

ANALYSES

Un outil de développement pour le continent PAR MARTIN ZIGUÉLÉ (*)

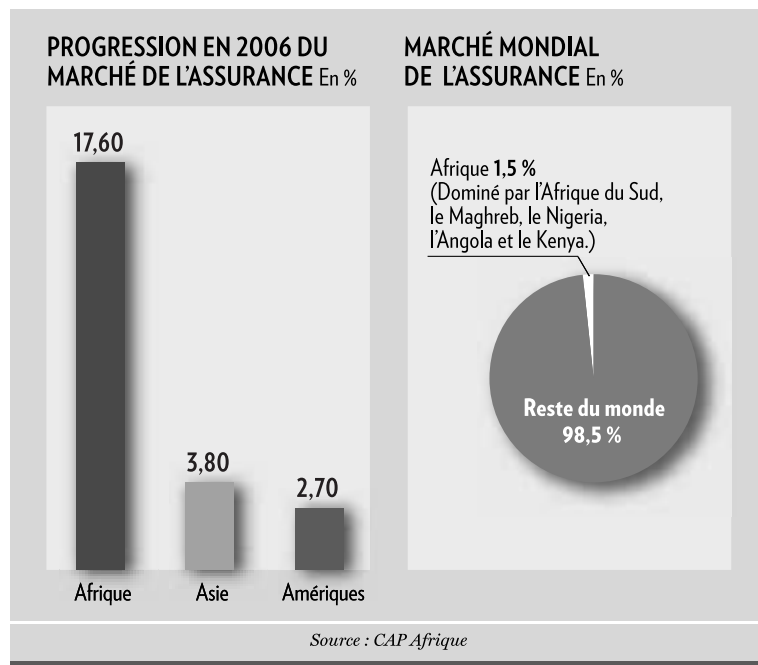
Le rôle économique de l'assurance en Afrique

Comparé à d'autres secteurs, l'assurance connaît une activité en forte croissance et bénéficie de solides structures. Mais des réformes et des investissements sont nécessaires pour en faire un vecteur efficace de développement.

Partout dans le monde, l'assurance, parce qu'elle libère de la peur de financer sur ses propres fonds d'éventuelles pertes matérielles et immatérielles, favorise l'investissement et, par conséquent, la croissance économique et l'emploi. Parce que les besoins en termes d'investissement y sont énormes, l'assurance est en Afrique, plus qu'ailleurs, une nécessité. Ce constat oblige, localement, les pouvoirs publics et les acteurs du marché de l'assurance à redoubler d'efforts pour encadrer et développer cette activité.

Depuis 1960, il existe en Afrique de l'Ouest un marché unique des assurances, qui a donné lieu à la création d'une organisation, la Conférence internationale de contrôle des assurances (Cica), devenue en 1992 la Conférence interafricaine sur les marchés de l'assurance (Cima). En lui-même, le fonctionnement de cette organisation constitue une notable exception dans une Afrique habituée à l'éparpillement des énergies et à l'extrême diversité des réglementations et des pratiques professionnelles d'un pays à l'autre. Elle a en effet permis la constitution d'un espace juridique et professionnel commun fondé sur un code unique des assurances pour tous ses États membres, un organisme unique de supervision et de contrôle des marchés nationaux, une procédure unique d'agrément des compagnies d'assurances, une institution communautaire de formation (l'Institut international des assurances de Yaoundé, au Cameroun), une société commune de réassurance, etc.

Tout cela, combiné à une prise de conscience salutaire des acteurs du marché, a largement contribué au renforcement et à l'assainissement du secteur des assurances en Afrique. Pourtant, même si le chiffre d'affaires global du secteur est passé de 229 milliards de francs CFA (100 francs CFA = 0,152 euro) en 1995 à 442 milliards en 2007 (soit + 93 % en douze ans), le taux de



pénétration de l'assurance reste inférieur à 0,5 % du PIB. Des marges de progression existent donc, à condition, évidemment, que les contraintes qui entravent son développement soient levées.

Ces contraintes sont de trois ordres :

► La faiblesse du pouvoir d'achat des populations locales et l'absence d'une véritable culture de l'assurance. En Afrique noire, la consommation d'assurance par tête est la plus faible au monde (moins de 1.000 francs CFA par habitant et par an). La demande d'assurance y est structurellement limitée à une très faible fraction d'agents économiques, qui sont pour l'essentiel des entreprises industrielles et commerciales.

► Les insuffisances liées à la réglementation et au contrôle des États. Le corpus réglementaire de la Cima souffre d'imperfections en particulier dans sa politique d'octroi des agréments — qui favorise l'inflation du nombre des acteurs — et dans la réglementation des placements — inadaptée aux évolutions de l'environnement économique et financier.

► Les problèmes liés à la gestion des compagnies d'assurances. En surnombre sur plusieurs marchés, elles se caractérisent par la faiblesse de leur chiffre d'affaires moyen. Elles pâtissent notamment de la faiblesse des taux de rendement des placements, du fait de l'absence de réelles opportunités de placements rentables, et subissent des charges de gestion (commissions et autres charges) très élevées (leur taux moyen était de 29 % en 2005, contre 6 % en France). Leur situation est encore aggravée par l'importance des arriérés de primes (qui

représentaient 51 % de leur chiffre d'affaires en 2005), ainsi que par la mauvaise gouvernance qui frappe nombre d'entre elles. Il faut dire que la plupart des compagnies d'assurances en Afrique appartiennent pour plus de 50 % de leur capital à des personnes physiques qui sont en général des commerçants peu au fait des subtilités du métier.

Pour surmonter ces obstacles et garantir un développement sain de ce marché, une série de mesures doivent être prises :

► d'abord renforcer la surface financière des compagnies d'assurances, notamment par le relèvement de leur capital social. Cela leur permettra de disposer des moyens financiers et matériels nécessaires au renforcement de leurs capacités opérationnelles. Le Nigeria a mis en œuvre avec succès, en 2007, une réforme similaire ;

► ensuite, remettre à jour et à niveau le corpus réglementaire. Si la Cima en tant qu'instance suprana-tionale de supervision et de contrôle a abattu un travail considérable, il n'en demeure pas moins que des évolutions significatives de la réglementation, et de sa pratique, sont plus que nécessaires et urgentes ;

► enfin, et c'est une nécessité absolue sur le continent, démocratiser l'accès à l'assurance. Aujourd'hui, le secteur est encore trop élitiste, sa clientèle étant en très grande majorité composée d'entreprises et non de personnes physiques.

Certes, depuis les années 1960, le chemin parcouru a été significatif. Mais beaucoup reste encore à faire pour que les compagnies d'assurances puissent jouer pleinement et efficacement le rôle qui devrait être le leur dans le développement du continent africain.

(*) Ancien Premier ministre de République centrafricaine, auteur de « Comment renforcer les compagnies d'assurances africaines », CAP Afrique, juillet 2008.

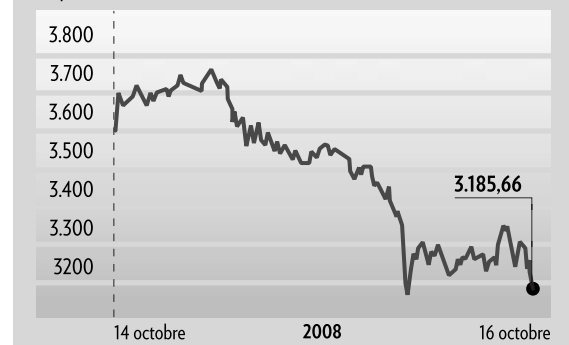
La chronique du « Contrarian »

PAR MARC FIORENTINO (*)

À qui profite le crime ?

L'INDICE CAC 40 HEURE PAR HEURE

En points, à Paris



Les marchés sont un jeu à somme nulle. « S'il y a un perdant, il y a forcément un gagnant ! » Ces affirmations classiques de sagesse populaire sont, souvent, validées par la réalité des marchés. Elles sont d'ailleurs solidement ancrées dans les mentalités. À tel point qu'on cherche depuis quelques semaines les « gagnants » du krach d'octobre 2008. À qui a profité le crime ? Le coupable idéal, c'est le hedge fund assoiffé de profits qui vend les actions à découvert et les ramasse « à la casse » en pleine panique. Seulement voilà... Les hedge funds ont un

CE KRACH A UNE PARTICULARITÉ : IL NE PROFITE À PERSONNE, OU PRESQUE. QUE DES PERDANTS. PAS DE GAGNANTS. LES ACTIONNAIRES DES BANQUES SONT RINCÉS.

alibi de taille : ils ont, pour la grande majorité, encaissé des pertes colossales sur la baisse des indices boursiers ! Le séisme qui secoue leur industrie est similaire à celui qui a failli détruire le système bancaire et ils sont les premiers à avoir subi des ventes forcées massives, dans la panique de la semaine dernière, pour faire face à l'exode désordonné de leurs investisseurs. Ce krach a une particularité : il ne profite à

personne, ou presque. Que des perdants. Pas de gagnants. Les actionnaires des banques sont rincés. Que la banque fasse faillite comme Lehman Brothers, qu'elle subisse des recapitalisations bradées comme Natixis ou qu'elle soit nationalisée comme Fortis, l'actionnaire se retrouve nu ou presque... Les hedge funds sont dévastés. Les investisseurs avisés, même Warren Buffett, subissent des pertes colossales. Les gérants « classiques » affichent des performances dramatiques, surtout ceux qui ont cru à la fable des pays émergents, à celle du pétrole à 200 dollars ou encore à celle des actions dont les cours montent au ciel. Les investisseurs particuliers font exploser les plafonds des livrets A. Les traders sont déjà des vestiges d'une époque préhistorique et on risque de ne plus voir de chèques faramineux de bonus que dans une vitrine d'un « Musée de la spéculation » dans quelques années. Non. Pendant le krach de 2008, les marchés n'ont pas été un jeu à somme nulle... Juste un jeu nul...

(*) Président d'EuroLand Finance.

Retrouvez nos chroniques

Lundi : « La volatilité », par Laurent Roussel (Exane Derivatives)

Mardi : « Les taux », par Maurice de Boissésou (Octo Finances)

Mercredi : « Pris sur le vif », par Robert Jules (La Tribune)

Jedi : « Le consensus », par Jean-Luc Buchalet (Pythagore)

Vendredi : « Le « Contrarian » », par Marc Fiorentino (Euroland Finance)