui 15 acteurs, dont la plupart sont des filiales de compagnies kényanes. Les statistiques montrent que depuis la libéralisation, la prime augmente de plus de 25% par an, passant ainsi de 30 millions \$EU en 2000 à environ 100 millions \$EU (dont 90% pour l'assurance IARD) en 2006, chiffre qui devrait continuer d'augmenter. Le marché compte 40 courtiers et 300 agents qui génèrent environ 50% de la production. Les courtiers doivent déposer 10 millions de shillings tanzaniens (environ 10.000 dollars US) pour obtenir un agrément, 25 millions au titre du dépôt de garantie et 50 millions pour le compte de l'assurance de responsabilité civile professionnelle. La Tanzanie a aujourd'hui une compagnie de réassurance, dont le nom est Tan Re.

PRESENTATION DE MARCHE

Quelques indicateurs de performance récents

Assurance générale	2002	2003	2004	2005	2006
Prime brute (en millions de shillings tanzaniens)	53,76	69,44	81,77	100,13	115,28
Résultats techniques (en millions de shillings tanzaniens)	(1.433)	(1.064)	1.402	(2.988)	460
Taux de croissance de la prime	21%	33%	21%	22%	16%
Ratio des sinistres (net)	54%	50%	52%	57%	50%
Ratio des dépenses (net)	49%	53%	47%	51%	45%
Ratio combiné	102%	101%	98%	108%	98%
Assurance long terme	2002	2003	2004	2005	2006
Taux de croissance des fonds d'assurance vie	79%	1%	-21%	11%	45%
Taux de croissance de la prime	-10%	3%	-7%	26%	9%
Ratio des sinistres aux profits	90%	52%	88%	75%	76%
Ratio des dépenses	50%	42%	45%	47%	50%
Situation des fonds en fin d'exercice (en millions de shillings tanzaniens)	24.193,0	24.324,0	19.102,3	21.219,6	30.704,6

Les 10 premières compagnies IARD

(En milliers de shillings tanzaniens)

	Assureur	Total 2006	Total 2005	Augmentation en %
1.	Heritage	22.670.534	16.636.378	36,27%
2.	Alliance	13.031.982	11.839.188	10,07%
3.	Phoenix	12.422.197	12.014.496	3,39%
4.	Jubilee	11.016.907	9.976.016	10,43%
5.	NIC	10.363.276	10.864.032	-4,61%
6.	Reliance	6.519.107	5.853.037	11,38%
7.	Lion	5.894.575	5.372.560	9,72%
8.	Royal	5.249.108	5.023.888	4,48%
9.	Niko	5.098.279	1.627.962	213,17%
10.	Tanzindia	4.893.312	5.361.144	-8,73%
11.	Autres			
	Total	105.267.659	90.970.240	15,72%

Les 5 premières compagnies assurance-vie

(En milliers de shillings tanzaniens)

	Assureur	Total 2006	Total 2005	Augmentation du %
1.	NIC	7.313.257	7.854.476	-6,89%
2.	African Life	1.169.101	44.257	-
3.	Alliance	1.022.798	760.457	34,50%
4.	Jubilee	349.175	324.409	7,63%
5.	ZIC	159.693	179.500	11,03%
	Total	10.014.024	9.163.099	9,29%

(1 dollar américain = 1167 shillings tanzaniens)

Ouganda (Croissance du PIB en 2005 : 6,8%)

PRESENTATION DE MARCHÉ

Quelques indicateurs économiques –2005 et 2006

Indicateurs économiques	2005	2006
PIB: coût des facteurs actuels	16.268.320*	18.608.430*
PIB par tête	614.024*	680.210*
Taux de croissance du PIB (croissance réelle)	6,3%	6,8%
Taux d'inflation	8,5%	7,3%
Population	26,5 millions	27,3 millions
Le taux de change (annuel) entre le shilling ougandais et le dollar américain	1 dollar E.U =1780,7 Shs. Ougandais	1 dollar E.U=1831,45 Shs. Ougandais

* en Shs. Ougandais

Performance de l'industrie de l'assurance

Après être passé de 24,64% à 11,64% au cours des deux années précédentes, la production totale de l'industrie a augmenté de 13,44% en 2006. L'assurance IARD a conservé la part du lion, avec 94,33% (94,26% en 2005) du total de la prime directe brute souscrite. La part de l'assurance vie était de 5,67% (5,74% en 2005).

Production brute

Le tableau ci-dessous présente la tendance générale de l'augmentation de l'encaissement des primes vie et IARD pour 2005-2006:

Prime IARD

Année	Prime brute (milliers de shillings ougandais)	Augmentation/ (baisse) en termes absolus (milliers de shillings ougandais)	Augmentation/ (baisse) du pourcentage
2005	85.001.173	9.216.986	12,16
2006	96.494.673	11.493.500	13,52

Prime Vie

Année	Prime brute (milliers de shillings ougandais)	Augmentation/(Baisse) en termes absolus (milliers de shillings ougandais)	Augmentation/(baisse) du pourcentage
2005	5.177.901	207.242	4,17
2006	5.800.924	623.023	12,03

Le marché ougandais représente environ la moitié du marché tanzanien, avec une production d'à peu près 60 millions \$EU en 2006, soit une croissance de 13,44% (95% pour l'IARD) ; le nombre d'acteurs présents sur le marché ougandais est récemment tombé de 25 à 20. Environ 4 compagnies kényanes ont des filiales sur le marché ; celui-ci ne compte que 23 courtiers et 436 agents. Pour créer une société de courtage, il faut un

capital de 50 millions de shillings ougandais (27500 dollars US), 10 millions au titre du dépôt de garantie et 100 millions à titre de l'assurance responsabilité civile professionnelle. Quatre vingt dix pour cent des affaires sont réalisés par les 10 principaux courtiers ; AON, le plus grand courtier, détient à lui seul 47% de ce chiffre.

PRESENTATION DE MARCHÉ

Les 10 premières compagnies

(En milliers de shillings ougandais)

	Assureur	IARD	Vie
1.	AIG	20.764.974	-
2.	Jubilee	14.339.796	401.211
3.	United	12.263.942	940.845
4.	National Insurance	6.863.872	1.251.366
5.	Goldstar	8.007.872	-
6.	E.A. Underwriters	4.392.070	1.547.252
7.	Excel	4.681.681	-
8.	Lion	3.913.901	-
9.	I.C.E.A.	2.142.703	1.660.250
10.	Statewide	3.147.421	-
11.	Autres		
	Total	96.494.673	5.800.924

1670 shillings ougandais = 1\$EU

Quelques récents indicateurs de performance

(En milliards de shillings ougandais)

IARD	2004	2005	2006
Production brute	75,78	85	96,49
Prime de réassurance	33,82	36,91	39,69
Prime nette acquise	38,30	45,16	53
Sinistres nets encourus	11,66	15,73	18,39
Ratio des sinistres	30,44%	34,82%	35,04%
Ratio de rétention	55,37%	56,58%	58,87%
Ratio des dépenses (commissions+frais de gestion/production brute)	38,50%	71,64%	38,75%
Rendement du capital	TBA	10,92%	9,81%
Vie	2004	2005	2006
Production brute	4,97	5,18	5,80
Prime de réassurance	1,31	0,73	1,13
Prime nette acquise	3,35	4,45	4,67
Sinistres nets en suspens	1,71	2,92	1,92
Ratio des sinistres	51,01%	65,57%	41,17%
Ratio de rétention	71,98%	85,91%	80,61%
Ratio des dépenses	44,79%	46,34%	54,99%

Conclusion

Les données fournies ci-dessus indiquent que les économies africaines ont connu une croissance moyenne de 6% au cours des dernières années ; selon les prévisions, elles devraient, à moyen ou à long terme, enregistrer une croissance d'environ 10%, se rapprochant ainsi des économies d'Asie du Sud-Est. Cela signifie que la demande de couverture sera forcément plus importante. En 2008, le secteur régional de l'assurance continuera de bénéficier d'une forte croissance économique. Le taux de pénétration évoqué dans le présent article augmentera raisonnablement, car pour le moment, seule l'Afrique du Sud dépasse 10%.

Ces données indiquent également que la prime régionale générée par la branche IARD est supérieure à celle de l'assurance générale, excepté en Afrique du Sud et en Namibie où le volume des affaires vie dépasse celui des affaires générales. Dans la région COMESA, ce n'est qu'à Maurice que la prime Vie dépasse la prime IARD. L'assurance vie est par conséquent un secteur dans lequel existent des perspectives de croissance pour la plupart des acteurs régionaux, comme l'illustre l'augmentation de 22% de la prime africaine entre 2005 et 2006, contrairement à l'assurance IARD qui n'a enregistré qu'une croissance de 6,2%.

Une autre question qui doit être examinée pour que les acteurs régionaux deviennent compétitifs est le capital minimum requis qui reste très bas, excepté au Nigeria et en Egypte. Les organismes de contrôle devraient par conséquent profiter de l'occasion pour préconiser un capital minimum plus élevé afin de mettre sur pied une industrie de l'assurance plus forte en Afrique.

Références

1. Swiss Re: Sigma Report No. 5/2006 & No.4/ 2007
2. The Association of Kenya Insurers – Industry Report 2006
3. Tanzania Insurance Supervisory Department – 2006 Annual Report
4. Uganda Insurance Commission – 2006 Annual Report
5. The insurance information institute – international insurance fact book 2006/7
6. Egypt Supervisory Authority Report – 2006
7. AXCO – insurance information services

NOUVEAUX DEVELOPPEMENTS SUR LE MARCHÉ IVOIRIEN DE L'ASSURANCE ET PERSPECTIVES DE L'APRES-CRISE

Par

Jean-Baptiste KOUAME

Directeur Général, CICA-RE

INTRODUCTION

En Côte d'Ivoire, les assurances sont régies par le traité de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) auquel est annexé le Code Communautaire des assurances (code CIMA) entré en vigueur le 15 février 1995. Le contrôle et la supervision du secteur des assurances sont effectués par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) de la CIMA, en étroite relation avec la Direction des Assurances.



branches Vie. En Février 2008, elles étaient au nombre de 32 dont 21 IARD et 11 Vie. Sur les 32 sociétés, toutes de droit national¹, sont dénombrés 03 sociétés d'assurance mutuelles et 29 sociétés anonymes (SA) après la transformation courant 2005-2007 de 04 sociétés d'assurances mutuelles (MACI, MCA, STAMVIE et SOMAVIE) en S.A. Huit (8) nouveaux agréments de sociétés d'assurances ont été délivrés sur la période 2002-2007. Il s'agit des agréments des sociétés CEA (2002), ATLAS (2003), SIAC (2004), LOYALE (2004), SONAR CI (2004), FEDAS CI (2004), AIA (2006) et CEA-

VIE (2006).

Le 19 septembre 2002, une grave crise éclate à Abidjan et conduit à la scission en deux (2) parties presque égales du pays qui s'étale sur une superficie de 322.463 km², pour une population estimée à 18,2 millions d'habitants à fin 2007. Cette situation occasionne la fermeture de plusieurs entreprises et le taux de croissance du PIB pendant les premières années de la crise s'avère négatif.

Comment le secteur des assurances s'est-il comporté au cours de ces années difficiles? Quels sont les nouveaux développements enregistrés et quelles sont les perspectives après la sortie définitive de la crise prévue pour 2008?

I/ACTEURSETPRINCIPALESCHARACTERISTIQUES DU MARCHÉ

I.1. Les opérateurs du marché ivoirien des assurances

Au 31 décembre 2002, le marché des assurances comptait, 25 sociétés parmi lesquelles 15 opérait dans les branches «non vie » (ou IARD) et 10 dans les

Sur le marché, opèrent aussi des intermédiaires d'assurance parmi lesquels 65 courtiers agréés à fin 2007 (contre 37 au 31 décembre 2002) et des agents généraux et agents mandataires. Deux (2) des courtiers sont des filiales des

groupes internationaux March MC LENNAN INC et GRAS SAVOYE. Sept (7) courtiers ont fait l'objet de retrait d'agrément en 2006 et trois ont subi le même sort en 2003.

Opèrent également sur le marché ivoirien, le Bureau Régional d'AFRICA RE pour l'Afrique de l'Ouest Francophone, la société de réassurance de droit ivoirien AVENI-RE installée depuis 2005, une succursale de la société nigériane GLOBE RE (implantée depuis 2006) et plusieurs sociétés de réassurance régionales ou étrangères non localisées en Côte d'Ivoire (CICA-RE, SCOR, BEST-RE, GERLING, CONTINENTAL-RE, ...).

I.2. Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2005 est de 130.120 millions de francs CFA (dont 79.174 millions de francs

¹ droit national : constituée selon le droit Ivoirien sans considération de la nationalité des détenteurs des capitaux.

en IARD et 50.946 millions de francs CFA en Vie), contre 113.348 millions de francs CFA en 2002 (75.439 millions de francs en IARD et 37.909 millions de francs CFA en Vie), soit un taux de croissance global de 13,8 % (cf. tableau 1).

La répartition du chiffre d'affaires IARD entre les branches n'a pas fondamentalement varié depuis plusieurs années. Les risques automobiles occupent toujours la première place avec 40 % de part du marché (contre 38,3 % en 2002) ; la branche Auto est suivie de la branche « Accidents corporels, maladie » (24 % contre 27,6 % en 2002) puis la branche « Incendie et autres risques directs dommages » (19 % contre 21 % en 2002). Les branches « Transports » représentent 11 % contre 6 % en 2002 et les autres risques se partagent 6 %.

Les primes émises des branches IARD n'ont augmenté que de 4,95 % sur la période 2002-2005 alors que les affaires Vie ont connu une croissance plus forte de 34,39 %. Cette situation est due essentiellement :

- à la perte de matière assurable en IARD consécutive aux fermetures d'entreprises du fait de la crise ;
- et aux primes des affaires capitalisation qui ont plus que doublé sur la période, en raison de l'avènement de nouveaux produits, d'une plus grande prise de conscience de certains assurables de l'importance des produits retraite, ainsi que de l'utilisation par les assureurs vie de nouveaux canaux de distribution de leurs produits (banques, caisses d'épargne, établissements financiers...).

L'exercice 2006 enregistre un chiffre d'affaires total (provisoire) de 138,04 millions de francs CFA dont 82,49 millions de francs CFA pour les branches IARD et 55,55 millions de francs CFA au titre de la Vie.

2. Les autres éléments caractéristiques du marché des assurances

Au 31 décembre 2005, le montant des sinistres payés (prestations) s'élève à 61.334 millions de francs CFA contre 63.028 millions de francs CFA et 54.533 millions de francs respectivement en 2004 et 2002 (cf. tableau 2). Les produits financiers nets s'établissent à 9.920 millions de francs CFA en 2005 et représentent 7,62 % des primes émises contre un taux de 7,31 % en 2002. Le

rapport des charges de gestion (commissions plus frais généraux) aux primes émises s'élève à 39,79 % contre 41,60 % en 2002 (cf. tableau 3) et demeure élevé par rapport aux normes habituellement admises même s'il est proche du taux moyen de la zone CIMA (37,27% en 2004). Le taux de sinistralité global est de 52,48% en 2005 contre 59,66% en 2002 (il est de 43,15 % pour l'ensemble de la CIMA en 2004).

Si le résultat d'exploitation a été déficitaire en 2002, il est bénéficiaire en 2003, 2004 et 2005 (cf. tableau 3). Le résultat net au bilan quant à lui se trouve déficitaire au cours des années 2002, 2003 et 2004 mais bénéficiaire de 10.776 millions de francs CFA en 2005 (cf. tableau 4).

L'ensemble des actifs admis en couverture des engagements réglementés s'établit à 291.015 millions de francs CFA au 31 décembre 2005. Parmi ces actifs, figurent des valeurs mobilières d'un montant de 122.208 millions de francs CFA dont 44.988 millions de francs CFA de valeurs d'Etat, 52.411 millions de francs CFA de droit réels immobiliers et 79.029 millions de francs CFA de dépôt bancaires (cf. tableau 2).

II/- DEFIS, DIFFICULTES DU SECTEUR DES ASSURANCES ET PRINCIPAUX DEVELOPPEMENTS DEPUIS 2002

Les principaux défis et difficultés du secteur des assurances peuvent être synthétisés ainsi qu'il suit:

1- Parvenir, dans le contexte de crise et dans un environnement fortement concurrentiel, à développer sainement le chiffre d'affaires des différentes branches d'assurances.

En branche transport par exemple, la suppression par ordonnance en 1997 de l'obligation faite aux opérateurs économiques d'assurer auprès des sociétés agréées en Côte d'Ivoire les marchandises importées rend difficile le développement de l'assurance transport et la Côte d'Ivoire est le seul pays africain à avoir pris une telle mesure, à la demande des bailleurs de fonds.

Fort heureusement, en 2007 une autre ordonnance a réinstauré l'obligation de domiciliation locale de l'assurance des facultés à l'importation.

En assurance automobile, les nouveaux tarifs élaborés

en 2003 par la tutelle en relation avec la profession selon les critères fixés par le code CIMA (zone géographique de circulation, caractéristique et usage du véhicule, statut socio professionnel et caractéristique du conducteur habituel) ne sont pas encore entrés en vigueur pour les catégories « Transport public de voyageurs et Transport Public de marchandises », parce qu'une partie des transporteurs juge les niveaux des primes élevés, et souhaitent la fin de la crise avant l'application desdits tarifs.

Pour le développement de l'assurance-vie, les assureurs souhaitent:

- une fiscalité incitative de l'épargne d'assurance à la fois pour les salariés et les entreprises lors de la souscription des contrats ou à leur échéance ;
- la remise en vigueur de l'ouverture des placements affectés à la couverture des provisions mathématiques à hauteur de 50 % en dehors de la zone CIMA (actuellement les placements doivent être localisés dans la zone CIMA) ;
- l'acceptation par la CIMA des tables de mortalité d'expérience validées par les marchés nationaux comme base de tarification des polices d'assurance-vie en lieu et place de la Table Française PM 60/64 – PF 60/64 ;
- la mise en place dans la zone CIMA d'un système d'agrément unique pour favoriser l'émergence de compagnies d'assurance Vie de taille régionale.

2- Parvenir, dans le contexte de crise, à payer des sinistres et à respecter les ratios prudentiels de gestion, notamment la marge de solvabilité, le taux de couverture des engagements réglementés et le ratio minimum de trésorerie.

Il convient de noter qu'au 31 décembre 2005, sur les 30 sociétés du marché ayant opéré :

- Vingt deux (22) ont la marge de solvabilité contre 16 sur 25 en 2002 ;
- Dix huit (18) couvrent globalement leurs engagements réglementés contre 16 sur 25 en 2002 ;
- Dix neuf (19) respectent le taux minimum de trésorerie contre 13 sur 25 en 2002.

Le niveau de trésorerie de certaines sociétés est négativement influencé par le volume des arriérés de primes dont le recouvrement est rendu difficile par la situation de crise. Les arriérés de primes au 31 décembre 2005 se chiffrent globalement à 59.731 millions de francs CFA et représentent 45,9 % des primes émises de l'exercice contre un taux de 54% en 2002.

Par ailleurs les assureurs estiment que les retards dans les remboursements de certains anciens emprunts publics (FNI, RCI, CAA ...) leur sont préjudiciables aussi bien pour la trésorerie que le taux de couverture des engagements réglementés. Les arriérés vis-à-vis des sociétés d'assurances ont bénéficié d'un traitement spécifique en 2006 et 2007, une partie ayant été payée au comptant, et le solde titrisé.

Il faut préciser que le montage des emprunts Trésor Public lancés ces dernières années est fait de sorte qu'il n'y ait pas de possibilité de retard dans le remboursement. D'autre part, face aux lenteurs observées dans le règlement des sinistres automobiles dans certaines sociétés, la tutelle a organisé en mai 2006, avec la participation de tous les corps de métiers intervenant dans la chaîne de règlement des sinistres (Assureurs, Magistrats, Avocats, Force de l'Ordre, Huissiers de Justice...), un important séminaire pour favoriser le règlement rapide des sinistres. L'application des résolutions est en cours et doit permettre d'améliorer au cours des années à venir la vitesse de règlement des sinistres automobiles.

Il convient de noter qu'une des résolutions porte sur les moyens à mettre à la disposition des forces de l'ordre par l'Etat et/ou les assureurs, en vue de l'établissement rapide des procès-verbaux et constats d'accidents et leur transmission rapide aux assureurs impliqués dans un accident de la circulation. En attendant que les assureurs arrêtent une décision à cet effet, l'Etat prévoit de doter les services chargés de la voie publique de certains moyens matériels (motos, copieurs, ordinateurs, fournitures de bureau et divers matériels) courant 2008.

Au dernier trimestre 2007, une importante rencontre organisée à l'initiative de la tutelle, a permis de déterminer les dispositions à prendre pour que les marchés soient assurables contre l'incendie. Ont participé à cette rencontre la Tutelle, les Assureurs, les Maires du District d'Abidjan, les Architectes, les Sapeurs Pompiers,

PRESENTATION DE MARCHÉ

la Protection Civile, la Direction de la décentralisation et les Commerçants.

Les autres développements pouvant être signalés sur la période 2002-2007 portent sur les cessions d'actions, les changements de statut juridique de sociétés, les surveillances permanentes, les administrations provisoires et les agréments de nouvelles sociétés. En effet, pour des raisons de rentabilité ou de recentrage des activités sur d'autres parties du monde, les actions de 04 filiales d'entreprises françaises (GROUPAMA VIE, AXA-VIE, LE MANS ASSURANCES INTERNATIONALE IARD, LE MANS ASSURANCES INTERNATIONALE VIE) ont été cédées à d'autres opérateurs par leur siège.

De ce fait, GROUPAMA VIE Côte d'Ivoire est devenu COLINA AFRICA VIE, quand AXA VIE est devenue UA VIE et LE MANS ASSURANCES INTERNATIONALE IARD ET VIE font désormais partie du groupe SUNU ASSURANCES.

Dans le cadre de leur redressement, une opération de fusion-absorption s'est effectuée entre la Compagnie Nationale d'Assurance (CNA) et les Tisserins Compagnie d'Assurances (TCA). La CNA qui a absorbé les TCA vient de changer de dénomination et s'appelle désormais AMSA Assurance.

La société PRELUXCIA VIE (Ex AFRAM VIE) a subi une modification profonde dans son actionariat et porte désormais la dénomination LOYALE VIE.

Parallèlement, 07 nouvelles sociétés d'assurances ont été agréées entre 2002 et 2006, ce qui traduit la confiance des investisseurs dans le secteur des assurances, ce malgré la crise.

Pour parvenir à satisfaire les ratios prudentiels, cinq (05) sociétés d'assurances mutuelles ont choisi de se transformer en sociétés anonymes. Une seule d'entre elles n'a pas encore achevé les formalités juridiques.

En ce qui concerne les surveillances permanentes, deux (2) sociétés étaient sous surveillance permanente avant 2002. Sur la période 2002-2006, la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) a mis 05 autres sociétés sous surveillance permanente de la Direction des Assurances. Parmi ces sociétés, deux ont été mises sous administration provisoire en 2007.

L'administration provisoire de la Mutuelle d'Assurance

des Taxis Compteur d'Abidjan (MATCA) instituée en 2001, a été levée en 2005.

S'il est vrai que certaines sociétés d'assurances du marché présentent, du fait en partie de la crise, des besoins de financement plus ou moins importants, la situation de bien d'être elles ne suscite aucune inquiétude particulière.

Au niveau réglementaire et fiscal sur la période 2002-2007, des mesures ont été prises par la Côte d'Ivoire ou par la CIMA pour :

- encourager le développement de l'assurance vie et l'assurance maladie ;
- permettre la coassurance communautaire en zone CIMA ;
- fixer les tarifs applicables en assurance automobile;
- créer de nouveaux canaux de distribution de l'assurance (banques, établissements financiers, caisse d'épargne, institutions de micro finance) ;
- Harmoniser dans les états membres de la CIMA les méthodes de calcul des provisions pour annulation de primes et des provisions pour sinistres tardifs en vue d'éviter des conflits entre l'administration fiscale et les sociétés d'assurance sur le niveau desdites provisions. Ainsi,
- La déductibilité des primes versées par l'employeur à une société d'assurance dans le cadre d'un contrat dit d'indemnité de fin de carrière adoptée à travers l'annexe fiscale à la loi des finances 2005 est de nature à favoriser le développement des primes d'assurance vie ;
- la diminution à travers l'annexe fiscale à loi des finances 2006 de la taxe sur les contrats d'assurance maladie (8 % pour le contrats individuels et 3 % pour les contrats groupe au lieu de 14,5 %) est une mesure de grande portée sociale ;
- l'adoption en septembre 2006 par le Conseil des Ministres de la CIMA du règlement n°0002/CIMA/PCMA/PCE/SG/06 portant sur la coassurance communautaire offre à l'évidence une opportunité aux sociétés de conserver le maximum de risque sur la sous région avant de recourir à la réassurance ;
- Le code CIMA en son article 503 permet désormais

aux banques, aux établissements financiers, aux caisses d'épargne ainsi qu'aux institutions de micro finance de commercialiser à leurs guichets toute sorte de produits d'assurance en respectant certains critères. Ceci est de nature à créer une synergie entre ces structures et les sociétés d'assurances pour toucher le maximum de clients. L'arrêté N° 389/MDFMEF/DGTCP/ du 08 novembre 2006 fixe les modalités d'application de l'article 503 du code CIMA, notamment la qualification professionnelle requise et des garanties financières pour les institutions de micro finances.

- Des discussions entre les administrations fiscales, les assureurs, les Directions des Assurances et le Secrétariat Général de la CIMA ont permis d'élaborer en 2005 des méthodes de calcul de la provision pour annulation de primes et de la provision pour sinistres tardifs, source souvent de redressement fiscal. Les circulaires n° 00229/CIMA/CRA/PDT/2005 et 00230/CIMA/CRA/PDT/2005 déterminent les méthodes de calcul.

En outre, le règlement n°0001/CMA/CI/SG/CIMA/2006 portant modification du code des Assurances CIMA classe la provision pour annulation de primes et la provision pour sinistres tardifs comme étant des provisions techniques.

L'annexe fiscale à la loi des finances 2008 précise la déductibilité des provisions pour annulation de primes et pour sinistres tardifs. Désormais, il devrait donc exister moins de conflit entre l'administration fiscale et les assureurs sur ces provisions.

Pour encourager le développement de l'assurance Vie, le taux de la contribution aux frais de contrôle de la branche Vie est passé de 1,25 % à 0,6 % des primes émises en 2007.

Par ailleurs, l'aboutissement prochain de deux projets de décret soumis aux autorités devrait permettre, d'une part, de créer un fonds de garantie automobile, et d'autre part, de stimuler le développement de l'assurance caution par un traitement équitable des cautions bancaires et des cautions délivrées par les assureurs.

Le Décret d'application de l'ordonnance prise en 2007 et réinstaurant la domiciliation locale de l'assurance des biens à l'importation devrait aboutir au cours des

prochaines semaines.

Pour leur part, les assureurs viennent d'initier un projet de mise en place d'un pool Transport Public de Voyageurs (TPV), projet dont l'aboutissement pourrait contribuer à assainir la branche automobile comme c'est le cas au Sénégal depuis quelques années.

III/ PERSPECTIVES DE L'APRES CRISE

Depuis la signature le 4 mars 2007 de l'accord politique de Ouagadougou, l'environnement économique bénéficie de l'apaisement du climat socio politique. Ainsi pour l'année 2007, la croissance du PIB devrait s'établir, selon les prévisions du Ministère des Finances, à 1,5 % contre 1,2 % en 2006. Cette croissance contrairement à l'année précédente, est soutenue par le secteur secondaire dont le regain d'activité était de 1,5 % alors qu'elle avait drastiquement baissé (-6,2 % en 2006) et tertiaire qui a crû de 2,6 % contre 1,9 % en 2006. Le secteur primaire, constitué de productions agricoles, vivrières, pétrolières et autres, a régressé en 2007 du fait de la baisse de la production du pétrole brut, et de l'agriculture d'exportation, notamment du cacao. La croissance du PIB sus indiquée est également soutenue par un accroissement de la consommation finale de 3,4 % et des investissements privés et publics de 4,5 %. Comparée aux années précédentes, la situation monétaire de la Côte d'Ivoire s'est caractérisée par une amélioration de ses avoirs extérieurs nets de 12,2 % et du crédit intérieur de 4,4 %. Ceci a entraîné une augmentation de la masse monétaire de l'ordre de 4,8 %.

Au plan des finances publiques, l'année 2007 a bénéficié d'un environnement relativement favorable résultant de la restauration de la confiance et de l'engagement des partenaires au développement à soutenir la Côte d'Ivoire dans le processus de sortie de crise, ce qui s'est traduit par la conclusion mi 2007 du programme d'assistance d'urgence post-conflit (AUPC).

Pour l'année 2008, un budget de 2.129 milliards de francs CFA a été voté en Décembre 2007 pour être exécuté à partir du 2 janvier 2008 comme l'exige l'orthodoxie budgétaire, principe non respecté depuis de nombreuses années en raison de la situation de crise, budget en hausse de 8,6 % par rapport à 2007 et dont les actions prioritaires portent sur le désarmement, la réinsertion sociale, la réhabilitation communautaire, l'organisation

PRESENTATION DE MARCHE

des élections, le service civique, le redéploiement de l'administration dans les zones Centre-Nord et Ouest et la constitution de la nouvelle armée. Ce budget repose, entre autres, sur une production cacaoyère de 1.300 millions de tonnes, une production pétrolière de 18.500.000 barils contre 13.211.526 barils en 2007, une hausse de la production de caoutchouc, de bananes, d'anacarde, une augmentation des recettes fiscales et un taux de croissance de 2,9 % contre 1,5 % en 2007.

Le taux de croissance est lui-même soutenu par une reprise des exportations de l'ordre de 2,8 %, grâce à une forte demande nette extérieure.

La conclusion et le succès du programme d'assistance post conflit devraient permettre à la Côte d'Ivoire de bénéficier d'au moins 400 millions de dollars de prêts et dons, financés par le FMI, la Banque Mondiale et l'Union Européenne. Ce programme devrait, par ailleurs, permettre au pays d'accéder à la facilité pour la réduction de la pauvreté et la croissance (FRPC), et ultérieurement de bénéficier de l'initiative PPTE.

Il faut noter que l'encours global de la dette publique de la Côte d'Ivoire (hors arriérés) est estimé à 5.178,1 milliards de francs CFA à fin 2007 dont 4.291,3 milliards de francs CFA pour la dette extérieure et 886,8 milliards de francs CFA pour la dette intérieure (les sommes dues aux opérateurs économiques et aux fournisseurs). Les arriérés de la dette publique à fin 2007 s'élèvent à 2.568,4 milliards de francs CFA dont 2.166,6 milliards pour la dette extérieure et 402,8 milliards de francs CFA pour la dette intérieure.

Au niveau du Budget 2008, ce sont au total 555,9 milliards de francs CFA qui sont réservés au service de la dette, répartis à raison de 161,5 milliards de francs CFA pour la dette intérieure et 374,4 milliards de francs CFA au profit des créanciers extérieurs.

En ce qui concerne le secteur des assurances, le tableau suivant retrace les primes émises, Côte d'Ivoire et CIMA de 1995 à 2005.

	PRIMES EMISES (en millions de francs CFA)					
	Côte d'Ivoire			CIMA		
	VIE	IARD	TOTAL	VIE	IARD	TOTAL
1995	18,553	63,747	82,300	46.922	181.789	228.711
1996	21,613	69,153	90,766	50.447	195.850	246.297
1997*	26,498	59,930	86,428	51.244	181.655	232.869
1998	30,990	73,185	104,175	55.350	210.853	266.203
1999	34,246	78,774	113,020	63.507	218.648	282.155
2000	33,316	77,451	110,767	61.743	236.514	288.257
2001	35,121	76,029	111,150	67.489	261.836	329.325
2002	37,909	75,439	113,348	71.356	301.625	372.981
2003	38,407	76,654	115,061	75.294	324.522	399.960
2004	45,054	79,068	122,068	86.492	330.505	416.997
2005	50,946	79,174	130,120	98.315	341.060	439.375
En % du total	39,15 %	60,85 %	100 %	22,38 %	77,62 %	100 %

De ce tableau, il ressort une stagnation des primes émises IARD en Côte d'Ivoire depuis 2000 (les conséquences de la crise nées en fait en Décembre 1999 avec le coup d'Etat renversant le régime en place) alors que les primes IARD de la CIMA augmentent régulièrement. Le taux de croissance moyen du chiffre d'affaires IARD du marché CIMA (hors Côte d'Ivoire) sur la période 2002-2005 s'établit à 5 % environ.

A l'opposé, les primes émises de la branche Vie de la Côte d'Ivoire progressent régulièrement malgré la crise et représentent 51,8 % du chiffre d'affaires total Vie CIMA en 2005 avec un taux de progression de 9 % entre 2005 et 2006 contre 13 % entre 2004 et 2005 (taux de 13 % dû en grande partie aux contrats Indemnité de Fin de carrière).

* La baisse observée en 1997 est due à l'alignement de l'exercice social des entreprises assurées sur l'année civile (Côte d'Ivoire et CIMA).

Dans l'hypothèse d'une sortie définitive de crise, les effets conjugués de la réduction de la pauvreté et des mesures d'incitation fiscales sus indiquées devraient permettre d'obtenir un taux de croissance annuel de la Vie au moins égal à 12 % sur les trois prochaines années (2009-2010 et 2011).

En ce qui concerne les branches IARD, la quasi-totalité des véhicules terrestres à moteur et autres biens de la partie Centre-Nord du pays ne sont pas assurés, à part les véhicules de transport appelés à se rendre dans la partie Sud du pays. Il va sans dire que la réunification du pays, le paiement d'une partie de la dette intérieure de l'Etat et le retour prévisible des investisseurs dans tout le pays auront pour conséquences l'augmentation de la matière assurable.

Il convient d'ailleurs de noter que plusieurs réalisations sont prévues au cours des années 2008 et à venir, notamment:

- le prolongement de l'autoroute du Nord jusqu'à Yamoussoukro, puis jusqu'à Bouaké.
 - La poursuite de la construction des infrastructures pour le transfert effectif de la capitale politique à Yamoussoukro.
 - La construction du 3ème pont devant relier les quartiers de Marcoray et de la Riviera Golf.
 - La construction d'une zone franche destinée à favoriser le développement des NTIC.
 - La réhabilitation de la voie express Abidjan/Bassam, etc.

Bien organisés et vigilants, les assureurs du marché ivoirien sauront tirer profit de l'assurance des risques liés à ces projets qui sont évalués à plusieurs centaines de milliards de FCFA.

En branche Automobile, les nouveaux tarifs des catégories «Transport Publique de voyageurs» et «Transport publics de marchandises» devraient pouvoir entrer en vigueur à la fin de la crise.

En branche Transport, l'ordonnance re-instituant la domiciliation locale de l'assurance des marchandises à l'importation pourra produire tous ses effets.

De manière générale, la sortie de la crise aura inévitablement un impact positif sur les primes émises

de l'ensemble des branches IARD dont le taux de progression annuel, avec le dynamisme de l'économie ivoirienne retrouvée, et surtout avec l'effet de rattrapage, devrait pouvoir être largement supérieur à celui enregistré entre 2005 et 2006 (4,2 %) et se situer au moins à 10 %, c'est-à-dire des taux légèrement supérieurs à ceux réalisés (avant la crise) entre 1995 et 1996 (8 %) et entre 1998 et 1999 (7,6 %).

Les prévisions de chiffres d'affaires de la Côte d'Ivoire pourraient donc se présenter comme suit:

(En millions de francs CFA)

	2005	2006	2007 ⁽¹⁾	2008 ⁽²⁾	2009	2010	2011
VIE	50.946	55.554	60.554	66.004	75.924	85.035	95.239
IARD	79.174	82.488	85.952	89.562	98.518	108.370	119.207
TOTAL	130.120	138.042	146.506	155.566	174.442	193.405	214.446

- Les Provisions techniques se sont élevées en 2005 à 1.328,374 MDT (dont Sinistres à payer Non Vie 888,013 MDT et SAP Vie 12,668 MDT) contre 1.149,878 MDT en 2004 (soit une évolution de 15,52%)

En dehors du chiffre d'affaires qui connaîtra incontestablement une progression, l'amélioration générale de l'environnement des affaires devraient permettre aux dirigeants des sociétés d'assurance de mieux surveiller les ratios prudentiels de gestion pour des entreprises plus solvables, à même de remplir convenablement leur mission première, celle de payer à bonne date les sinistres.

Il appartiendra bien entendu aux assureurs eux mêmes de ne pas briser toute cette lueur d'espoir d'un développement sain des assurances par la guerre tarifaire, car il faut le savoir, en plus des 32 sociétés opérant sur le marché ivoirien, cinq (5) autres, dont une vie, sollicitent actuellement des agréments.

CONCLUSION

Le secteur des assurances a su résister dans une certaine mesure à la crise qui a duré 5 ans et qui tire fort heureusement vers sa fin. En effet, contre toute attente, alors qu'une bonne partie du pays est sans couverture d'assurance, le chiffre d'affaires global du marché a toujours enregistré une légère augmentation.

⁽¹⁾ et ⁽²⁾

Les chiffres d'affaires des exercices 2007 et 2008 ont été estimés avec le taux de croissance observé entre 2005 et 2006

PRESENTATION DE MARCHÉ

En réalité, cela s'explique par le fait que la majeure partie des investissements et des outils de production se trouvent dans la partie sud et n'ont pas subi grand dommage lors des événements.

Par ailleurs, une bonne partie de la population du Centre-Nord, notamment les salariés se sont déplacés dans le Sud du pays et la plupart d'entre eux n'ont pas mis fin à leur contrat d'assurance Vie.

La fin de la crise espérée pour 2008 avec les perspectives prometteuses de l'économie ivoirienne devraient pouvoir redonner un nouveau souffle au secteur financier en général et à celui des assurances en particulier avec, comme on peut l'espérer, des effets positifs sur les économies des Etats de la sous région et sur les compagnies d'assurance et de réassurance de la CIMA.

Tableau 1: Evolution des primes émises et des primes cédées de 2001 à 2005
1.Sociétés non Vie Montant en millions de FCFA

	2001		2002		2003		2004		2005		2006*	
	Primes émises	Primes cédées	Primes émises	Primes émises								
Acc. corpo. et maladie	21 692	801	20 874	1 008	21 284	419	19 164	578	19 071	651		
RC automobile	19 106	1 143	18 039	880	19 772	765	21 185	715	21 923	835		
autres risques automobile	11 186	332	10 875	272	9 841	432	9 281	389	9 651	438		
total automobile	30 292	1 475	28 914	1 152	29 613	1 197	30 466	1 104	31 574	1 273		
incendie & autres dommage aux biens	13 673	8 437	15 950	9 631	14 905	11 036	13 804	10 081	14 948	11 013		
RC générale	3 016	814	3 557	1 297	2 814	1 238	3 200	1 382	4 108	1 511		
transports aériens	255	84	535	300	643	472	2 502	1 867	2 042	1 442		
transports maritimes	4 799	2 767	3 881	2 381	5 712	4 893	5 903	4 940	5 436	4 555		
autres transports	463	92	418	211	467	87	291	112	666	115		
total transports	5 517	2 943	4 834	2 892	6 822	5 452	8 696	6 919	8 144	6 112		
autres risques de dommages	824	843	1 022	827	1 021	845	1 392	765	1 223	489		
TOTAL AFFAIRES DIRECTES NON VIE	75 014	15 313	75 151	16 807	76 459	20 187	76 722	20 829	79 068	21 049		
Acceptations non vie	1 016	-21	288	0	196	0	292	0	106	0		
TOTAL AFFAIRES NON VIE	76 030	15 292	75 439	16 807	76 655	20 187	77 014	20 829	79 174	21 049		82,498

PRESENTATION DE MARCHÉ

Tableau 2: Tableau synoptique du marché ivoirien de l'assurance de 2001 à 2005

Montant en millions de FCFA

POSTES		2001	2002	2003	2004	2005
Emissions de primes nettes (chiffre d'affaires)	Branches non vie	76 029	75 439	76 654	77 014	79 174
	Branches vie	35 121	37 909	38 407	45 054	50 946
	Total	111 150	113 348	115 061	122 068	130 120
Produits financiers nets (1)	Branches non vie	4 079	3 246	961	2 211	3 475
	Branches vie	4 420	5 043	6 093	4 555	6 288
	Total	8 499	8 289	7 054	6 766	9 763
Commissions reçues des réassureurs	Branches non vie	3 317	3 126	3 090	3 605	3 513
	Branches vie	47	52	82	53	119
	Total	3 364	3 178	3 172	3 658	3 632
Prestations	Sinistres payés non vie	35 976	35 361	33 911	35 045	36 093
	Prestations non vie	33 337	33 369	31 495	32 971	32 727
	Prestations vie	20 408	21 164	26 476	30 057	28 607
	dont Rachats	9 689	13 151	17 469	17 994	16 297
	Total	53 745	54 533	57 971	63 028	61 334
Primes cédées aux réassureurs	Branches non vie	15 291	16 806	20 187	20 828	21 048
	Branches vie	418	480	426	599	840
	Total	15 709	17 286	20 613	21 427	21 888
Autres charges nettes (4)	Branches non vie	28 752	25 994	29 773	26 602	26 637
	Branches vie	8 839	8 783	9 140	10 576	10 303
	Total	37 591	34 777	38 913	37 178	36 940
Commissions servies	Branches non vie	9 871	9 913	9 162	9 503	10 806
	Branches vie	1 445	1 965	1 845	2 477	3 311
	Total	11 316	11 878	11 007	11 980	14 117
Engagements réglementés	PREC (Branches non vie)	7 456	7 188	6 864	7 351	9 732
	PSAP (Branches non vie)	100 758	104 155	93 632	88 612	84 961
	PM (Branches vie)	105 135	119 423	127 639	139 429	156 968
	Autres engagements (5)	20 426	16 049	23 201	29 200	29 165
	Total	233 775	246 815	251 336	264 592	280 826
Investissements cumulés (sociétés non vie et vie)	Valeurs mobilières	92 947	98 986	112 837	114 518	122 208
	Droits réels immobiliers (6)	66 055	62 575	67 625	49 998	52 411
	Dépôts dans les étab. Fin (7)	60 251	74 241	63 989	67 530	79 030
	Total	219 253	235 802	244 451	232 046	253 649
Nombre de sociétés	Branches non vie	15	15	15	16	20
	Branches vie	10	10	10	10	10
	Total	25	25	25	26	30

PRESENTATION DE MARCHÉ

- (1) Montant des produits financiers nets de charges des placements diminué pour les sociétés vie du montant des intérêts servis à la provision pour participation aux excédents et des intérêts crédités aux provisions mathématiques nettes de cession.
- (2) Sinistres payés nets de recours.
- (3) Ensemble des prestations échues.
- (4) Montant des "autres charges" inscrit au compte d'exploitation générale diminué du montant des produits accessoires et des travaux faits par les entreprises pour elles-mêmes.
- (5) Outre les "Autres engagements" des sociétés Vie et IARD, dans cette rubrique nous mettons également les PREC et les PSAP des sociétés Vie, les provisions mathématiques des sociétés IARD d'une part et d'autre part les autres provisions techniques des sociétés Vie et IARD.
- (6) Hors prêts (garanties, hypothécaires et autres)

Jusqu'en 2003, les immeubles ont été enregistrés en valeur de réalisation. Depuis 2004, ces actifs sont retenus pour leurs valeurs de couverture; c'est ce qui justifie essentiellement l'importante baisse de 2003 à 2004.
- (7) Il s'agit des sociétés ayant produit les chiffres; le nombre de sociétés ne tient pas compte de celles qui n'ont pas clôturé leur premier exercice social au 31 décembre de l'année d'inventaire.

PRESENTATION DE MARCHÉ

Tableau 3: Comparaison du Marché ivoirien de l'assurance et du Marché CIMA entre 2001 et 2005

Montant en millions de FCFA

1. PRIMES EMISES

	Côte d'Ivoire						CIMA					
	VIE		IARD		TOTAL		VIE		IARD		TOTAL	
	Montant	% Total	Montant	% Total	Montant	% Total	Montant	% Total	Montant	% Total	Montant	% Total
2001	35 121	31,60	76 029	68,40	111 150	100,00	67 489	20,49	261 836	79,51	329 325	100,00
2002	37 909	33,44	75 439	66,56	113 348	100,00	71 356	19,13	301 625	80,87	372 981	100,00
2003	38 407	33,38	76 654	66,62	115 061	100,00	75 294	18,83	324 522	81,17	399 816	100,00
2004	45 954	37,37	77 014	62,63	122 968	100,00	86 492	20,74	330 505	79,26	416 997	100,00
2005	50 946	39,15	79 174	60,85	130 120	100,00	98 315	22,24	343 797	77,76	442 112	100,00

2. CHARGE DE SINISTRES

	Côte d'Ivoire						CIMA					
	VIE		IARD		TOTAL		VIE		IARD		TOTAL	
	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises
2001	28 138	80,12	29 403	38,67	57 541	51,77	48 177	71,38	125 461	47,92	173 638	52,73
2002	30 270	79,85	37 353	49,51	67 623	59,66	56 864	79,69	128 966	42,76	185 830	49,82
2003	29 376	76,49	20 772	27,10	50 148	43,58	59 570	79,12	112 295	34,60	171 865	42,99
2004	37 298	81,16	24 546	31,87	61 844	50,29	68 376	79,05	111 561	33,75	179 937	43,15
2005	39 050	76,65	29 231	36,92	68 281	52,48	77 132	78,45	126 304	36,74	203 436	46,01

PRESENTATION DE MARCHÉ

3. FRAIS GENERAUX

Côte d'Ivoire											
CIMA						CIMA					
VIE		IARD		TOTAL		VIE		IARD		TOTAL	
Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises
2001	8 839	25,17	28 752	37,82	37 591	33,82	16 675	24,71	73 968	28,25	90 643
2002	8 846	23,33	26 427	35,03	35 273	31,12	17 798	24,94	79 190	26,25	96 988
2003	9 149	23,82	30 148	39,33	39 297	34,15	19 968	26,52	89 741	27,65	109 709
2004	10 906	23,73	26 926	34,96	37 832	30,77	20 986	24,26	88 702	26,84	109 688
2005	10 387	20,39	27 266	34,44	37 653	28,94	23 075	23,47	98 240	28,58	121 315

4. COMMISSIONS

Côte d'Ivoire											
CIMA						CIMA					
VIE		IARD		TOTAL		VIE		IARD		TOTAL	
Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises	Montant	% des primes émises
2001	1 445	4,11	9 871	12,98	11 316	10,18	3 185	4,72	31 142	11,89	34 327
2002	1 965	5,18	9 913	13,14	11 878	10,48	4 041	5,66	36 895	12,23	40 936
2003	1 845	4,80	9 162	11,95	11 007	9,57	4 342	5,77	38 174	11,76	42 516
2004	2 477	5,39	9 503	12,34	11 980	9,74	4 896	5,66	40 851	12,36	45 747
2005	3 311	6,50	10 806	13,65	14 117	10,85	6 267	6,37	44 032	12,81	50 299

PRESENTATION DE MARCHÉ

5. COMMISSIONS ET FRAIS GENERAUX

Côte d'Ivoire	CIMA											
	VIE			TOTAL			IARD			TOTAL		
	Montant	% des primes émises										
2001	10 284	29,28	38 623	50,80	48 907	44,00	19 860	29,43	105 110	40,14	124 970	37,95
2002	10 811	28,52	36 340	48,17	47 151	41,60	21 839	30,61	116 085	38,49	137 924	36,98
2003	10 994	28,62	39 310	51,28	50 304	43,72	24 310	32,29	127 915	39,42	152 225	38,07
2004	13 383	29,12	36 429	47,30	49 812	40,51	25 882	29,92	129 553	39,20	155 435	37,27
2005	13 698	26,89	38 072	48,09	51 770	39,79	29 342	29,84	142 272	41,38	171 614	38,82

6. RESULTAT D'EXPLOITATION NET DE REASS

Côte d'Ivoire	CIMA											
	VIE			TOTAL			IARD			TOTAL		
	Montant	% des primes émises										
2001	1 226	3,49	3 324	4,37	4 550	4,09	6 521	9,66	1 895	0,72	8 416	2,56
2002	1 917	5,06	-7 365	-9,76	-5 448	-4,81	1 975	2,77	11 509	3,82	13 484	3,62
2003	4 063	10,58	1 802	2,35	5 865	5,10	647	0,86	20 897	6,44	21 544	5,39
2004	-949	-2,07	5 691	7,39	4 742	3,86	831	0,96	28 909	8,75	29 740	7,13
2005	4 142	8,13	5 046	6,37	9 188	7,06	7 288	7,41	28 801	8,38	36 089	8,16

PRESENTATION DE MARCHÉ

Tableau 4 : Bilan synthétique des sociétés d'assurances de 2001 à 2005 CIMA entre 2001 et 2005

Montant en millions de FCFA

Ensemble des sociétés

ACTIF					
	2001	2002	2003	2004	2005
Valeurs immobilisées	160 150	169 656	185 588	189 892	194 844
P.T. des réassureurs	23 498	20 322	18 896	19 876	22 327
Créances/ agents et assurés	57 063	61 237	55 962	56 783	59 648
Liquidités	73 491	76 668	65 879	73 089	56 691
Divers	47 595	46 629	43 163	42 884	73 219
Pertes	0	2661	2011	4823	0
Total actif	361 797	377 173	371 499	387 347	406 729
PASSIF					
	2001	2002	2003	2004	2005
Fonds propres	42 965	42 412	39 327	34 857	29 675
Dettes à LMT	19 918	19 600	16 312	24 548	24 397
Provisions techniques	226 139	245 271	248 656	255 771	268 280
Autres dettes	65 254	68 638	67 204	72 171	73 601
Bénéfice	7 520	1 250	0	0	10.776
Total passif	361 796	377 171	371 499	387 347	406 729

AFRIQUE DE L'OUEST ANGLOPHONE

1. Sinistres majeurs

Nigeria

Shell Petroleum Development du Nigeria/Eastern Gas Gathering System (EGGS): altération de l'oléoduc suite au glissement du lit du fleuve le long de New Calabar River Bille/Krakama Creek (crique de Krakama).

Coût du sinistre : 14,5 millions \$ EU.

2. Nomination d'un dirigeant

Nigeria

M. Fola Daniel a été nommé et confirmé au poste de Commissaire des Assurances.

3. Divers

Le processus de recapitalisation est arrivé à son terme au Nigeria. 48 compagnies d'assurance ont de nouveau été agréées, tandis qu'une seule compagnie de réassurance a obtenu l'autorisation d'exercer.

LA RÉGION MAGHREB

1. Nouvelles compagnies/ Privatisations et acquisitions

Libye

- Une nouvelle compagnie (Takaful) privée a été créée en mai 2007 et a démarré ses activités en octobre 2007;
- La Libya Insurance Company a été entièrement privatisée en 2007 et M. Mokhtar DAERAH a été reconduit au poste de Président de cette compagnie en janvier 2008.

Algérie

Emerging Markets Partnership (EMP Africa) a pris le contrôle de « Général Assurance Méditerranéenne » le 12/08/2007, après avoir acquis les parts des anciens actionnaires.

2. Nominations

Libye

- **M. Mokhtar DAERAH** a été reconduit au poste de Président de la LIC en janvier 2008.
- **M. Mohamed R. MEJRAB** a été nommé Directeur Général Adjoint de Sahara Insurance Co.

3. Législation

Maroc

La suppression de la cession légale de 5% pour l'assurance maladie et l'assurance crédit est entrée en vigueur le 01/01 2007.

Tunisie

La loi portant transfert de l'assurance maladie à la Caisse nationale de sécurité sociale a été promulguée en 2007 et entre en vigueur le 01/07/2008.

4. Sinistres majeurs

Maroc

- Le **17/10/2007**, une inondation a affecté la police Management qui est co-assurée par Axa-Maroc et Wafaassuranceto aux taux respectifs de 70% et 30%. L'estimation provisoire du montant total du sinistre est de 70.000.000 DH, soit **8.500.000 \$EU**.
- L'estimation provisoire pour l'incendie de Dolidol du 24 septembre 2007 est de 39.000.000 DMH, soit **5.000.000 \$EU**.

AFRIQUE DU NORD-EST

1. Nouvelles compagnies

Égypte

Le gouvernement égyptien a créé une société de portefeuille, la Holding Insurance Company, pour gérer les 4 compagnies publiques. M. Mahmoud Abdallah a été nommé Président et Directeur Général de la nouvelle compagnie.

2. Nouvelle législation

L'Egyptian Insurance Supervisory Authority (agence égyptienne de régulation des assurances) a soumis pour approbation deux projets de loi au parlement égyptien : un projet de loi portant organisation de l'industrie du courtage en Égypte, ainsi qu'un projet de loi portant fixation du plein maximum pour l'assurance automobile obligatoire.

3. Divers

Soudan

Un nouveau comité exécutif a été élu par la Sudanese Insurance Federation (fédération soudanaise de l'assurance).

L'OCÉAN INDIEN

1. Liquidation de compagnie

Île Maurice

En décembre 2007 la Rainbow Insurance Co Ltd a été placée en liquidation par la FSC mais cette décision est contestée par la Rainbow.

2. Législation/Réglementation de l'assurance

Seychelles

L'industrie de l'assurance est aujourd'hui réglementée par un organisme nouvellement créé appelé « The Non Banking Financial Services Authority » (organisme réglementation des institutions financières non bancaires).

Île Maurice

La Loi (amendée) de 2007 relative à l'assurance est entrée en vigueur le 28 septembre 2007.

3. Divers

Madagascar et l'Île Maurice ont été affectés par le passage de plusieurs cyclones, bien qu'aucun sinistre majeur n'ait été enregistré.

Madagascar

En septembre 2007 des élections générales se sont déroulées dans le calme et le Président de la République sortant a conservé son poste.

AFRIQUE DE L'EST ET AUSTRALE

1. Nouvelles Compagnies

Éthiopie

Lion Insurance Company SC, dernière venue sur le marché éthiopien, a démarré ses activités en mi-2007, et M. Haddush HINTSAY en est le Directeur général.

Ouganda

Liberty Life d'Afrique du Sud a ouvert des bureaux en Ouganda en 2007 après avoir acheté le volet assurance vie de East Africa Underwriters Ltd. La nouvelle compagnie s'appelle Life Assurance Uganda Ltd.

M. J. ALMEIDA, qui était le responsable assurance vie à East Africa Underwriters, est le Directeur Général de cette nouvelle compagnie.

2. Nominations

Kenya

Kenya Re

Mme Eunice Mbogo a été nommée Directrice Générale de Kenya Re en 2007. Kenya Re est devenu le seul réassureur à être coté à la Nairobi Stock Exchange (bourse des valeurs de Nairobi). L'introduction en Bourse a connu un franc succès et 40% des actions de la compagnie ont été placées dans le public, tandis que 60% sont conservées par le l'État Kenyan.

Gateway Insurance

En juillet 2007, M. Godfrey KARURI, ancien Directeur Général de Gateway Insurance, a été nommé Président de la même compagnie, et M. OBOUYA, ancien Directeur Général Adjoint, a été promu Directeur Général.

Burundi

SOCABU : l'Honorable Onésime NDUWIMANA a été nommé Directeur général de la SOCABU en avril 2007.

Agence de régulation des assurances : M. Eloi RUGENERINYANGE a été nommé Directeur de l'Agence de Régulation des Assurances.

Tanzanie

Tanzania National Reinsurance Co. Ltd : M. Steven OLOUCH a été nommé Directeur Général au début de 2007.

Législation

Kenya

La Loi relative à l'assurance

1. Le capital libéré des compagnies d'assurance a connu une augmentation de 200% et cette disposition a pris effet le 1er juillet 2007 pour les nouvelles compagnies, tandis que les compagnies existantes ont 3 ans pour se conformer .

Le capital libéré pour les compagnies souscriptrices d'assurances à court terme est de 300 millions de shillings kenyans (4,3 millions \$EU), tandis que celui des compagnies souscrivant des assurances à long terme s'élève à 150 millions de shillings kenyans (2,15 millions \$EU).

2. L'Insurance Regulatory Authority (agence de régulation des assurances) a démarré ses activités le 1er mai 2007. Le Directeur général de cette institution est M. Sammy MAKOVE qui est l'ancien Commissaire des Assurances dans l'ancien organisme.
3. Toutes les catégories d'assurance sont aujourd'hui « cash and carry ».

Nouvelles législations du travail

1. La Loi sur l'emploi (2007) : parmi les principales dispositions, cette loi proscrit toute discrimination dans la politique ou la pratique de l'emploi fondée sur les critères suivants : religion, politique, race, couleur, sexe, opinion, nationalité, ethnie, origine sociale, grossesse, santé/maladie mentale, ou tout statut sérologique lié au VIH. La Loi introduit le congé de paternité de 14 jours et le congé de maternité de 3 mois sans perte du congé annuel. Les employeurs qui licencient leurs employés sont

tenus de remettre à l'Inspecteur du Travail, dans un délai de 7 jours, un rapport écrit dans lequel ils donnent les raisons du licenciement.

2. La Loi relative aux indemnités en cas

d'accident du travail (2007) : la nouvelle loi abroge la WCA Act (loi sur les accidents de travail) existante et oblige tous les employeurs à assurer leurs employés. Cette loi proscrit également les sinistres régis par la Common Law.

- Aucun plafond pour le salaire d'un employé ; dans la loi précédente, le salaire annuel maximum d'un employé était de 400.00 shillings kenyans.
- Les indemnités sont calculées sur la base de 96 mois de salaire, contrairement à 60 mois dans la loi précédente.
- Tous les employeurs sont tenus de communiquer les données relatives à leur compagnie au Directeur responsable des indemnités en cas d'accidents de travail, et de conserver les dossiers de leurs employés sur 6 ans.
- Les employés disposent d'un délai de 12 mois pour rendre compte des accidents aux employeurs qui sont à leur tour tenus de rendre compte au Directeur dans un délai de 7 jours.

Les employeurs sont tenus de prendre en charge tous les frais médicaux, comme le prévoient les dispositions de la Loi relative aux indemnités en cas d'accident du travail.

4. Sinistres majeurs

Kenya

- a) Incendie à l'Africa Safari Club/Watamu Beach Hotel (toit Makuti). Ministère du travail : 28/08/2007. Montant du sinistre : 2,3 millions \$EU.
- b) Incendie à la Bamburi Cement Factory. Ministère du travail : 02/10/2007. Estimation du montant du sinistre : 35 à 40 millions \$EU. Le sinistre majeur a trait aux pertes d'exploitation.
- c) Facultés maritimes suite à un accident de la route survenu le 07/10/2007 et ayant eu pour conséquence la destruction du matériel à imprimer appartenant au Standard Group Ltd. Montant du sinistre réglé : 1,2 million \$EU.

Malawi

Incendie ayant affecté du matériel de Celtel Electronic le 03/03/2007. Le montant actuel du sinistre est de 12 millions \$EU (4 millions \$EU pour les dégâts matériels et 8 millions \$EU pour les pertes d'exploitation).

Tanzanie

Le 22/09/2007 un incendie s'est déclenché dans l'un des principaux hôtels touristiques de Dar-es-Salam, le Hotel Sea Cliff. Le montant estimatif du sinistre s'élève à 8 millions \$EU.

Érythrée

Le 23/06/2007, un navire ayant pour nom « Drenden » et appartenant à Eritrean Shipping Liner a chaviré au large du nouveau port de Mangalore, en Inde, à cause de mauvaises conditions météorologiques qui ont provoqué son dérapage, et par la suite son échouage et son chavirement. Le navire avait jeté l'ancre après avoir connu des problèmes de moteur. Il est ensuite devenu un sinistre total dont le montant réglé s'élève à 1 million \$EU.

PERSONNEL D'ENCADREMENT

SIEGE

Direction Exécutive	Directeur Général Directeur Général Adjoint Opérations Directeur Général Adjoint Services	Bakary KAMARA Haile M. KUMSA Ganiyu MUSA
Secrétariat	Secrétaire de Société Directeur Adjoint, Secrétariat & Langues	Mamadou DIALLO Sunday UDOH
Administration	Directeur, Admin. , Ressources Humaines & Services Généraux	Muhammed ALI-KOTE
Finance & Comptabilité	Sous-Directeur Finance et Compt. Sous-Directeur, Trésor. et Placements	Silifat AKINWALE George AMOAKO-TEMENG
Technologie de l'Information	Sous-Directeur	Gabriel OPADOKUN
Opérations Techniques Et de l'Inspection	Directeur des Opérations Centrales et Inspection Directeur des Opérations, Afr. de l'Ouest Anglophone	Alain RAVOAJA K. AGHOGHOVIA
Audit Interne	Directeur de l'Audit Interne	Ike O. UDUMA
BUREAUX REGIONAUX Casablanca	Directeur Régional Sous -Directeur Finance et Compt. Directeurs Adjoints, Opérations et Marketing	Mohammed KANNOU Ousmane SARR Mohammed BELAZIZ Fuad ELGDERI
Nairobi	Directeur Régional Sous-Directeur, Opérations Sous-Directeur Finance et Compt. Sous-Directeur Audit Interne	George OTIENO Shimelis BELAY Ibrahim A. IBISOMI Sere Mady KABA
Abidjan	Directeur Régional Directeur Régional Adjoint, Opérations Sous-Directeur Finance et Compt.	M.HAIDARA Patrick N'GUESSAN Assemian O. ASSEMIAN
Ile Maurice	Directrice Régionale Sous-Directeur Finance et Compt.	Mme. E. AMADIUME Eshan GAFFAR
Le Caire	Directeur Régional Sous-Directeur Finance et Compt.	Omar A. H. GOUDA Austine IKHEKUA
FILIALE		
Afrique du Sud	Directeur Général Sous-Directeur , Opérations et Marketing Sous-Directeur Finance et Compt.	Paul RAY Daryl De VOS Godfrey WAWERU

NOTES
