

# «L'Assurance vie en Afrique avance à un bon rythme»

Co-auteur avec Frédéric Planchet d'un ouvrage sur l'Assurance en vie Afrique, Aymric Kamega ébauche la situation du secteur de l'assurance-vie en Afrique. Une révolution silencieuse marquée par un bond de 32% entre 2006 et 2010. Entretien.

**L**es *Afriques* : Votre ouvrage «Actuariat et Assurance Vie en Afrique subsaharienne francophone» parle d'un secteur dynamique. Quelles sont les perspectives de l'assurance-vie en Afrique d'une manière générale ?

**Aymric Kamega** : Malgré des difficultés dont le continent n'a pas l'exclusivité historique, l'assurance-vie en Afrique en générale avance à un bon rythme. C'est ainsi qu'entre 2006 et 2010, le chiffre d'affaires des assureurs vie a augmenté de 32% en Afrique, contre une hausse de 19% à l'échelle mondiale.

Au niveau de l'Afrique subsaharienne francophone, l'évolution du marché de l'assurance vie est également appréciable. Ainsi, il apparaît que depuis 2004, le chiffre d'affaires du marché de l'assurance vie dans la région augmente de plus de 15 % par an. Ces chiffres ne sont que l'illustration d'un potentiel de croissance de l'assurance-vie dans la région.

En effet, que ce soit en Afrique de l'ouest ou en Afrique centrale, force est de reconnaître que l'assurance vie classique en Afrique subsaharienne francophone (assimilée à la zone CIMA) représente un réel potentiel de croissance, et cela à quatre titres. Premièrement, le taux de pénétration du marché y est très faible (moins de 0,5 % dans la région, contre plus de 3 % à l'échelle de toute l'Afrique, plus de 4 % à l'échelle mondiale et plus de 7 % en France). Deuxièmement, les systèmes de solidarité traditionnels (c'est-à-dire l'assurance vie familiale ou communautaire), très importants dans la région, présentent en l'état de nombreuses limites (faible périmètre de mutualisation, absence de tarification des risques, etc.). Troisièmement, la région compte aujourd'hui plus de

125 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). Enfin, l'évolution des mentalités dans la région devrait être favorable au développement du secteur.

**LA** : L'absence d'un marché financier développé se répercute-t-il sur le développement des compagnies d'assurance-vie ?

**A.K.** : Oui. Une des principales caractéristiques du secteur de l'assurance est l'inversion de son cycle de production : les organismes assureurs perçoivent les primes avant de régler les prestations, et doivent donc se constituer des provisions (réserves), généralement placées sur les marchés financiers, de manière à être capables de payer les sinistres en leur temps. La gestion des actifs sur les marchés financiers est donc essentielle pour les compagnies d'assurance (cette exigence est d'ailleurs effectivement plus forte pour les compagnies d'assurance vie car dans ce cas l'écart entre la date d'encaissement des cotisations et celle de versement des prestations est plus important).

Or aujourd'hui en Afrique subsaharienne francophone (assimilée à la zone CIMA pour mémoire), les opportunités de placements sur les marchés financiers sont limitées, ce qui ne permet ni d'optimiser la gestion actif-passif, ni d'offrir aux bénéficiaires des taux de rendement substantiels. Pour expliquer cette situation, on peut évoquer la perfectibilité des trois marchés financiers de la zone CIMA (la BRVM, la Bvmac et la DSX) en

termes de viabilité, d'efficacité et de rentabilité, trois marchés qui sont notamment confrontés à des problèmes de dynamisme, de liquidité et de profondeur.

Cet état des marchés financiers locaux et l'absence de délocalisation des capitaux (à juste titre souhaitée par l'autorité de contrôle) conduisent alors à une surreprésentation des liquidités bancaires dans les placements des assureurs vie de la région (plus de 35% des placements). Cette situation limite ainsi les promesses de taux de rendement attractifs, entrave la mise en place de couvertures adaptées des engagements et ne permet donc pas aux assureurs-vie de la région de se développer dans de bonnes conditions. De surcroît, ces contraintes ne permettent pas à l'assurance-vie de participer de façon optimale au financement des économies africaines, alors même qu'il s'agit là d'un des rôles majeurs que doit jouer ce secteur pour le développement. Plusieurs initiatives et idées séduisantes voient toutefois le jour progressivement, et devraient permettre demain à l'assurance vie de jouer pleinement son rôle de source de financement de l'économie et de disposer de taux de rendement attractifs. Des travaux académiques et professionnels dans ce sens restent toutefois nécessaires.

**LA** : Sentez-vous une évolution des mentalités en Afrique par rapport à l'assurance-vie ?

**A.K.** : Oui. Au sein de la région, certaines caractéristiques sociales, psychologiques ou économiques des populations constituent historiquement un frein au développement de l'assurance-vie. Ceci étant, comme indiqué dans l'ouvrage, ces spécifi-

**Force est de reconnaître que l'assurance-vie classique en Afrique subsaharienne francophone (assimilée à la zone CIMA) représente un réel potentiel de croissance.**

cités ne traduisent pas une incompatibilité entre l'environnement socioéconomique de la région et le développement de l'assurance-vie, elles illustrent seulement la nécessité pour les assureurs de proposer des solutions innovantes et adaptées, permettant de tenir compte de ces spécificités. Il s'agit là d'un point essentiel : il n'existe pas un manque de culture de l'assurance vie dans la région, comme en témoigne l'importance des systèmes d'assurance-vie informels, tels que les tontines, mais plutôt une inadéquation de l'offre des assureurs-vie aux caractéristiques socioéconomiques des populations.

Parmi ces caractéristiques socioéconomiques, on peut retenir l'absence de climat de confiance entre les assurés (et/ou prospects) et les compagnies d'assurance-vie (ou leurs partenaires). Ainsi, par exemple, nombre d'assurés (et/ou de prospects) ne sont pas convaincus de la bonne foi des assureurs en ce qui concerne leur promesse de payer les sinistres en échange des cotisations qu'ils exigent. Dans les faits effectivement, on observe historiquement de nombreux retards importants dans le paiement des prestations dues aux bénéficiaires, ce qui a affecté gravement la crédibilité des opérations d'assurance-vie.

Aujourd'hui, toutefois, il apparaît une évolution des mentalités dans la région (qui devrait s'intensifier au regard du changement d'ère politique, de l'expansion des systèmes éducatifs, etc.) qui est favorable au développement du secteur. Ainsi par exemple, certains comportements funestes de nombreux dirigeants de compagnies d'assurance-vie dans la région tendent à s'estomper : 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 donc désormais une priorité, notamment sous l'impulsion de la CIMA et de la Fanaf. En témoignent les États généraux de l'assurance-vie tenus à Douala durant l'été 2007 et les États généraux de la micro-assurance tenus à Abidjan en octobre 2009. 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, en pratique aujourd'hui le marché est en voie de concentration et compte d'ores-et-déjà plusieurs grands groupes ou réseaux régionaux, largement solvables et disposant de ressources financières conséquentes.

**Propos recueillis par A.W**

**Il n'existe pas un manque de culture de l'assurance vie dans la région, mais plutôt une inadéquation de l'offre des assureurs vie aux caractéristiques socioéconomiques des populations.**

Frédéric Planchet,  
Co-auteur de  
«Actuariat et  
assurance-vie en  
Afrique  
subsaharienne  
francophone»

## Le shilling ougandais chute un peu plus

Par rapport au dollar américain, le shilling ougandais s'est déprécié, pour clore à 2545/55, dans la semaine du 24 au 28 septembre, après avoir atteint 2550/60 en milieu de semaine. La Banque centrale a dû intervenir pour soulager à court terme, la devise ougandaise.

## Entente entre banques centrales



Tumusiime Mutebile,  
gouverneur de la Banque de l'Ouganda

Un protocole d'entente a été signé entre la Banque d'Ouganda et la Banque centrale du Sud Soudan. L'objectif avoué tourne autour du partage de connaissances et d'expérience dans différents domaines de la banque. Assurance d'Emmanuel Tumusiime Mutebile, gouverneur de la Banque de l'Ouganda.

## Nouvelle stratégie de partenariat Éthiopie-Banque mondiale

Avec l'approbation par le Conseil d'administration de la Banque mondiale d'une nouvelle Stratégie de partenariat (CPS) qui lui est dédiée, l'Éthiopie peut se placer sur la rampe du progrès, pour les 5 années à venir. Les lignes de crédit sans intérêt, totalisant 1,15 milliard \$, permettront à ce pays d'assurer de plus de croissance, plus d'emplois, une meilleure santé et un système éducatif amélioré, mais aussi et surtout de lutter efficacement contre la pauvreté.

