

L'actuariat en Afrique subsaharienne francophone : une discipline indispensable au développement de l'assurance vie

18 June, 2013 [Banques & Assurances 1 Commentaire](#)



Par Aymric Kamega

Actuaire consultant chez PRIM'ACT, Maître de conférences associé à l'Euro-Institut d'Actuariat (EURIA), Co-auteur du livre « Actuariat et assurance vie en Afrique subsaharienne francophone » (Seddit, 2012).

Le développement socioéconomique de la région passe, entre autres, par le développement de l'assurance vie, et le développement de l'assurance vie passe, entre autres, par le développement de l'actuariat...

Pourquoi faut-il favoriser le développement de l'assurance vie ?

C'est bien connu, l'assurance vie contribue à la bonne santé socioéconomique d'un pays. En pratique, cela s'illustre de deux manières. D'une part, en transférant son risque à un organisme assureur, un assuré peut se procurer une sécurité financière et s'autoriser ainsi à entreprendre des investissements productifs risqués et créateurs de richesses. D'autre part, en investissant les cotisations qu'elle collecte, l'industrie de l'assurance vie peut jouer un rôle prépondérant dans le financement de l'économie (à titre d'exemple, en France les placements des organismes assureurs vie représentent plus de 75 % du PIB, dont plus de la moitié à destination d'entreprises et plus du tiers à destination d'États, chiffres FFSA).

Malgré tous ces bienfaits, il apparaît que dans les pays d'Afrique subsaharienne francophone, assimilés aux pays de la zone CIMA, le marché de l'assurance vie est à la traîne : il y représente moins de 30 % du chiffre d'affaires de l'assurance, contre plus de 65 % en France. Aussi, le taux de pénétration moyen de l'assurance vie au sein de la zone CIMA est inférieur à 0,5 %, alors qu'il s'élève à environ 3 % pour toute l'Afrique, 4 % dans le monde et 6 % en France (chiffres FANAF et FFSA, qui excluent les systèmes d'assurance vie informels).

En pratique, cette faible activité de l'assurance vie dans la région est essentiellement liée à un problème d'adéquation entre l'offre et la demande. En effet, fruit de l'héritage colonial, l'offre est historiquement adaptée aux populations occidentales expatriées, et ne correspond pas suffisamment aux caractéristiques socioéconomiques de l'essentiel de la population (en termes de traditions, revenus, comportements, sensibilités, croyances, etc.). De surcroît, les produits d'assurance vie officiels de la région doivent faire face à la saine concurrence des systèmes de solidarité traditionnels

(tels que les tontines), qui ont le mérite d'être adaptés aux revenus et à l'environnement socioculturel des populations. En conséquence, aujourd'hui l'assurance vie s'adresse principalement aux travailleurs du secteur formel (entreprises ou administrations), qui représentent pourtant moins de 10 % de la population active.

Avec plus de 90 % de la population active non couverte, on comprend qu'il existe de bonnes raisons de penser que l'assurance vie dans la région dispose de marges de progression importantes. Plusieurs éléments de contexte sont d'ailleurs favorables à la matérialisation de ce potentiel de croissance : les importants besoins d'accompagnement des systèmes de solidarité traditionnels (qui sont très répandus dans la région et présentent de nombreuses limites, à l'image de leur faible périmètre de mutualisation), une structure de population appropriée (plus de 130 millions d'habitants aujourd'hui et près de 300 millions d'ici 2050, dont une forte proportion de jeunes) et une évolution des mentalités favorable (grâce à l'expansion des systèmes éducatifs).

Néanmoins, pour que la réalisation de ce potentiel de croissance soit effective, certains défis sont à relever. Ces défis sont notamment liés au développement d'offres d'assurance vie adaptées à l'environnement socioéconomique, certes, mais aussi aux spécificités du secteur de l'assurance vie.

Pourquoi le développement de l'assurance vie passe par une promotion de l'actuariat ?

L'autre caractéristique bien connue du secteur de l'assurance vie est l'inversion de son cycle de production : les organismes assureurs perçoivent les cotisations avant de régler les prestations, et doivent donc se constituer des réserves (provisions), généralement placées sur les marchés financiers, de manière à être capables de payer les sinistres en leur temps.

Tout le modèle économique de l'assurance repose ainsi sur la confiance entre assurés et assureurs. Or, suite notamment à de nombreux faits d'escroquerie à l'assurance de la part des assurés, des assureurs et/ou des intermédiaires, il apparaît aujourd'hui que la confiance entre les assureurs et les assurés est limitée dans la région. Il est donc nécessaire de la rétablir, et à cet effet le marché doit faire face à des défis éthiques, essentiels mais non développés ici, et techniques, au sein desquels on peut distinguer des volets réglementaires et actuariels.

Sur le plan réglementaire, l'autorité de contrôle, en l'occurrence la CIMA dans la région, doit accorder une attention particulière aux organismes assureurs, notamment au niveau de leur capacité à honorer leurs engagements. C'est ainsi que les organismes assureurs sont soumis à certaines règles concernant la structure de leur bilan, que ce soit au niveau de l'actif ou des provisions, et sont tenus de disposer d'un montant de fonds propres supérieur à un certain montant minimum souhaité. Sur ces questions d'ailleurs, force est de constater que les dispositions de la CIMA avancent dans la bonne direction (comme l'illustrent les nombreux retraits d'agréments et sanctions observés ces dernières années pour les assureurs perçus comme non suffisamment solvables).

Sur le plan actuariel, il convient d'accorder une attention particulière à la détermination du niveau des tarifs, à la détermination du niveau des réserves (provisions) et à la gestion des placements financiers, sachant de surcroît que ces éléments sont particulièrement sensibles à l'évolution de plusieurs facteurs socioéconomiques : l'espérance de vie, le coût de la vie, les indices financiers, la fréquence de certains risques, les conséquences financières de certains risques, etc. Sur ces questions également, l'action de la CIMA est positive (à l'image de la réforme récente au sujet des tables de

mortalité règlementaires, visant à permettre aux assureurs d'affiner leurs évaluations des tarifs et des provisions des contrats d'assurance vie).

Sur ces bases, on comprend facilement que l'actuaire a également un rôle essentiel à jouer dans la perspective de développement d'une offre adaptée. Ainsi, en pratique, dans le cadre de l'élaboration d'une offre commerciale pour un nouveau projet de produit (élaboration à laquelle l'actuaire peut d'ailleurs contribuer en amont), l'actuaire doit vérifier que toutes les conditions techniques sont réunies pour permettre à l'assureur d'optimiser sa capacité à honorer ses engagements. Sur ce point, les questions à se poser sont simples : le risque couvert est-il assurable ? Les coûts de gestion du produit sont-ils financés ? Les prestations futures sont-elles financées ? La gestion des actifs est-elle appropriée ? Etc.

Au final, seule une analyse actuarielle des propositions commerciales avancées permettra de leur fournir une fiabilité. En outre, si cette analyse actuarielle doit naturellement s'appuyer sur la compétence technique des actuaires, elle doit également reposer sur leur connaissance et compréhension du contexte économique et social. En effet, même particulièrement brillant sur le plan technique, l'actuaire ne sera pas en mesure de fournir une analyse appropriée, sans disposer d'informations sur l'environnement socioéconomique. Ce point est d'ailleurs particulièrement important dans un contexte de données limitées (comme c'est le cas dans la région), sachant que dans ce cadre les informations quantitatives manquantes sont classiquement compensées par des informations qualitatives de qualité, c'est-à-dire par des avis d'expert pertinents.

Tous ces éléments permettent de comprendre que pour développer l'assurance vie dans la région, il est indispensable de favoriser la mise à dispositions de ressources actuarielles, dotées de bonnes compétences techniques et d'une bonne compréhension de l'environnement socioéconomique.

Où en est le développement de l'actuariat dans la région ?

Malgré l'importance de l'actuariat pour le développement de l'industrie de l'assurance vie dans la région, et donc indirectement pour le développement de son environnement socioéconomique, il apparaît que cette profession est encore méconnue et laissée au second plan. Cette situation ne résulte pas d'une action délibérée, et semble avant tout être le fruit d'une insuffisance d'actuaires dans la région. Ainsi, à titre d'exemple, au Cameroun, pays de plus de 20 millions d'habitants et deuxième marché de l'assurance vie dans la zone CIMA après la Côte d'Ivoire, on recense à peine plus d'une demi-douzaine d'actuaires. En outre, au-delà de leur nombre, leur coordination semble insuffisante.

Plusieurs actions voient toutefois le jour actuellement et devraient faire évoluer cette situation prochainement. Ainsi, la FAF (Fédération des Actuaires de la FANAF) cherche actuellement à prendre son deuxième souffle et semble fermement résolue à redonner des couleurs au mouvement actuariel dans la région. De même, force est de constater que de nombreux projets de formation en actuariat apparaissent, ou devraient apparaître prochainement (à l'image par exemple du projet de formation qui se développe à Dakar dans le cadre d'un partenariat entre l'université Cheikh Anta Diop, l'Institut de Science Financière et d'Assurances de Lyon et l'université de Barcelone). Enfin, on peut également relever le rôle salutaire que semble vouloir jouer la diaspora (à l'image de ce qu'effectue le Club des Amis de l'Actuariat Africain pour la promotion et le développement de l'actuariat en Afrique), dans laquelle on trouve nombre d'actuaires originaires de la région.

Ceci étant, malgré ces bonnes volontés, le développement de l'actuariat ne semble pas pouvoir atteindre un niveau satisfaisant dans la région sans actions des pouvoirs publics visant à favoriser cette activité, dont le potentiel en termes d'emploi et de création de valeur ajoutée est significatif. À cet effet, il pourrait par exemple être utile de fournir à l'actuaire une responsabilité et une reconnaissance officielles. En l'occurrence, c'est ce qu'a fait récemment l'autorité de régulation des assurances au Kenya, un des pays africain les plus avancés en matière d'assurance vie après l'Afrique du Sud, en demandant aux assureurs d'employer au moins un actuaire, en interne ou en externe, et en rendant obligatoire la fonction actuarielle (au même titre que les fonctions de conformité, d'audit interne et de gestion des risques). Sur ce terrain, il convient toutefois de noter que les dispositions réglementaires semblent évoluer sur la bonne voie dans la région. En effet, après avoir rendu la fonction de contrôle interne obligatoire avec la remise d'un rapport annuel dans les documents à adresser à la CIMA, on peut raisonnablement penser que l'exercice de la fonction d'actuaire suivra le même chemin, au regard de son impact dans le pilotage d'une compagnie d'assurance vie (et non-vie). À suivre donc...

Lien internet direct : <http://www.financialafrik.com/lactuariat-en-afrique-subsaharienne-francophone-une-discipline-indispensable-au-developpement-de-lassurance-vie/2013/4241/>