

«L'actuaire doit permettre à l'assureur d'optimiser sa capacité à honorer ses engagements»

Actuaire, Directeur associé au sein du Cabinet 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 » (Seddita, 2012), Aymric Kamega répond à nos questions.

Financial Afrik : Nous assistons à un développement rapide de l'assurance vie en zone CIMA. Pourquoi note-t-on tant de disparités entre certains marchés ?

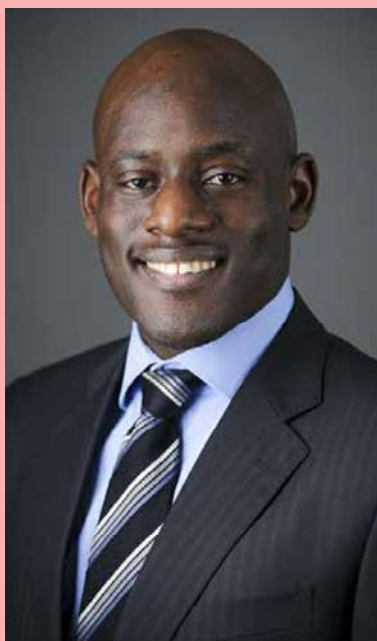
Au sein de la zone CIMA, le chiffre d'affaires de l'assurance vie a augmenté de 10 % par an en moyenne depuis 1999, contre une hausse moyenne de 6,5 % par an pour l'assurance non vie. Donc effectivement, on peut considérer que l'assurance vie est le moteur du développement de l'assurance dans la région. Ceci étant, ces bons chiffres du secteur de l'assurance vie peuvent être relativisés pour plusieurs raisons. D'une part, l'assurance vie en zone CIMA est toujours à la traîne : elle représente moins de 30 % du chiffre d'affaires des assureurs dans la zone CIMA, contre plus 55 % dans le monde. Il y a donc un «retard» à combler. D'autre part, la croissance du chiffre d'affaires de l'assurance vie dans la région ne fait que s'inscrire dans la croissance du PIB de la région puisque l'évolution du rapport entre le chiffre d'affaires de l'assurance vie et le PIB (qui correspond au taux de pénétration) n'est «que» de 2,5 % par an en moyenne depuis 1999. La dynamique propre à la croissance du secteur de l'assurance vie est donc encore améliorable. Enfin, les placements des assureurs vie, qui ne représentent que 1 % du PIB en zone CIMA, sont encore trop faibles pour pleinement jouer leur rôle en matière de financement de l'économie.

Concernant les disparités entre marchés de la zone, il apparaît effectivement que le taux de pénétration de l'assurance vie dans les pays d'Afrique de l'Ouest (0,4 %) est deux fois plus important qu'en Afrique centrale (0,2 %). En outre, au sein de ces sous-régions, il apparaît d'importantes disparités : en Afrique de l'Ouest on a ainsi

des taux de plus de 0,7 % au Togo et en Côte d'Ivoire contre 0,1 % au Mali et au Niger, et en Afrique centrale on a des taux de 0,3 % au Cameroun et de 0,2 % au Gabon contre 0,0 % au Tchad et en Centrafrique (chiffres 2011). Il n'est pas simple d'expliquer ces différences compte tenu de la diversité des causes possibles et des situations propres à chaque pays. Ceci étant des éléments tels que le niveau de développement du système bancaire et des marchés financiers, la bonne gouvernance et le volontarisme politique peuvent permettre de comprendre une bonne partie de ces disparités.

Financial Afrik : Quel rôle joue l'actuaire dans une compagnie d'assurance? Est-ce que la profession d'actuaire est reconnue à son juste titre dans la profession ?

L'actuaire doit permettre à l'assureur d'optimiser sa capacité à honorer ses engagements, et doit à cet effet l'aider à appréhender les événements auxquels lui, en tant qu'entreprise d'assurance, et les assurés sont confrontés. En pratique, l'actuaire doit ainsi accorder une attention particulière au niveau, à l'échéance et à l'incertitude associés aux décaissements futurs de l'assureur (décaissements par ailleurs liés à l'évolution de plusieurs facteurs socioéconomiques tels que l'espérance de vie, l'inflation, la fréquence de certains risques, etc.) et en déduire le niveau des tarifs, le niveau des réserves (provisions) et la gestion des placements financiers adaptés. Pour cela, outre son bagage scientifique, l'actuaire doit s'appuyer sur sa compréhension de l'environnement socioéconomique et des comportements des populations. Ce point est



Aymric Kamega

d'ailleurs particulièrement important dans le marché CIMA, d'une part en raison du souhait de développer des offres d'assurance vie innovantes, pérennes et adaptées au contexte, et d'autre part compte tenu des importantes limites dans les données disponibles (sachant que dans ce cadre les informations quantitatives manquantes doivent être compensées par des informations qualitatives, c'est-à-dire par des avis d'expert). Notons d'ailleurs qu'en pratique, ces insuffisances dans les données disponibles peuvent potentiellement être «un mal pour un bien». Je m'explique : des données ne sont mises à disposition de l'actuaire que pour l'aider à anticiper et gérer ce qui peut advenir. Or, bien souvent, l'actuaire peut être tenté de se contenter de prolonger le passé observé, ce qui

Cameroun: retrait de deux agréments

Sur avis de la Commission régionale du contrôle des assurances (CRCA), la CIMA a procédé en avril dernier au retrait de l'agrément de Alpha Assurances suite à l'échec de son plan de refinancement de 2 milliards de FCFA. Une décision qui intervient deux ans après le retrait l'agrément de Samiris pour non-respect des normes et incapacité à mettre en place un plan de refinancement de 813 millions de FCFA. fin 2012.

Maroc: Saham Finance poursuit son expansion africaine

Renforcé par la SFI et divers fonds, le marocain Saham Finances, pôle assurance et assistance du groupe Saham, poursuit sa stratégie de développement soutenu en Afrique et au Moyen-Orient. Ainsi, Saham Finances a obtenu son agrément d'assurance au Congo. Le groupe, désormais présent dans 20 pays, se prévaut du 1er rang des compagnies d'assurances en Afrique, hors Afrique du Sud. Reste à savoir si ce leadership géographique équivaut à un leadership en termes de primes (chiffre d'affaires). Le match est certainement serré entre Colina, NSIA, Activa, la Saar et Sunu. Autant d'acteurs régionaux qui font parler d'eux.

Mauritanie: en attendant un réassureur

En dépit de la création à un rythme soutenu de compagnies d'assurances au cours des 10 dernières années en Mauritanie, avec pour résultat la présence actuelle de 11 sociétés nationales et de 2 courtiers français (ASCOMA et Grass Savoye), le marché traîne encore comme un boulet un gros handicap. Une faiblesse liée à l'absence de réassurance, selon l'avis des experts. Du coup, toutes les compagnies procèdent par la méthode réassurance passive en recourant aux grandes multinationales dans ce domaine.



Siège social: 7, Résidence RAMI, Rue SEBTA, Bureau N° 8- 2^{ème} étage- Casablanca

Contact

Votre partenaire pour la performance de votre organisation



Associé- Gérant: Babacar SOW

Gsm:0661309488 – Tél: 0522 20 93 18 Fax: 0522 26 57 31

email: bsow@kogestoconsulting.com - sow.babacar7@gmail.com

est peut être particulièrement imprudent dans un marché en pleine évolution, comme dans le marché CIMA. L'absence de données suffisantes peut donc contraindre l'actuaire à se poser les bonnes questions.

Pour répondre à la deuxième question, je pense que le rôle de l'actuaire n'est pas assez reconnu aujourd'hui. Cette situation ne résulte pas d'une action délibérée, et semble avant tout être le fruit d'une insuffisance d'actuaire 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 une dizaine d'actuaire. Pour y faire face, il est important que se développent des formations en actuariat dans la région. En pratique, une ou deux formations solides, reconnues par la profession, me semble suffisant pour la région dans un premier temps, sans quoi d'une part la qualité risquerait d'en pâtir et d'autre part on s'exposerait à un excès d'offres d'actuaire par rapport à la capacité d'accueil actuelle par le marché. En outre, pour que ces formations soient efficaces, elles doivent vraiment être adaptées aux besoins et réalités de la région, tout en respectant les lignes directrices de l'association actuarielle internationale.

Par ailleurs, au-delà de leur nombre, la coordination des actuaire au sein de la zone CIMA semble insuffisante et c'est pour cette raison qu'il est important également qu'une organisation professionnelle régionale se développe pour identifier les actuaire de la région, les accompagner dans leur évolution professionnelle et les représenter dans les débats de société.

Enfin, au-delà de ces démarches, 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 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).

Financial Afrik : Le développement des marchés financiers (BRVM, BVMAC) est-il suffisamment bien enclenché pour offrir des opportunités de placement aux compagnies ?

De manière générale, les opportunités de placements pour les assureurs vie de la région sont toujours limitées, comme l'illustre le poids toujours trop important des liquidités bancaires, qui représentent 35 % de leurs placements. Cette situation limite les promesses de taux de rendement attractifs et entrave

la coordination des actuaire au sein de la zone CIMA semble insuffisante et c'est pour cette raison qu'il est important également qu'une organisation professionnelle régionale se développe

la mise en place de couvertures adaptées des engagements, ce qui ne permet 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, comme indiqué précédemment. À titre personnel, je suis séduit par le développement de nombreux fonds d'investissements dédiés à l'Afrique, et pense qu'il s'agit pour les assureurs d'un bon complément aux titres cotés sur les places boursières de la région.

Financial Afrik : Que pensez-vous de l'éventualité du relèvement du capital minimum des compagnies d'assurances. Quelles conséquences devrait-on y attendre ?

Au stade actuel de l'état du marché

CIMA, je pense qu'un relèvement du capital minimum ne peut être que salutaire. En effet, une telle démarche permettra d'accélérer la sélection des assureurs dans la région et de renforcer ceux qui resteront. N'oublions pas que les fonds propres sont un matelas de sécurité complémentaire visant à optimiser la capacité des assureurs à honorer leurs engagements vis-à-vis à des assurés. Dans un contexte où la confiance entre les assureurs et les assurés est très faible dans la région, cette démarche ne peut que renvoyer un message positif aux populations, ce dont le marché a besoin (pour mémoire, plus de 90 % de la population active ne dispose pas de couverture d'assurance vie – hors systèmes d'assurance vie informels –).

Financial Afrik : En matière de modèle, le Nigeria est-il l'exemple à suivre pour la zone CIMA ?

Je ne suis pas un expert du modèle nigérian en matière d'assurance, mais ce marché semble être un cas d'école de l'illustration des conséquences d'un relèvement du capital minimum. En effet, entre 2005 et 2007, le capital minimum pour les assureurs nigériens est passé d'une fourchette comprise entre 0,5 et 1 milliard de FCFA, à une fourchette comprise entre 7 et 16 milliards de FCFA. En parallèle, il apparaît que l'évolution annuelle moyenne du chiffre d'affaires des assureurs vie et non vie au Nigeria est de 24 % entre 2007 et 2010 contre 15 % entre 2005 et 2007, alors que pour la même période les chiffres sont respectivement de 8 % et 10 % en zone CIMA. En particulier, dans le cadre spécifique de l'assurance vie, secteur de l'assurance avec le plus gros potentiel de développement dans la région et a priori le plus sensible à la confiance entre les assureurs et les assurés, les évolutions annuelles au Nigeria sont de 49 % entre 2007 et 2010 contre « seulement » 16 % entre 2005 et 2007, sachant qu'en zone CIMA les évolutions annuelles sont respectivement de 14 % et 15 % en zone CIMA sur les mêmes périodes. Les chiffres parlent d'eux-mêmes.

Quoi qu'il en soit, je pense qu'il est plus pertinent de comparer le marché CIMA à des marchés africains tels que ceux du Nigeria, du Kenya, du Maroc et du Ghana, qu'à des marchés occidentaux, trop différents sur de trop nombreux points.

Le groupe OGAR survole le secteur des assurances au Gabon



Bernard BARTOSZCZEK, Dg du groupe Ogar

Après avoir consolidé son chiffre d'affaires en 2010, 2011 et 2012, sous la houlette de son directeur général, Berard Bartoszczek, le Groupe Ogar qui détient 39% des parts de marché dans ce secteur, enchaîne les performances. Selon un rapport des commissaires aux comptes publié en décembre 2012, le Groupe avait généré un chiffre d'affaire en progression de 36 260 millions de francs CFA et un résultat net de l'ensemble consolidé à 2887 millions de francs CFA. Ces performances proviendraient principalement de l'exécution de son plan stratégique amorcé depuis 2010 et dont l'efficacité est perceptible dans les différentes entreprises du Groupe.

Un solide leader



Libreville en toute assurance

La société Ogar, leader des assurances dommages aux biens et aux personnes, a réalisé en 2012 un progression de son chiffre d'affaire de + 6%, en phase avec le résultat net (+ 22%), et générée d'une part, de l'amélioration du résultat d'exploitation et, d'autre part, de l'impact d'opérations financières réalisées en 2012, puis un taux de rendement des fonds propres élevés, de l'ordre de 46%. Ogarvie, la filiale du Groupe Ogar qui regroupe les assurances décès et épargne, est également la première compagnie d'assurance Vie de la zone CEMAC qui regroupe 6 pays de l'Afrique Centrale. L'exercice Ogarvie en 2012 avait été marqué par une forte hausse des produits financiers ayant atteint 1393 millions de francs CFA (+16%), soit une progression nette de 1687 millions de F CFA et un rendement de fonds propres élevés de l'ordre de 78%.

Gabon : Assinco, bien notée

Membre du réseau Globus, Assinco qui compte parmi ses actionnaires, la BGFI, la BGD et la compagnie du Komo, est la seule entreprise gabonaise actuelle qui s'est soumise volontairement à une notation financière par l'agence de notation sud africaine Global Crédit Rating, qui lui a attribué la note « A » attestant de sa capacité à payer les sinistres. Le chiffre d'affaires d'Assinco est réalisé à plus de 80% en indirect, à travers les sociétés de courtage. Avec, au nombre de ses réassureurs, Swiss Re, Munich Re, Africa Re et Cica Re, la société dirigée par Eugénie Dende présente une des meilleures marges de solvabilité de la place, soit 241% et un taux de couverture de 106% des engagements réglementés.

Gabon : l'Etat met sa griffe

L'Etat gabonais a récemment créé la Société commerciale gabonaise de réassurance (SCG-RE). Le gouvernement détient une part de 67,5% de SCG-RE, et les assureurs locaux détiennent le reste. Cette nouvelle structure permet de réduire la part des primes transférables aux réassureurs classiques, parts oscillant entre 37 et 40% selon les informations. Les compagnies d'assurances gabonaises doivent maintenant céder 15% de leurs contrats non vie, et 10% de leurs contrats d'assurance-vie, à la nouvelle compagnie. Cela devrait aider SCG-RE à s'imposer rapidement sur le marché.

La CICA-Re se renforce

La Compagnie commune de réassurance des Etats membres de la conférence inter-africaine des marchés d'assurances (CICA-RE) a augmenté récemment son budget qui est passé de 24,5 milliards de francs CFA en 2013 à 31 milliards de francs CFA pour l'exercice 2014. Le président du Conseil d'administration, James Redombo, a annoncé une accélération en hausse, selon les statistiques, due à la souscription dynamique et ciblée sur les richesses porteuses de la Zone Conférence inter-africaine des marchés d'assurances (CIMA) et hors CIMA. La CIMA envisage d'ouvrir des succursales au Kenya et en Tunisie, selon M. Redombo. La CICA-RE, qui a débuté ses activités en 1984, ambitionne de devenir le leader dans la zone CIMA.