

INTERNATIONAL

Défis de l'assurance vie en Afrique noire francophone

Le marché de l'assurance vie classique est à la traîne en Afrique noire francophone. Bien qu'il y existe un réel potentiel de croissance, le secteur ne sera pas en mesure de se développer sur le long terme sans solutions actuarielles adaptées.

AYMRIC KAMEGA
Winter & associés

Dans les pays d'Afrique noire francophone, assimilés aux pays de la zone Cima/Fanaf⁽¹⁾, le marché de l'assurance vie classique (ou formelle) est à la traîne : il y représente moins de 30 % du chiffre d'affaires de l'assurance classique, contre plus de 65 % en France. Aussi, le taux de pénétration moyen de l'assurance vie classique n'y est que de 0,3 %, contre plus de 3 % pour toute l'Afrique (dont plus de 10 % en Afrique du Sud – deuxième meilleur taux mondial derrière Taïwan –) et plus de 7 % en France.

DIFFICULTÉS ET LIMITES DE L'ASSURANCE VIE

Les difficultés associées au développement de l'assurance vie classique en zone Cima/Fanaf sont globales, et non uniquement techniques. Elles peuvent toutefois être réparties en trois classes interdépendantes.

La première relève des problèmes liés à l'environnement social. D'une part, il s'agit ici des préjugés d'ordres socioculturels et religieux. En effet, de nombreuses dispositions de l'assurance vie classique sont par exemple interdites par la charia alors que la moitié de la population de la zone est musulmane. D'autre part, la saine concurrence des systèmes d'assurance vie endogènes (ou informels) constitue elle aussi un frein. A titre d'exemple, on peut souligner ici l'importance de la solidarité intergénérationnelle et des tontines dans la zone. La seconde classe est liée au contexte économique. Parmi les freins d'ordre économique, on retient essentiellement les revenus faibles et fluctuants des populations (en Afrique subsaharienne, près de 70 % de la population active est dans le secteur primaire et près de 75 % de l'emploi non agricole correspond à de l'emploi informel). De plus, les comportements économiques de ces dernières sont souvent dictés par des normes sociales et ethniques et par l'absence de climat de confiance qui émane des autorités et des pouvoirs politiques.

La troisième concerne les caractéristiques du marché de l'assurance vie. A ce niveau, les difficultés sont directement liées à l'offre, et plus précisément à son inadéquation au contexte socioéconomique. La carence de personnel qualifié entre également en jeu, au même titre que le manque de données fiables et pertinentes ou les limites en termes d'outils financiers et techniques. Sur ce dernier point, en effet, les tables de mortalité réglementaires PF 60-64 et PM 60-64 sont par exemple inadaptées. De même, l'insuffisance des marchés financiers locaux et les contraintes réglementaires sur la délocalisation des placements conduisent à une surreprésentation des liquidités bancaires – plus de 40 % – dans les placements⁽²⁾.

Conséquences : l'escroquerie à l'assurance (inhérente aux assureurs, à leurs partenaires ou aux assurés) est élevée, la couverture de certains risques est insuffisante et la plus grande partie de la population n'est pas couverte. On estime en effet à moins de 5 % la part de la population de la zone couverte par l'assurance vie classique ; cette forme d'assurance se limitant souvent au personnel salarié d'entreprises formelles ou d'administrations.

Dans cette analyse, il convient toutefois de faire le distinguo selon les sous-régions ; certains des freins potentiels identifiés pouvant être plus marqués dans une sous-région que dans une autre. En effet, on observe par exemple au sein des pays d'Afrique de l'Ouest des dispositions fiscales plus incitatives,

des taux de mortalité inférieurs, des taux de prévalence au VIH moindres, une perception de la corruption plus faible, etc. Aussi, le taux de pénétration en assurance vie classique est plus de deux fois plus élevé en Afrique de l'Ouest qu'en Afrique Centrale (bien que 60 % de la population soit musulmane en Afrique de l'Ouest, contre 25 % en Afrique Centrale).

De même, au sein de la zone Cima/Fanaf, les taux de pénétration des différents pays sont très hétérogènes. A titre d'exemple, ils sont de 0,6 % en Côte d'Ivoire et de 0,3 % au Togo et au Sénégal, alors qu'ils ne dépassent pas 0,01 % au Tchad, en Centrafrique et au Congo Brazzaville. Une attention particulière doit ainsi être apportée à la prise en compte des spécificités socioéconomiques de chaque pays.

UN POTENTIEL DE CROISSANCE

Quelle que soit la sous-région, force est de reconnaître que l'assurance vie classique au sein des pays de la zone Cima/Fanaf représente un réel potentiel de croissance, et cela, à quatre titres. Premièrement, le taux de pénétration du marché y est très faible. Deuxièmement, les systèmes de solidarité endogènes (c'est-à-dire l'assurance vie informelle), très importants dans la zone, présentent de nombreuses limites (faible périmètre de mutualisation, absence de tarification des risques, etc.). Troisièmement, la zone compte aujourd'hui 130 millions d'habitants et devrait en compter près de 300 millions d'ici 2050, dont une forte proportion de jeunes (le taux de dépendance vieillisse y est égal à 6 % aujourd'hui – contre 25 % aujourd'hui en France – et devrait rester sous les 10 % en 2050⁽³⁾). Enfin, l'évolution des mentalités dans la zone (conséquences du changement d'ère politique, de l'expansion des systèmes éducatifs, etc.) devrait être favorable au développement du secteur.

Ce dernier argument est sans nul doute le plus important et le plus appréciable. Ainsi, certains comportements funestes de nombreux dirigeants en Afrique noire francophone tendent à s'estomper, du moins dans le secteur de l'assurance vie : le népotisme et les pots-de-vin n'y font plus autorité. L'assainissement du marché et la recherche de solutions de long terme sont désormais une priorité, notamment sous l'impulsion de la Cima et de la Fanaf⁽⁴⁾. Ces évolutions, impulsées par l'autorité de contrôle et l'association professionnelle, se traduisent par des évolutions structurelles au sein des organismes d'assurance vie et par une vive marginalisation des acteurs manquant de professionnalisme. Aussi, le marché est en voie de concentration et compte d'ores-et-déjà trois grands groupes régionaux : Colina, NSIA et Sunu. Tous sont largement solvables et disposent de ressources financières conséquentes. A titre d'exemple, fin 2008, l'investisseur américain Emerging Capital Partners a investi 35 M€ dans le groupe NSIA. Avec le groupe Allianz, ces groupes régionaux sont les principaux acteurs d'un marché de l'assurance vie promis à un bel avenir.

Ce potentiel de croissance de l'assurance vie dans la région s'illustre déjà dans les chiffres. En effet, depuis 2004, le chiffre d'affaires du marché augmente en moyenne de plus de 15 % par an. Au-delà d'une participation louable au développement social de la région, s'investir dans l'assurance vie en zone Cima/Fanaf présente donc un réel sens économique. Et ce, tant sur le court terme que sur le moyen ou le long terme.

DE NOUVEAUX DÉFIS

Ce potentiel de croissance du marché est également à rapprocher de nouveaux défis, tant académiques que professionnels. Il s'agit ici, comme indiqué ci-dessus, d'intensifier l'adaptation des solutions aux besoins des populations. En d'autres termes, il incombera au secteur de revoir son positionnement technique et commercial afin de répondre aux exigences et contraintes de l'environnement local d'une part, et afin de couvrir des populations plus larges et plus représentatives d'autre part. En termes d'évolutions techniques adaptées, les assureurs devront se repositionner sur le traitement de l'assurabilité et sur la mesure et la gestion des risques. Concernant l'assurabilité, il conviendra ainsi d'apprécier les barrières socioéconomiques, la présence de risques systématiques et systémiques importants, l'existence de fraudes à l'assurance, les conséquences de l'imperfection des données, etc. Concernant la mesure et la gestion des risques, il s'agira par exemple d'élaborer un suivi pertinent et adapté de la mortalité, des rachats, de la politique de placement et de l'adossement actif/passif.

En termes d'évolutions commerciales adaptées, les assureurs pourraient développer des offres en collaboration avec les systèmes d'assurance vie endogènes, des offres de produits d'assurance vie *takaful* (c'est-à-dire conformes à la charia), la microassurance vie ou encore l'utilisation de la téléphonie mobile (qui connaît une expansion remarquable en Afrique) pour la distribution et la gestion des produits.

Force est de constater que l'ensemble de ces domaines regorge de spécificités propres à la zone Cima/Fanaf et justifie ainsi la recherche de solutions endogènes, indispensables au développement pérenne de l'assurance vie formelle.

Ces différentes analyses permettront entre autres d'accompagner la triple mutation que connaît le secteur à l'échelle internationale : mutation prudentielle, comptable et de la communication financière. Certes, ces évolutions sont préparées dans un contexte bien différent de celui de l'Afrique noire francophone, notamment en termes de marchés financiers, de système d'information et d'identification des risques, et des adaptations à la réalité du marché de la zone sont indispensables. Il est toutefois tout autant indispensable que les organismes assureurs de la zone Cima/Fanaf se préparent à appliquer la logique d'uniformisation et de transparence requise par ces nouveaux référentiels. A ce niveau également, des opportunités sont donc à saisir. •

(1) Zone couvrant les pays membres de la Cima (Conférence interafricaine des marchés de l'assurance) et représentés par des sociétés d'assurance ou de réassurance de la Fanaf (Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines), à savoir : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo Brazzaville, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

(2) Sur ces deux derniers points toutefois, des évolutions sont en cours, conformément aux résolutions des Etats généraux de l'assurance vie : de nouvelles tables de mortalité réglementaires sont en construction et une réglementation plus souple sur les placements se développe.

(3) Source : Division de la population du département des affaires économiques et sociales des Nations unies (esa.un.org/unpp/index.asp?panel=2).

(4) Comme en témoignent les Etats généraux de l'assurance vie tenus à Douala durant l'été 2007 et les Etats généraux de la micro-assurance qui se sont déroulés à Abidjan en octobre 2009 (www.fanaf.com).