



Organisation des Assurances Africaines

# Baromètre 2018 de l'assurance en Afrique

Étude de marché

Baromètre 2018 de l'assurance en Afrique  
No. 3 / Mai 2018

Pour de plus amples informations sur le rapport, veuillez contacter :

Organisation des Assurances Africaines

30, Avenue de Gaulle

B.P. Box 5860

Douala, Cameroun

Téléphone : (237) 233 42 01 63

(237) 233 42 47 58

Télécopie : (237) 233 43 20 08

E-mail: [info@africaninsurance.net](mailto:info@africaninsurance.net)

Site Internet: [www.african-insurance.org](http://www.african-insurance.org)

Le rapport peut être téléchargé à l'adresse suivante :

[www.african-insurance.org](http://www.african-insurance.org)

Élaboré par

---

Dr. Schanz, Alms & Company

© 2018 Organisation des Assurances Africaines

Tous droits réservés. Aucun élément de cette publication ne peut être reproduit, republié, chargé, affiché, encadré, modifié, vendu, transmis ou distribué de toute autre façon sans l'accord préalable écrit de l'éditeur

## TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	5
Méthodologie	6
Résumé des principaux résultats	7
Principales interprétations du baromètre	9
Vue d'ensemble du marché	10
Résultats de l'étude de marché	26
1. Perspective globale : forces, faiblesses, opportunités et menaces caractérisant les marchés d'assurance africains	27
2. Perspectives générales du marché de l'assurance	32
3. Perspectives des différentes branches	37
4. Principaux défis du marché de l'assurance africain	41
5. Mesures pour promouvoir le secteur de l'assurance	48
6. Climat général des affaires d'assurance en Afrique	49



# Avant-propos

Nous avons l'immense plaisir de vous présenter le troisième baromètre de l'assurance en Afrique. Cette édition 2018 reflète, dans l'ensemble, le regain de confiance sur les marchés d'assurance africains. Le rôle de l'assurance gagne en importance sur notre continent. Tant les législateurs que les autorités de régulation accordent une attention plus soutenue à notre secteur, tandis que les consommateurs commencent à découvrir les avantages d'une couverture d'assurance pour protéger leurs biens. Le taux de pénétration demeure cependant faible en Afrique.

La publication annuelle du baromètre de l'assurance en Afrique fait partie de nos efforts pour renforcer les marchés d'assurance africains. Elle vise à informer de manière transparente les décideurs de notre secteur ainsi que ceux des principales parties prenantes, telles que les législateurs, les autorités de régulation et les clients, sur les tendances et les évolutions actuelles dans l'assurance.

Le volume des primes d'assurance en Afrique représente actuellement 60,7 milliards de dollars des États-Unis. Malgré une baisse dans cette monnaie par rapport à l'année précédente, il n'a pas diminué en monnaie locale depuis 2011. En fait, grâce à l'arrivée des nouvelles technologies et à la volonté des assureurs de créer et de proposer des produits sur mesure pour leurs clients, notre secteur est plus que jamais en mesure de contribuer activement à la prospérité et au développement des économies africaines en tant qu'acteur important de ces dernières.

Pour établir le présent rapport, Dr. Schanz, Alms & Company AG, une société de conseil indépendante en études de marché basée à Zurich, a mené des entretiens avec 28 cadres dirigeants de sociétés d'assurance et d'intermédiaires régionaux et internationaux opérant en Afrique. Elle a ainsi pu dresser un tableau général plus nuancé de notre marché.

Le baromètre de l'assurance en Afrique n'aurait pas pu être réalisé sans le soutien des membres de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), qui ont accepté de partager leurs connaissances et leur expertise pour cette publication. Nous aimerions adresser nos sincères remerciements à chacun d'entre vous pour votre participation.

Nous vous souhaitons une agréable lecture de cette troisième édition du baromètre de l'assurance en Afrique et espérons que les résultats présentés vous seront utiles.

**Prisca Soares**

Secrétaire générale

Organisation des Assurances Africaines  
(OAA)

# Méthodologie

Les résultats de ce rapport s'appuient sur des entretiens téléphoniques approfondis et structurés menés avec 28 cadres dirigeants de sociétés d'assurance/de réassurance et d'intermédiaires régionaux et internationaux. Dr. Schanz, Alms & Company AG, une société de conseil en études

de marché, en communication et en développement commercial basée à Zurich, a réalisé ces entretiens entre décembre 2017 et février 2018.

Les personnes interrogées qui ont participé à l'étude travaillaient dans les entreprises et organisations suivantes, dans les pays mentionnés :

- Le Groupe Activa, Cameroun
- Africa Re, Nigéria
- AIICO Insurance, Nigéria
- Allianz SE, Afrique du Sud
- Blue Cross Insurance, Libéria
- CAAT (Compagnie Algérienne des Assurances), Algérie
- CCR (Compagnie Centrale de Réassurance), Algérie
- CIC Insurance, Kenya
- CKRe, Royaume-Uni
- Custodian and Allied Insurance, Nigéria
- Donewell Insurance, Ghana
- ENSA Seguros de Angola, Angola
- Ethiopian Re, Éthiopie
- First Mutual Life, Zimbabwe
- Ghana Union Assurance, Ghana
- International Insurance, Sierra Leone
- Kenindia Assurance, Kenya
- Leadway Assurance, Nigéria
- Lloyds, Royaume-Uni
- Misr Life Insurance, Égypte
- Munich Re, Afrique
- Namib Re, Namibie
- NICO General Insurance, Malawi
- Reinsurance Solutions, Maurice
- SCG Re, Gabon
- Swiss Re, Suisse
- Tunis Re, Tunisie
- Willis Re, Afrique du Sud

# Résumé des principaux résultats

- Les solides fondamentaux sous-jacents du continent déterminent toujours l'attrait des marchés d'assurance africains. Ceux-ci bénéficient de l'abondance des ressources naturelles en Afrique, de ses sociétés jeunes et croissantes, de l'émergence d'une classe moyenne et de l'arrivée des nouvelles technologies, tandis que la récente reprise économique, qui demeure fragile dans certains pays, donne un élan supplémentaire aux perspectives de l'assurance en Afrique.
- Les marchés d'assurance africains souffrent cependant, comme partout ailleurs, de capacités excessives et d'une concurrence acharnée. Face à la baisse des tarifs, qui affecte plutôt les branches entreprises que les branches particuliers moins volatiles, les autorités de régulation commencent à protéger les assureurs nationaux des concurrents étrangers en relevant les barrières à l'entrée. Cela pourrait toutefois affaiblir la capacité du marché à diversifier ses risques et à conserver un accès à l'expertise internationale. Étant donné que les assureurs africains déplorent un manque de talents locaux, notamment dans le recrutement des principales fonctions actuarielles, le protectionnisme pourrait se révéler une arme à double tranchant, car ces compétences sont nécessaires pour développer la gamme de produits existante et accéder à des segments de clientèle plus vastes.
- La faible pénétration de l'assurance sur le continent demeure l'une des principales chances du marché. En cette période de reprise économique, les assureurs redoublent d'efforts pour étendre leur gamme de produits et leur distribution. La technologie offre d'immenses opportunités pour innover dans les branches tant entreprises que particuliers. De plus, elle contribue à abolir les distances géographiques, à augmenter l'ampleur des activités et donc à accroître l'efficacité.
- Selon de nombreux cadres dirigeants interrogés pour le baromètre de l'assurance en Afrique 2018, les réglementations se sont sensiblement améliorées, contribuant à renforcer les marchés de l'assurance. Leur application n'est cependant pas toujours cohérente ou systématique. En outre, la tendance à surréglementer risque désormais de compromettre les initiatives du marché. Non seulement la concurrence est excessive, mais beaucoup considèrent que le comportement actuel du marché est immoral, voire irresponsable. De l'avis des cadres dirigeants, trop d'acteurs veulent « se tailler une part du même gâteau ».
- Les marchés africains des couvertures entreprises pourraient néanmoins avoir passé le creux de la vague en matière de tarification. Bien que les prix restent faibles, un nombre croissant de cadres dirigeants tablent sur une amélioration tarifaire dans les douze prochains mois qui découlerait d'une croissance économique plus soutenue. Par ailleurs, les prix se sont tellement détériorés que les autorités de régulation interviendront pour maintenir la stabilité du marché. Comme dans les précédentes enquêtes, la rentabilité des branches entreprises est mieux notée que les prix en vigueur. Sur le plan historique, les risques africains avaient bénéficié d'une tarification plus appropriée, et cela affecte encore les résultats actuels. De plus, le nombre de sinistres a été faible dernièrement, du moins sur certains marchés.
- Les branches particuliers sont considérées comme plus stables. La pression concurrentielle y est moins prononcée, car les consommateurs sont plus fidèles à une marque que les clients entreprises. En outre, les différences de prix sont moins évidentes, car les courtiers sont moins présents dans ces branches. Une légère pression sur les prix s'exerce dans l'assurance automobile à cause d'une hausse des sinistres, mais elle ne devrait guère modifier les tarifs à grande échelle. La rentabilité s'est un peu améliorée ces douze derniers mois ; elle devrait bénéficier de la croissance économique et de l'intervention éventuelle des autorités de régulation.
- La concurrence durable et acharnée pèse sur la progression du secteur de l'assurance. Seul un tiers des personnes interrogées mise sur une croissance des primes supérieure à celle du produit intérieur brut (PIB), alors qu'un autre tiers estime que les deux seront similaires. La pression sur les prix affecte sensiblement le volume des principales branches, et des marchés importants comme l'Afrique du Sud ont du mal à accélérer leur croissance.
- Pour la première fois depuis le début de cette enquête, la plupart des personnes interrogées estiment que la réglementation de l'assurance en Afrique est adéquate. Elles continuent cependant d'espérer un soutien accru des autorités de régulation pour favoriser la pénétration de



l'assurance, par exemple en rendant cette dernière obligatoire dans les domaines de la santé, de l'automobile et des dommages aux entreprises. La surréglementation est une préoccupation, car les assureurs craignent qu'elle ne réduise les libertés du marché et ne restreigne le développement des activités. En outre, les assureurs internationaux s'inquiètent des tendances protectionnistes. Bien que celles-ci visent à protéger les entreprises nationales contre une capacité excessive, ces marchés risquent de s'isoler eux-mêmes.

- Selon les participants à l'enquête 2018, la protection contre les catastrophes naturelles est encore plus inadaptée que par le passé. En Afrique, la sensibilisation à ces risques est faible malgré les pertes record correspondantes enregistrées en 2017 dans le monde, les inondations récurrentes et les graves famines. Les expositions des gouvernements, des entreprises et des particuliers sont régulièrement sous-estimées. Par ailleurs, la modélisation des risques est spartiate et la tarification souvent inappropriée : il est fréquent que les prix soient inabordables ou les produits inadaptés.
- Bien que plusieurs élections aient été organisées en Afrique en 2017, la protection contre les risques politiques n'a guère été souscrite. La sensibilisation aux risques et la compréhension du produit sont basses, et la volonté de payer un juste prix pour cette couverture est limitée. La demande est également considérée comme insuffisante. Ceux qui veulent souscrire cette protection, principalement des multinationales, s'adressent à des prestataires internationaux ou au marché londonien.
- L'adéquation des compétences techniques locales a légèrement progressé pour s'établir à 35 %, contre 30 % dans les éditions précédentes. Il est toutefois difficile de recruter des talents pour des fonctions très spécialisées ou des postes expérimentés, sauf en Afrique du Sud. Les actuaires sont particulièrement recherchés dans l'élaboration de produits et la gestion des risques pour élargir la gamme de produits et conquérir des segments du marché qui sont moins concurrentiels, mais nécessitent un savoir-faire plus technique.
- La concentration devrait s'accroître sur les marchés d'assurance africains. Compte tenu des exigences plus strictes en matière de capital (p. ex. *risk-based capital* [RBC] ou fonds propres basés sur le risque), les acteurs de grande taille sont mieux positionnés que leurs homologues plus petits, qui ont moins accès aux capitaux et devraient à terme soit être rachetés soit sortir du marché. Les personnes interrogées ne pensent cependant plus que les assureurs non-africains afficheront de meilleures performances que leurs concurrents africains. Il est plus onéreux pour les premiers d'augmenter leur part de marché en Afrique à cause du protectionnisme. Comme les tarifs baissent et que les coûts augmentent, les marchés d'assurance africains ont perdu de leur attrait. Plusieurs assureurs internationaux ont donc réaffecté leurs capacités ailleurs, tandis que les acteurs régionaux sont impatients de combler ce vide.
- Pour accroître la pénétration de l'assurance, les acteurs africains investissent massivement dans le marketing afin de sensibiliser et de surmonter la faible compréhension des produits ou la méfiance des consommateurs. De plus, les assureurs souhaitent renforcer leur base de talents et de compétences pour saisir les nouvelles opportunités en termes de produits et de distribution. Ils étendent leur gamme pour capter la demande liée à la hausse du revenu disponible et à l'intégration accrue de l'économie africaine dans la chaîne de production mondiale. Des canaux de distribution plus vastes permettront d'accéder à des segments de clientèle reculés, auxquels il était jusqu'à présent trop coûteux ou inefficace de s'adresser. Ces barrières à l'entrée sur le marché ont baissé grâce à l'émergence de nouvelles technologies. Enfin, les assureurs entendent collaborer étroitement avec les autorités de régulation et les législateurs pour veiller à la mise en œuvre de directives et de lois qui renforcent le secteur, voire imposent la couverture obligatoire de certains risques.
- Le moral des entreprises s'améliore lentement après la crise des matières premières. En fait, l'année 2016 pourrait constituer le creux de la vague. Les cadres dirigeants misent davantage sur une hausse du marché pour les trois années sous revue (2016, 2017 et 2018). La crise économique engendrée par la chute des prix des matières premières a cependant mis en évidence, une fois de plus, la dépendance de l'Afrique vis-à-vis des évolutions extérieures à sa sphère d'influence directe. Même si les marchés d'assurance du continent bénéficient d'une population jeune et croissante, des nombreuses ressources naturelles de l'Afrique et de la faible pénétration de l'assurance, il faudra du temps avant que le moral des entreprises ne retrouve un niveau de confiance similaire à celui de 2014 et 2015, lorsque l'Afrique abritait certaines des économies affichant la plus forte croissance dans le monde telles que l'Angola, le Mozambique ou le Nigéria.



# Principales interprétations du baromètre

Le baromètre mesure les perceptions actuelles du marché de l'assurance en Afrique et les examine au fil du temps pour déterminer les changements de comportement.

Principales interprétations (en % des personnes interrogées qui sont d'accord)

	Mai 2018	Mai 2017	Mai 2016
Les tarifs d'assurance actuels sont bas**			
Branches entreprises	69 %	87 %	70 %
Branches particuliers	36 %	40 %	74 %
Perspectives : les tarifs d'assurance resteront stables ou augmenteront*			
Branches entreprises	69 %	50 %	62 %
Branches particuliers	76 %	75 %	60 %
La rentabilité de l'assurance est faible actuellement**			
Branches entreprises	46 %	57 %	57 %
Branches particuliers	20 %	30 %	45 %
Perspectives : la rentabilité de l'assurance restera stable ou augmentera*			
Branches entreprises	73 %	69 %	60 %
Branches particuliers	88 %	79 %	63 %
Les qualifications locales sont inappropriées	64 %	71 %	69 %
La protection contre les risques politiques est inadaptée	71 %	70 %	64 %
La protection contre les catastrophes naturelles est inadaptée	71 %	67 %	65 %
Les primes d'assurance progresseront plus vite que le PIB	37 %	52 %	48 %
Concentration accrue de la structure du marché*			
Structure du marché stable	50 %	42 %	46 %
Les sociétés d'assurance en mains étrangères non africaines continueront d'accroître leur part de marché*	26 %	43 %	50 %
La réglementation de l'assurance est inappropriée	43 %	54 %	65 %

\* Sur les douze prochains mois

\*\* Par rapport à une moyenne sur trois ans

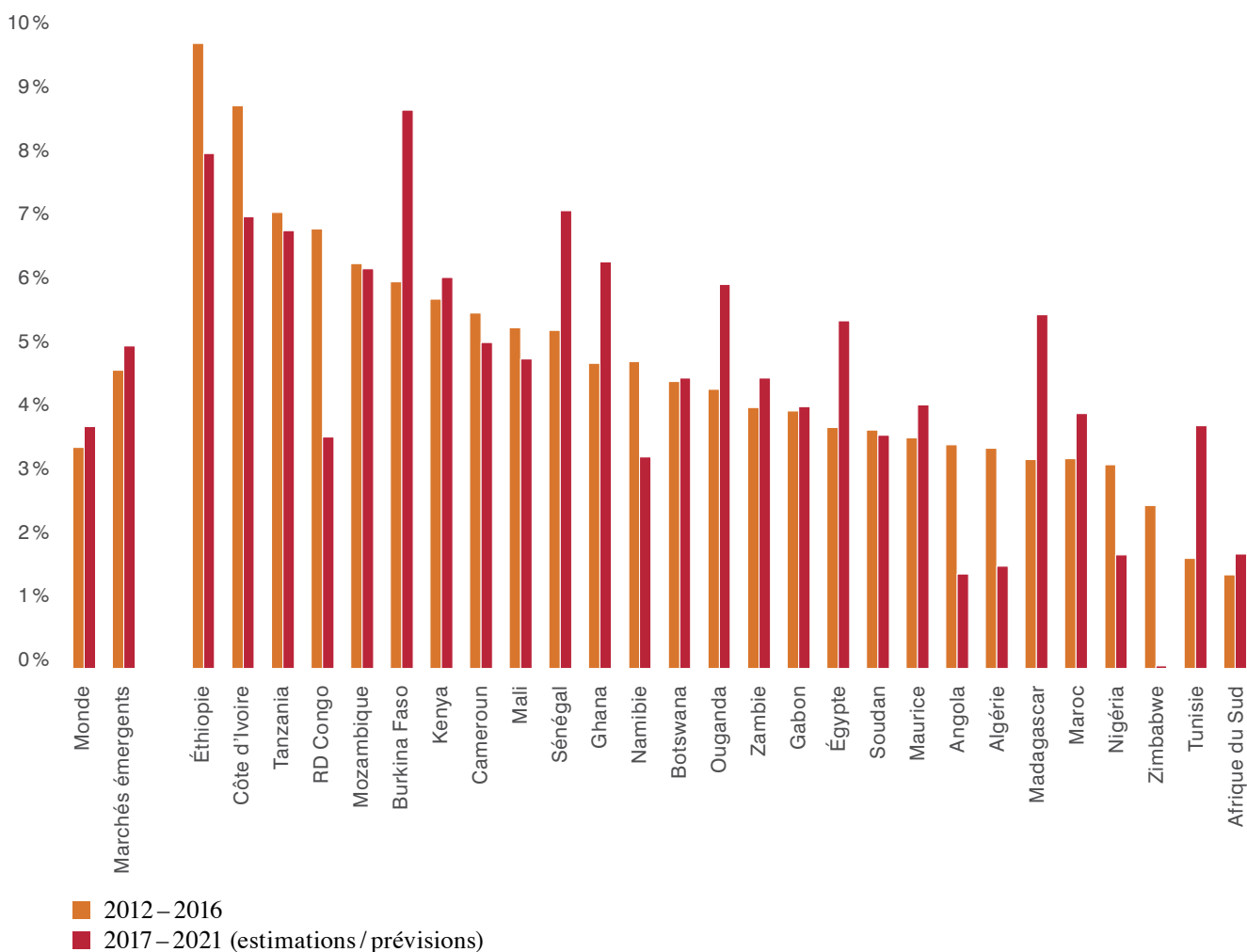
# Vue d'ensemble du marché

## Signes clairs de reprise économique

L'Afrique, dont le PIB est estimé à 2,25 trillions de dollars des États-Unis (USD), représentait quelque 2,8 % de l'économie mondiale en 2017. Sa part n'était que de 2,6 % en 2007, ce qui montre que le continent a mieux progressé que l'économie mondiale ces dix dernières années. Compte tenu de la faiblesse économique au niveau international et de différents chocs

nationaux comme la dépréciation des principales monnaies régionales face au dollar des États-Unis, l'Afrique a enregistré un taux de croissance annuel moyen médiocre ces cinq dernières années (à peine 0,06 %), qui est même inférieur de 0,5 point de pourcentage à la moyenne mondiale.

**Graphique 1** : Croissance du PIB réel, principales économies africaines\* (de 2012 à 2021 [prévisions], taux de croissance annuel moyen, en %)



Source : FMI, perspectives de l'économie mondiale, octobre 2017

\* Le Tchad, la Guinée équatoriale et la Lybie comptaient parmi les 30 principales économies africaines en 2016, mais ils ne figurent plus dans ce graphique, car la taille de leur économie a diminué de manière significative entre 2012 et 2016.

La croissance économique devrait repartir à la hausse. Le PIB africain a progressé de 1,4 % en 2015 et de 2,7 % en 2016, mais le Fonds monétaire international (FMI) table sur une croissance respective de 3,3 % et de 3,5 % en 2017 et en 2018. Même s'ils reflètent une amélioration régulière, ces chiffres sont encore légèrement inférieurs à la croissance mondiale moyenne prévue en 2017 et en 2018 (respectivement 3,7 % et 3,9 %). L'Afrique de l'Est reste la région affichant la plus forte croissance, celle-ci étant estimée à 5,6 % en 2017, contre 4,9 % en 2016. Les perspectives sont cependant mitigées pour deux des principales économies d'Afrique : le Nigéria pourrait se redresser plus vite que prévu, mais les prévisions pour l'Afrique du Sud sont plus moroses, car l'incertitude politique croissante entame la confiance des investisseurs.

L'Afrique sera bientôt le continent le plus jeune et le deuxième continent le plus peuplé. L'Organisation des Nations Unies (ONU) estime que plus de 50 % des 2,4 milliards d'habitants supplémentaires sur notre planète d'ici 2050 seront Africains. Il est important que le secteur privé crée suffisamment d'emplois pour exploiter tout le potentiel de ce dividende géographique. Urgemment requise, la hausse de la productivité pourrait résulter en partie d'une restructuration de l'économie, en réaffectant la main-d'œuvre des secteurs traditionnels à faible productivité (agriculture de subsistance, p. ex.) vers des secteurs à forte productivité tels que l'agriculture moderne, l'industrie et les services. Une productivité plus élevée, des investissements dans le capital humain et la mise en œuvre de réformes pour attirer les investisseurs dans des industries présentant une grande compétitivité sont autant de facteurs permettant de réduire la pauvreté et d'accroître la croissance économique.

## La transformation économique requiert des stratégies de croissance à forte intensité de main-d'œuvre

En moyenne, l'agriculture contribue au PIB mondial à hauteur de 3,8 % et emploie 26,5 % de la main-d'œuvre au niveau international. Dans l'Afrique en développement, 53,1 % de la main-d'œuvre travaillent dans l'agriculture, mais celle-ci ne représente que 15,3 % du PIB. Le secteur agricole africain se caractérise encore très largement par une production de subsistance à petite échelle.

Sur le plan mondial, le secteur tertiaire apporte la plus forte contribution au PIB par employé. Il génère près de 70 % du PIB et

emploie quelque 50 % de la main-d'œuvre totale dans le monde. La situation est similaire en Afrique, même si les services y occupent une part bien plus faible du nombre total de travailleurs (environ 30 % de la main-d'œuvre réalisant approximativement 50 % du PIB). Le principal défi de l'Afrique sera de créer à l'avenir davantage de postes dans le secondaire et le tertiaire, car la piètre performance économique de l'agriculture constitue un obstacle majeur au développement et à la transformation structurelle du continent.

**Tableau 1** : Répartition de l'emploi entre les secteurs économiques en 2017

Région	Agriculture	Industrie	Services
Monde	26,5 %	23,9 %	49,6 %
Afrique	53,1 %	15,0 %	31,9 %
Afrique du Nord	28,4 %	30,5 %	41,1 %
Afrique subsaharienne	57,5 %	12,3 %	30,2 %
Afrique centrale	71,6 %	10,8 %	17,6 %
Afrique de l'Est	66,7 %	9,9 %	23,4 %
Afrique australe	8,5 %	27,0 %	64,5 %
Afrique de l'Ouest	44,5 %	14,3 %	41,2 %

Source : Organisation internationale du travail (OIT), estimations modélisées

**Tableau 2** : Composition du PIB par secteur économique en 2015

Région	Agriculture	Industrie	Services
Monde	3,8 %	27,2 %	69,1 %
Afrique en développement	15,3 %	32,5 %	52,3 %
Afrique du Nord en développement	12,4 %	38,6 %	49,0 %
Afrique centrale en développement	11,0 %	47,4 %	41,6 %
Afrique de l'Est en développement	26,3 %	22,8 %	50,8 %
Afrique australe en développement	2,6 %	30,3 %	67,0 %
Afrique de l'Ouest en développement	21,8 %	24,9 %	53,3 %

Source : Statistiques de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)

## **Investissements plus élevés nécessaires à une croissance durable en Afrique**

Pour la plupart des analystes financiers, le faible niveau d'investissement en Afrique est le symptôme des facteurs sous-jacents et non la cause de la croissance basse. Une main-d'œuvre dûment qualifiée, un meilleur environnement économique et des marchés financiers plus profonds sont les critères les plus déterminants pour attirer davantage d'investissements privés nationaux et internationaux. De plus, une meilleure mobilisation des recettes nationales augmenterait fortement les ressources disponibles

pour les investissements publics, tandis que les investissements en infrastructures sont décisifs pour séduire un nombre croissant d'investisseurs privés. On estime actuellement que le manque d'infrastructures physiques en Afrique réduit la croissance d'environ 2 points de pourcentage par an.<sup>1</sup> Selon la Banque africaine de développement (BAD), les besoins annuels d'investissements en infrastructures sont compris entre 130 et 170 milliards de dollars des États-Unis.

**Tableau 3 : PIB 2016, PIB par habitant, population et investissements, 30 principales économies africaines**

Pays	PIB 2016, en milliards USD	PIB 2016 par habitant, en USD	Population 2016, en millions	Total 2016 des investissements (en % du PIB)*	Investissements directs étrangers en 2016, entrées nettes (en % du PIB)**
Nigéria	405	2 208	184	12,6	1,1
Égypte	332	3 685	90	15,0	2,4
Afrique du Sud	295	5 302	56	19,4	0,8
Algérie	159	3 902	41	53,8	1,0
Maroc	104	3 004	34	32,6	2,3
Angola	95	3 485	27	8,4	4,6
Soudan	91	2 304	40	17,1	1,1
Éthiopie	73	795	91	38,5	4,4
Kenya	71	1 552	45	20,7	0,6
Tanzanie	48	980	49	24,6	2,9
Ghana	43	1 551	28	14,5	8,2
Tunisie	42	3 749	11	22,5	1,7
RD Congo	39	467	84	11,8	3,4
Côte d'Ivoire	36	1 466	24	19,6	1,3
Cameroun	29	1 238	24	20,2	0,5
Ouganda	25	692	37	24,4	2,0
Zambie	21	1 257	17	41,7	8,1
Libye	20	3 205	6	62,4	nd
Botswana	16	7 227	2	23,8	2,6
Zimbabwe	16	1 112	15	15,5	2,0
Sénégal	15	943	16	26,9	2,7
Gabon	14	7 453	2	34,2	4,9
Mali	14	768	18	17,4	0,9
Maurice	12	9 613	1	20,4	2,9
Burkina Faso	12	658	18	14,5	2,5
Namibie	11	4 709	2	25,7	2,9
Mozambique	11	392	29	42,7	28,4
Madagascar	10	401	25	15,2	5,4
Guinée équatoriale	10	12 399	1	10,4	0,5
Tchad	10	852	12	16,7	5,8
Afrique subsaharienne	1 413	1 450	1 033	18,6	2,6
Marchés émergents	29 138	nd	6 363	32,3	2,1***
Asie émergente	16 130	nd	3 617	39,7	1,6****

Sources : FMI, perspectives de l'économie mondiale, octobre 2017 (PIB, PIB par habitant, population et total des investissements) et données ouvertes de la Banque mondiale (investissements directs étrangers, entrées nettes)

\* Formation brute de capital aux prix du marché. Y compris les investissements en recherche et développement

\*\* Valeur des investissements directs entrants réalisés par des investisseurs non-résidents dans le pays rapporteur, y compris les bénéfices réinvestis et les prêts intra-entreprises, après déduction des rapatriements de capitaux et des remboursements de prêts

\*\*\* Pays à revenu faible et intermédiaire

\*\*\*\* Asie de l'Est et Pacifique, hors pays à revenu élevé



En 2016, le total des investissements en Afrique subsaharienne représentait moins de 19 % du PIB, soit un niveau sensiblement inférieur à celui de l'Asie émergente (40 %) ou à la moyenne des pays émergents (32 %). Les écarts entre les pays africains sont considérables : en 2016, les taux d'investissement dépassaient largement les 30 % en Algérie, en Éthiopie et au Maroc, alors que les investissements en Angola, au Ghana et au Nigéria s'élevaient, au total, à moins de 15 % du PIB. Selon la Banque mondiale, les pays africains devraient afficher des ratios investissements/PIB

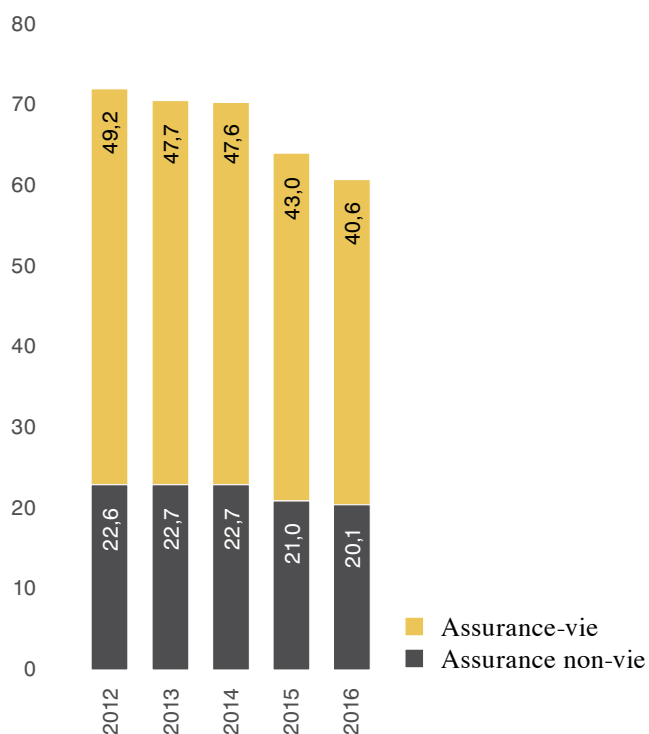
supérieurs à 25 % sur une période prolongée pour obtenir une croissance durable et inclusive.<sup>2</sup> D'un point de vue macroéconomique, la consommation a été le principal moteur de la croissance en Afrique ces dernières décennies, sans que cela ait eu un impact suffisant sur la création d'emplois. Il ressort du tableau 3 que le ratio des investissements directs étrangers par rapport au PIB en Afrique subsaharienne dépasse déjà légèrement la moyenne des marchés émergents. Cela souligne le besoin d'une forte augmentation des investissements publics et privés nationaux.

## Croissance positive des primes réelles en Afrique depuis 2011

En 2016, le volume total des primes d'assurance en Afrique s'établissait à 60,7 milliards de dollars des États-Unis, soit 1,3 % des primes d'assurance dans le monde. Cela correspond à un taux de pénétration de l'assurance de 2,8 %, qui demeure inférieur à la moyenne des marchés émergents (3,2 %) ou au taux mondial (6,1 %). La croissance totale des primes réelles en Afrique n'a jamais été négative depuis 2011, même si le volume des primes d'assurance exprimé en dollars des États-Unis a reculé de plus de 15 % entre 2012 et 2016. Cette baisse tient surtout à la dépréciation des principales monnaies africaines face au dollar des États-Unis.

La croissance des primes réelles en Afrique en 2015 et en 2016 (respectivement 1,7 % et 0,8 %) a cependant été inférieure à celle du PIB réel (respectivement 3,2 % et 1,8 %). Les schémas de croissance de l'assurance en Afrique sont hétéroclites : le volume des primes d'assurance a progressé de plus de 5 % en 2016 au Maroc, en Éthiopie, au Kenya, en Tanzanie et au Zimbabwe. En revanche, l'Algérie (-3,5 %), la Libye (-6 %), le Malawi (-14 %), le Mozambique (-5,8 %), la Namibie (-0,5 %) et le Nigéria (-11,4 %) ont enregistré un fléchissement des primes réelles.

**Graphique 2 :** Primes d'assurance en Afrique, par type (de 2012 à 2016, vie versus non-vie, en milliards d'USD)



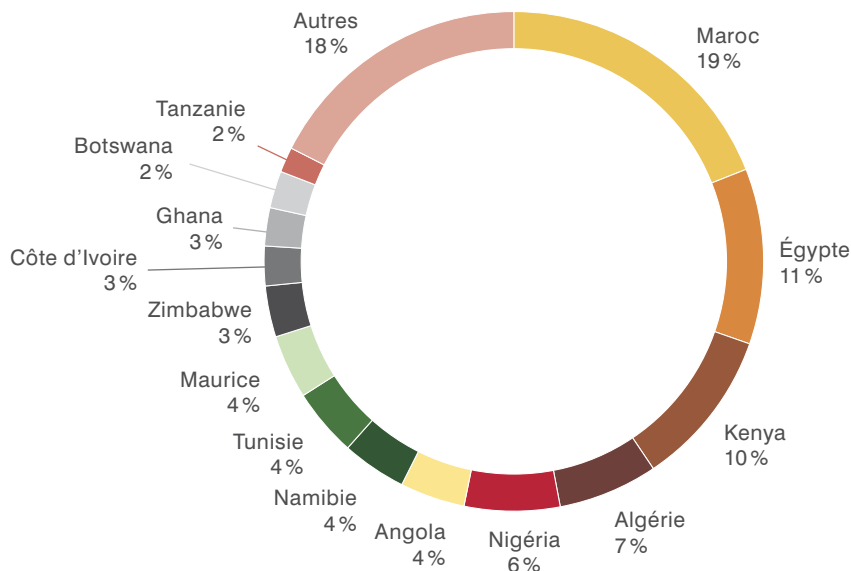
Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

### L'Afrique du Nord et de l'Est croît davantage que le reste du marché

L'Afrique du Sud, où les primes s'élèvent au total à 44 milliards de dollars des États-Unis, est de loin le principal marché d'assurance africain. La part de ses primes décroît toutefois régulièrement, alors que l'Afrique du Nord et de l'Est gagne en importance. Entre 2011 et 2016, la part des primes comptabilisées en Afrique du Sud a reculé de 76 % à 69 %, tandis que la part de marché cumulée de l'Algérie, de l'Égypte, du Maroc et de la Tunisie a augmenté, passant

de 10 % à 13 %. La progression du Kenya sur la même période est remarquable, puisque sa part de marché s'est établie à 3,2 % en 2016, contre 1,5 % en 2011. Le Nigéria, l'Angola, la Namibie et Maurice font eux aussi partie des dix principaux marchés d'assurance en Afrique. Ensemble, ces derniers représentaient en 2016 55,1 milliards de dollars des États-Unis ou 91 % du total des primes d'assurance en Afrique.

**Graphique 3 :** Répartition géographique du total des primes d'assurance en Afrique en 2016 (hors Afrique du Sud)



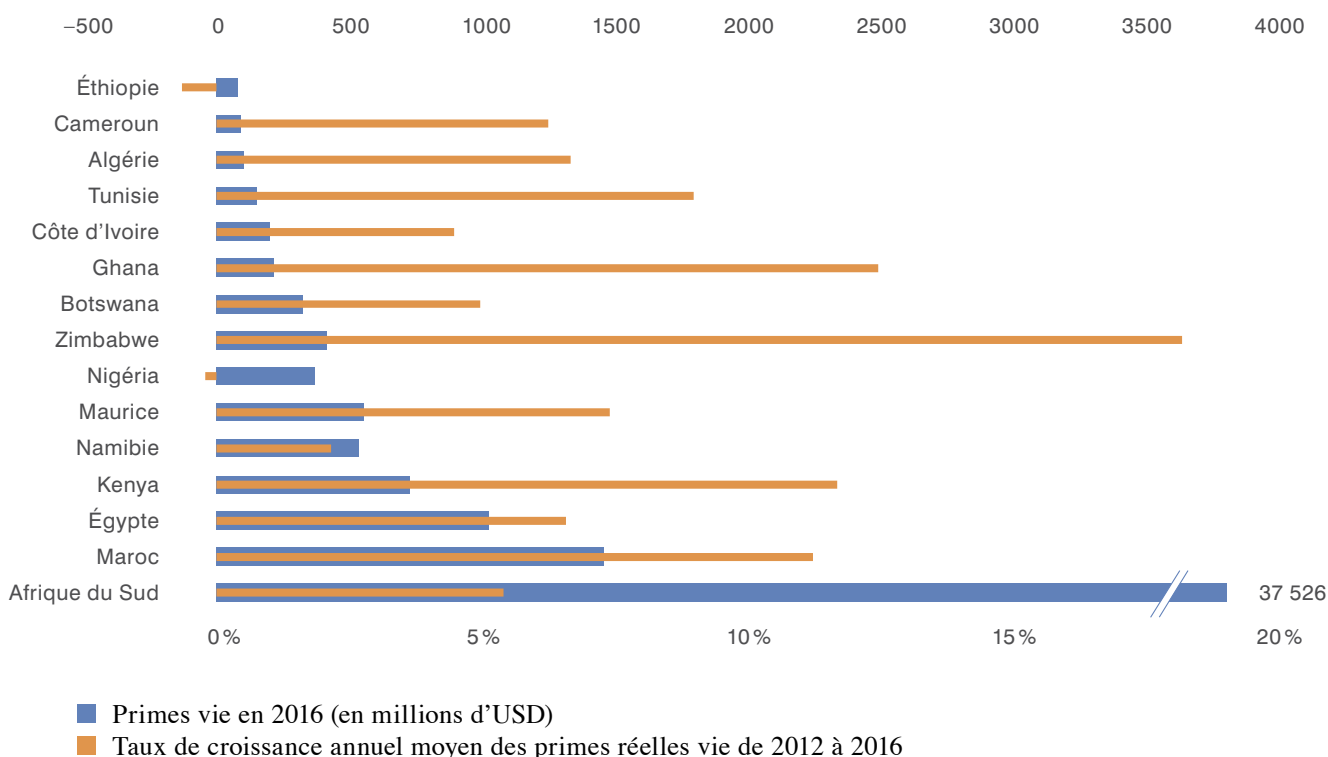
Source : Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

## Croissance moyenne des dix principaux marchés vie sensiblement supérieure à 5 %

En 2016, les primes d'assurance-vie en Afrique s'inscrivaient à 40,6 milliards de dollars des États-Unis, soit environ 8 % du total des primes vie dans les marchés émergents. Les primes réelles vie ont affiché en Afrique une croissance d'à peine 1,2 % en 2016, c'est-à-dire sensiblement inférieure à celle des années précédentes. Les schémas de croissance varient cependant sur le continent : entre 2012 et 2016, les primes d'assurance-vie au Maroc, au Kenya, au Zimbabwe et au Ghana ont enregistré un taux de croissance

annuel moyen de plus de 10 %. L'Afrique du Sud, qui est le plus grand marché vie du continent, a réalisé une croissance supérieure à 5 % sur la même période, même si la progression relativement atone ces deux dernières années reflète le ralentissement économique du pays. Parmi les quinze principaux marchés vie, seuls la Namibie, le Nigéria, la Côte d'Ivoire et l'Éthiopie ont obtenu des taux de croissance annuels moyens inférieurs à 5 % sur les cinq dernières années.

**Graphique 4 :** Primes vie en 2016 (en millions d'USD) et taux de croissance annuel moyen des primes réelles vie (corrige de l'inflation, en %), de 2012 à 2016\*



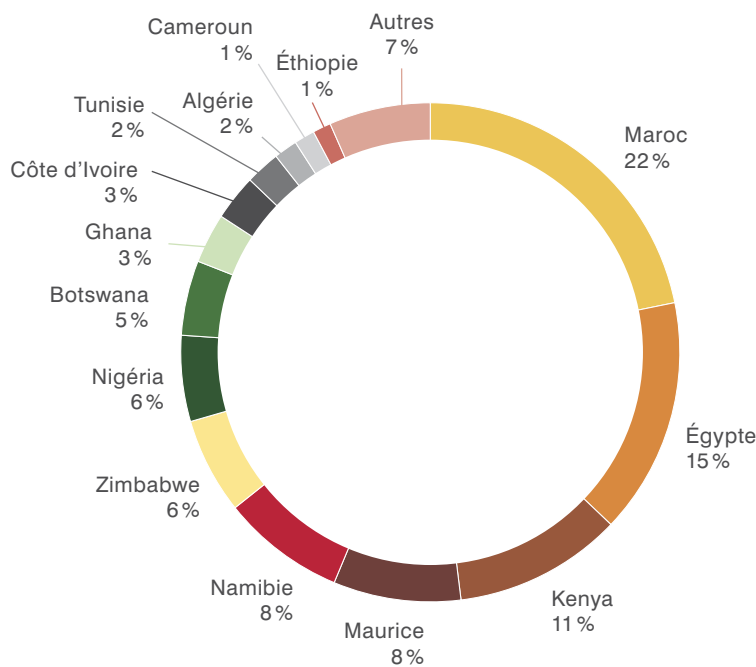
\* De 2012 à 2016 : Algérie, Côte d'Ivoire, Égypte, Éthiopie, Kenya, Maroc, Namibie, Nigéria et Zimbabwe ; de 2012 à 2015 : Botswana, Cameroun, Maurice et Tunisie ; de 2012 à 2014 : Ghana et Afrique du Sud

Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

En 2016, les dix principaux marchés vie d'Afrique comptabilisaient 97 % du total des primes d'assurance-vie du continent, l'Afrique du Sud se taillant la part du lion (84 %). Par rapport à la taille globale du marché de l'assurance, le développement de l'assurance-vie est particulièrement faible en Algérie, en Tunisie et en Angola, et relativement fort en Égypte, en Namibie et en

Afrique du Sud. Selon une récente étude, des facteurs démographiques tels que l'éducation, le taux de dépendance et les dépenses de santé permettent de mieux comprendre la demande d'assurance-vie en Afrique que des facteurs financiers comme le développement du secteur financier.<sup>3</sup>

**Graphique 5 :** Répartition géographique des primes d'assurance-vie en Afrique en 2016 (hors Afrique du Sud)



Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

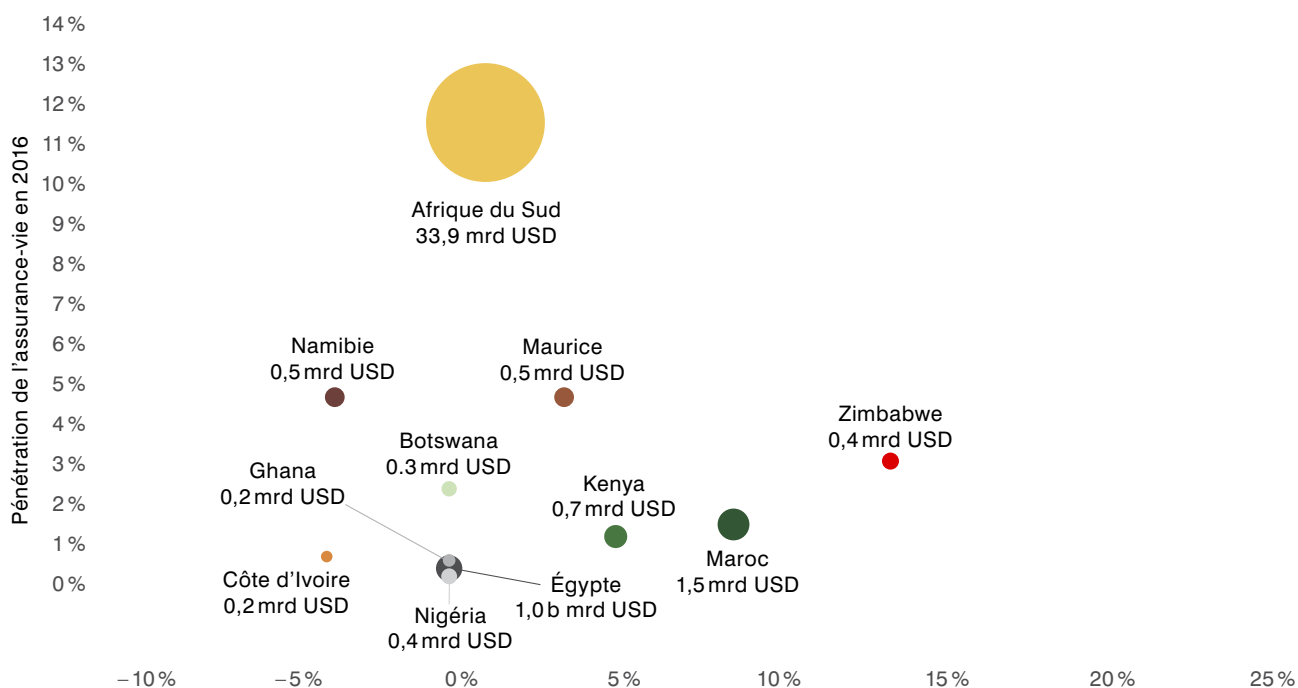
<sup>3</sup> Alhassan, Abdul Latif et Biekpe, Nicholas : Determinants of Life Insurance Consumption in Africa. Research in International Business and Finance, octobre 2015

## L'assurance-vie croît plus vite que la non-vie, mais sa base était très faible

En 2016, le taux de pénétration moyen de l'assurance-vie dans les marchés émergents s'inscrivait à 1,7 %, soit légèrement en dessous de la moyenne africaine (1,8 %). Si l'on omettait toutefois l'Afrique du Sud, où les primes d'assurance-vie représentaient 11,5 % du PIB, le taux chuterait et deviendrait inférieur à 1 %. En 2016, seuls six autres marchés africains (Botswana, Kenya, Maurice, Maroc, Namibie et Zimbabwe) ont affiché un taux de pénétration de l'assurance-vie supérieur à 1 %.

L'assurance-vie progresse cependant très rapidement sur de nombreux marchés : la croissance de ses primes dépassait celle du PIB entre 2012 et 2016 au Zimbabwe, au Kenya, au Maroc, à Maurice et en Afrique du Sud (cf. graphique 6). Sur la même période, le PIB a crû plus vite que l'assurance-vie en Namibie et en Côte d'Ivoire uniquement.

**Graphique 6 :** Pénétration de l'assurance-vie en 2016 et taux de croissance annuels moyens correspondants de 2012 à 2016



La taille des cercles reflète celle du marché de l'assurance-vie. Une valeur de 0 % sur l'axe des abscisses signifie que la croissance de l'assurance-vie suit celle du PIB.

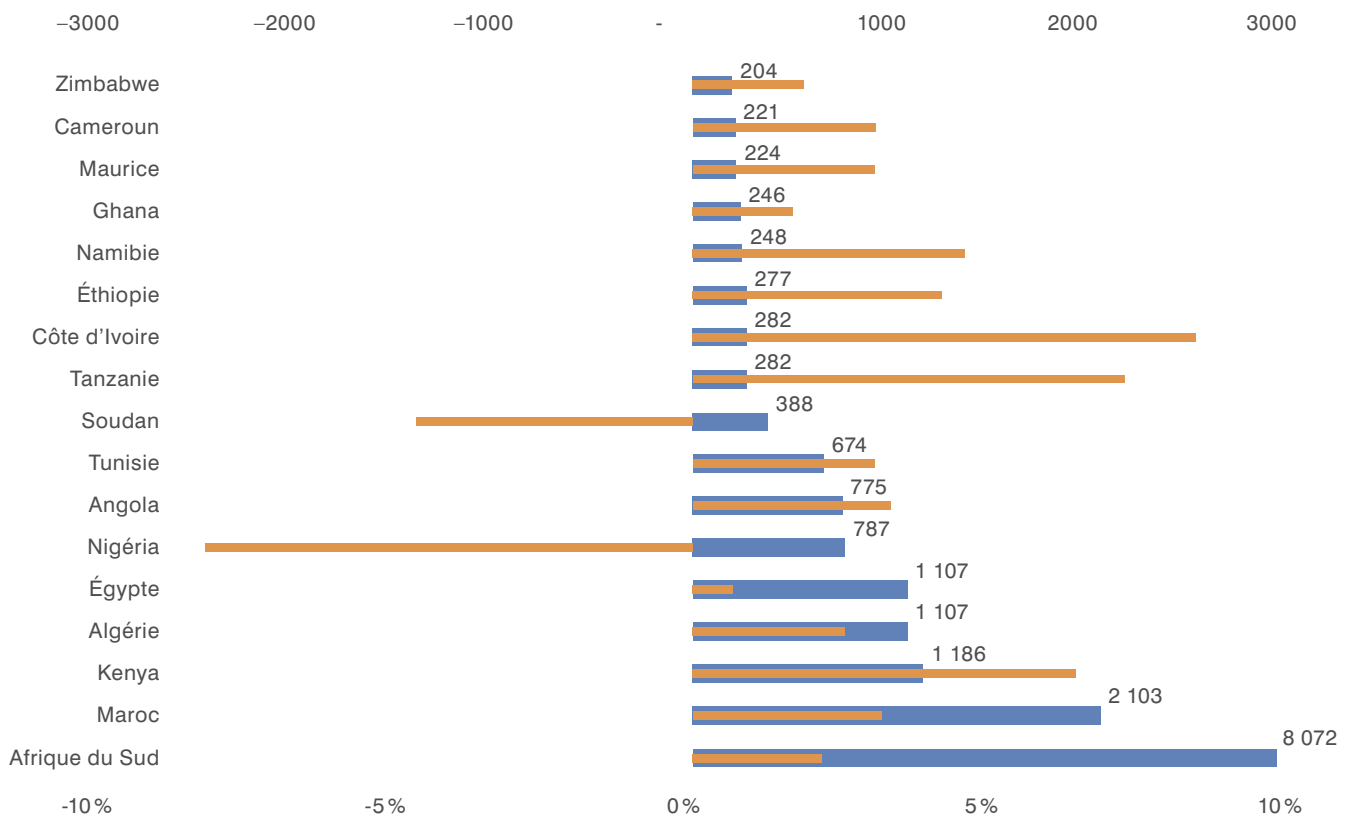
Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

### Croissance rapide des marchés non-vie en Afrique de l'Est

En Afrique, les primes réelles vie (corrigées de l'inflation) ont progressé de 1,2 % en 2016, tandis que la croissance de l'assurance non-vie était plutôt atone (-0,2 %). Au niveau mondial, les primes réelles non-vie des marchés émergents ont augmenté de 9,6 %, l'Asie (17,9 %) et l'Europe (5,4 %) affichant une performance supérieure à celle du Moyen-Orient et de l'Asie centrale (2,9 %), de l'Amérique latine (-3,7 %) et de l'Afrique.

Parmi les dix principaux marchés non-vie d'Afrique, le Kenya, le Maroc et la Tanzanie ont enregistré les taux de croissance les plus élevés en 2016. Cette année s'est révélée très difficile pour de nombreux autres marchés non-vie africains : le volume des primes a reculé en Algérie, en Libye, au Malawi, au Mozambique, en Namibie, au Nigéria, en Ouganda et au Zimbabwe.

**Graphique 7 : Primes non-vie en 2016 (en millions d'USD) et taux de croissance annuel moyen des primes réelles non-vie (corrigé de l'inflation, en %), de 2012 à 2016\***



■ Primes non-vie en 2016 (en millions d'USD)  
 ■ Taux de croissance annuel moyen des primes réelles non-vie de 2012 à 2016

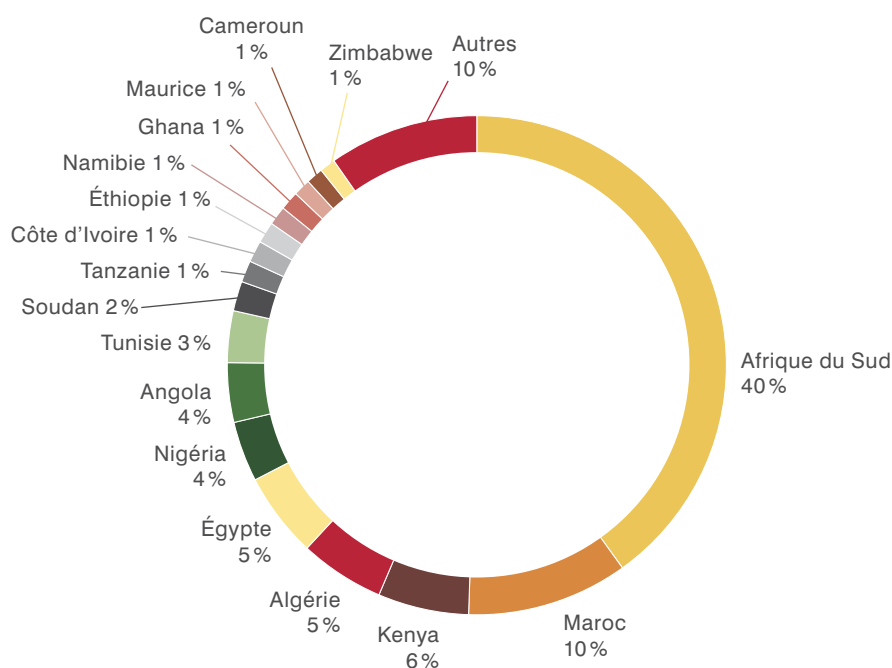
\* De 2012 à 2013 : Angola ; de 2012 à 2014 : Ghana ; de 2012 à 2015 : Cameroun, Maurice, Soudan, Tunisie



Sur une période de cinq ans, les taux de croissance annuels moyens de la Côte d'Ivoire, du Kenya et de la Tanzanie ont nettement dépassé ceux de la plupart des autres marchés africains. En revanche, les primes non-vie ont baissé au Nigéria, passant de 1 229 millions de dollars des États-Unis en 2012 à 787 millions en 2016, car le pays a été affecté par la faiblesse des prix du pétrole et par une dépréciation monétaire qui a entraîné la pire récession observée depuis des décennies.

L'Afrique du Sud et le Maroc, les deux principaux marchés non-vie en Afrique, totalisaient 50 % des primes en 2016. Quatre années auparavant, soit en 2012, ces deux marchés en comptabilisaient encore 62 %, ce qui montre que les marchés plus petits gagnent rapidement du terrain.

**Graphique 8 : Répartition géographique des primes d'assurance non-vie en Afrique en 2016**



Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

## **Croissance plus rapide que le PIB sur trois marchés non-vie nord-africains**

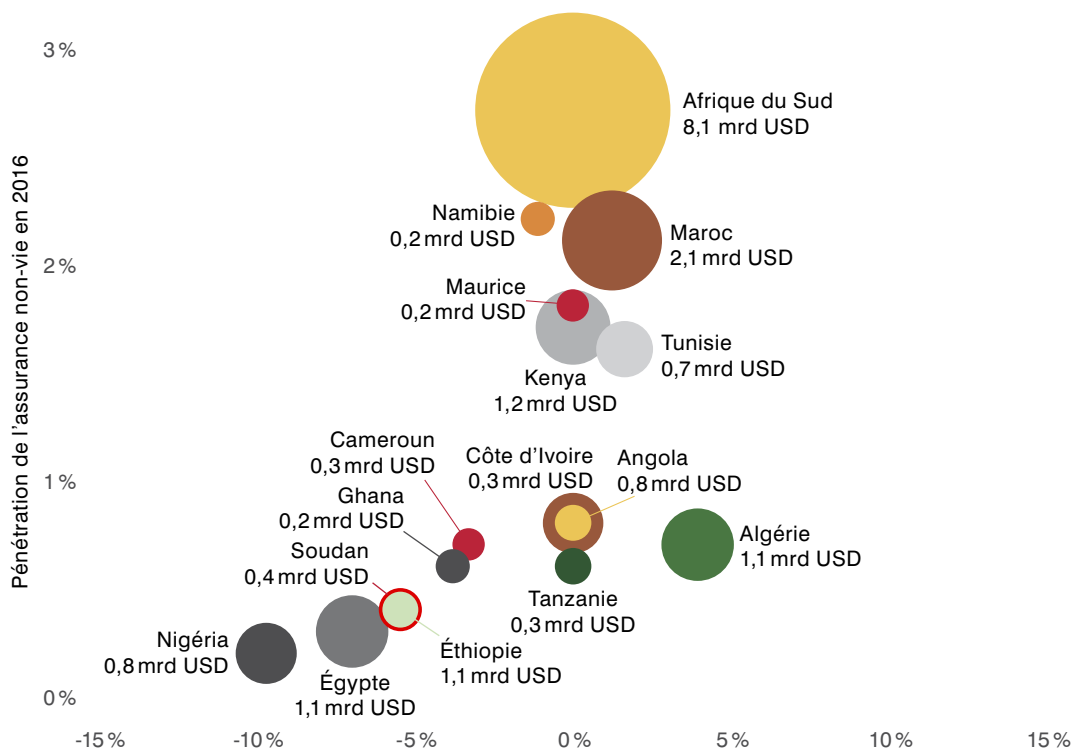
Malgré la progression générale médiocre du secteur non-vie en Afrique en 2016, les primes ont crû plus vite que le PIB ces cinq dernières années sur trois marchés nord-africains : l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Sur d'autres marchés majeurs tels que l'Afrique du Sud, le Kenya et l'Angola, elles ont progressé au même rythme que l'économie. La plupart des marchés où la croissance des primes était inférieure à la conjoncture (Nigéria, Soudan ou Égypte, p. ex.) ont connu une instabilité politique ou économique.

En Afrique, les primes ne représentaient que 0,9 % du PIB, alors que le taux de pénétration moyen de l'assurance non-vie s'est établi à 1,5 % dans les marchés émergents. Eu égard à la forte corrélation entre le niveau du PIB par habitant et la pénétration de l'assurance non-vie, la pauvreté est probablement le principal facteur déterminant qui explique cette différence. Cela se reflète aussi dans la densité nettement plus faible de l'assurance non-vie en Afrique (ratio entre le total des primes et la population totale), qui s'inscrit à 17 dollars des États-Unis, alors que la moyenne mondiale pour les marchés émergents est de 69 dollars.

Il ne faut néanmoins pas sous-estimer l'impact des politiques de soutien dans la création d'un environnement favorable à l'assurance : selon une étude empirique récente<sup>4</sup>, les gouvernements africains et les autorités de régulation correspondantes du secteur de l'assurance devraient exécuter des réformes financières, des recapitalisations et des politiques de consolidation pour soutenir et approfondir le marché de l'assurance. Cela revêt une importance cruciale dans les pays

qui se caractérisent par des sociétés d'assurance publiques et qui s'opposent à toute libéralisation. De plus, des régimes d'assurance obligatoire pour les travailleurs des secteurs public et privé ainsi que pour tous les propriétaires de véhicules peuvent fortement contribuer à accroître le taux de pénétration de l'assurance.

**Graphique 9 :** Pénétration de l'assurance non-vie en 2016 et taux de croissance annuels moyens correspondants de 2012 à 2016



La taille des cercles reflète celle du marché de l'assurance non-vie. Une valeur de 0 % sur l'axe des abscisses signifie que la croissance de l'assurance non-vie suit celle du PIB.

Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de Swiss Re Institute, sigma n° 3/2017, sigma-explorer.com

<sup>4</sup> Olayungbo, D. O., & Akinlo, A. E. (2016). Insurance penetration and economic growth in Africa: Dynamic effects analysis using Bayesian TVP-VAR approach. *Cogent Economics & Finance*, 4(1), 1150390. <https://doi.org/10.1080/23322039.2016.1150390>

# Résultats de l'étude de marché

# 1. Perspective globale : forces, faiblesses, opportunités et menaces caractérisant les marchés d'assurance africains

Les marchés d'assurance africains se caractérisent encore par leurs solides fondamentaux. L'abondance de ressources, le redressement des prix des matières premières, l'amélioration des conditions économiques, la hausse du revenu disponible associée à l'émergence et au développement d'une classe moyenne sur certains marchés ainsi qu'une population jeune et croissante constituent les forces sous-jacentes de ces marchés.

Les cadres dirigeants interrogés ont souligné qu'en dépit de leur fragilité persistante, les facteurs subjectifs qui influent sur les conditions du marché s'étaient eux aussi améliorés. Les législateurs et les autorités de régulation ont fini par reconnaître l'importance de l'assurance dans le développement et la prospérité de l'économie et de la société dans son ensemble. De nouveaux régimes comme les fonds propres basés sur le risque (*risk-based capital*) ont été mis en place pour renforcer le marché et parfaire ses conditions. De nombreuses personnes interrogées déclarent cependant que l'amélioration concerne surtout les « intentions » ou le contexte réglementaire, alors que la mise en œuvre ou l'exécution effective de ces dispositions se fait attendre. Selon ces dirigeants, les consommateurs ont de plus en plus conscience des atouts des produits d'assurance, non seulement parce qu'ils ont davantage de biens à protéger, mais

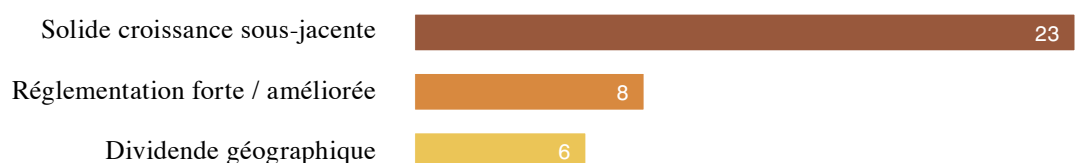
également parce que les téléphones mobiles et les produits de micro-assurance permettent d'atteindre une large part de la population rurale africaine qui vit dans des régions reculées.

Le développement de la distribution et du nombre d'habitants susceptibles de souscrire des produits d'assurance permet aux assureurs d'améliorer leurs économies d'échelle et leur efficacité. La plupart des personnes interrogées affirment que l'ampleur de la population africaine (actuellement : 1,27 milliard d'habitants) et son âge moyen de 19,4 ans font partie des attraits du marché, qui est devenu plus accessible grâce au numérique, y compris au-delà des frontières nationales.

« Nous sommes assez optimistes sur l'avenir de l'assurance au Ghana à court terme. Les législateurs et les autorités de régulation du pays accordent une grande attention à l'assurance, ainsi qu'aux autres segments du secteur financier, car ils reconnaissent son importance dans le développement du Ghana. Des exigences adéquates en matière de fonds propres et des contrôles plus stricts de la sous-tarifification bénéficieront au secteur. De plus, la hausse des investissements en infrastructures et du revenu disponible stimulera la croissance des primes dans les branches tant entreprises que particuliers. »

Aretha Duku, directrice générale, Ghana Union Assurance Company Limited

**Graphique 10 :** Forces du marché (nombre de mentions du critère)



Même si les fondamentaux sous-jacents et les récents développements sont prometteurs, de nombreuses personnes interrogées continuent de voir le verre à moitié vide.

Comme dans le baromètre 2017, la réglementation reste lacunaire, mais elle s'améliore. Certaines personnes interrogées estiment que les directives adoptées reflètent de bonnes intentions, mais leur application est insuffisante ou incohérente. D'autres pensent que les législations (ou les autorités de régulation) risquent désormais de passer d'un extrême à l'autre : trop indulgente par le passé, la réglementation pourrait à présent accabler les assujettis en leur en demandant trop en trop peu de temps. Elle est considérée comme un fardeau qui étouffe les opportunités du marché.

De nombreux cadres dirigeants demandent cependant aux autorités de régulation d'agir, en particulier face à la concurrence acharnée. L'Afrique a longtemps été le dernier bastion épargné par les capacités excessives et la baisse des tarifs. Ce n'est plus le cas aujourd'hui ; les assureurs souhaitent donc que les autorités de régulation interviennent dans les segments où la tarification est ruineuse. D'ailleurs, la défaillance de certains assureurs pourrait ébranler la confiance encore fragile des consommateurs.

La concurrence intense découlerait aussi d'un manque de compétence et de connaissance du marché. Selon la taille et la sophistication de ce dernier, le pool de talents spécifique à l'assurance reste très maigre. En particulier, les compétences actuarielles sont rares d'après certains experts, ce qui entrave la capacité des assureurs à développer des couvertures appropriées et rentables. À l'inverse, les talents présentant un profil plus générique en matière de vente et de marketing sont légion. La concurrence sur le marché repose donc sur le prix plutôt que sur la qualité.

« Une concurrence saine est essentielle au bon fonctionnement des marchés d'assurance, car elle favorise l'innovation, la productivité et la croissance. »

Edwin F. Igbiti, directeur général du groupe, AICO Insurance Plc., Nigéria

**Graphique 11** : Faiblesses du marché (nombre de mentions du critère)



Comme dans l'enquête 2017, les cadres dirigeants interrogés considèrent que la faible pénétration de l'assurance en Afrique constitue la plus grande opportunité du marché. Un grand nombre d'entreprises et de consommateurs ne sont pas assurés. La pénétration de l'assurance reste inférieure à 1 % dans des économies africaines majeures très peuplées (Nigéria, Angola ou Égypte, p. ex.), contre une moyenne de 6,1 % au niveau mondial.

Le potentiel de hausse est donc énorme, comme en témoignent les deux autres opportunités les plus fréquemment citées : l'élaboration de produits (notamment dans les branches spécialisées) et les progrès technologiques. L'Afrique est de plus en plus intégrée dans la chaîne de production mondiale. Les nouvelles technologies, les installations modernes ou la numérisation l'exposent à de nouveaux risques plus complexes qui vont bien au-delà d'une couverture dommages standard. Ces opportunités sont d'autant plus disputées que l'économie africaine poursuit son redressement. La spécialisation accrue reflète cependant la pression toujours plus forte sur les prix qui érode la rentabilité dans les branches les plus génériques et contraint les assureurs à étendre leur gamme dans des branches moins convoitées.

Les progrès technologiques créent des opportunités commerciales non seulement dans les branches entreprises, mais également dans les branches particuliers. La téléphonie mobile et les informations en ligne améliorent considérablement l'accès aux clients, tout en élargissant et en simplifiant la distribution en faveur de la vaste population rurale d'Afrique, qui était jusqu'à présent virtuellement inaccessible. De plus, le numérique fournit aux assureurs des données sur les habitudes et les préférences de leurs clients

qui n'étaient pas disponibles auparavant. La compréhension des groupes cibles des assureurs et de leur taille effective gagne dès lors en clarté, y compris au-delà des frontières nationales, permettant ainsi une expansion intra-africaine des sociétés d'assurance dans les pays voisins ou les territoires adjacents.

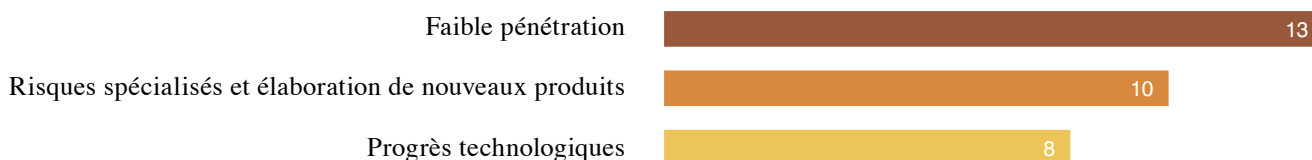
Les nouvelles technologies facilitent aussi la mise en place de solutions de micro-assurance. Les déclencheurs paramétriques, la collecte et l'analyse plus avantageuses des données météorologiques et une meilleure gestion des sinistres augmentent l'efficacité des couvertures agricoles et contribuent dès lors à sensibiliser aux avantages d'une assurance, y compris auprès des législateurs.

Enfin, bien qu'il soit encore fréquemment cité parmi les principales faiblesses du continent, le revenu disponible dans certaines tranches de la société africaine pourrait avoir atteint un niveau où la souscription d'une assurance est suffisamment intéressante pour élaborer des produits correspondants et répondre à une demande croissante grâce à des solutions sur mesure destinées à une population mieux informée dans ce domaine.

*« Les exigences nationales pourraient isoler les marchés d'assurance africains. Le partage des meilleures pratiques internationales, le lancement de nouveaux produits et les progrès technologiques déjà mis en place et testés sur d'autres marchés revêtent une importance cruciale pour le développement rapide des marchés régionaux. »*

*Belhassen Tonat, responsable Non-vie, Munich Reinsurance Company of Africa Ltd.*

**Graphique 12 : Opportunités du marché (nombre de mentions du critère)**





Comme indiqué précédemment, l'amélioration du contexte réglementaire crée des opportunités pour les assureurs et contribue à renforcer le marché, à le protéger contre une concurrence déloyale, à fournir un cadre garantissant les intérêts des preneurs d'assurance et, par conséquent, à maintenir la confiance dans le marché. La réglementation est toutefois perçue de manière égale comme une menace pour la bonne santé du marché si elle n'assume pas ses responsabilités ou, comme cela a souvent été mentionné dans l'enquête 2018, oriente le marché de manière excessive. Les assureurs tant nationaux qu'internationaux se plaignent : les premiers déplorent que la réglementation actuelle ne tende à étouffer les initiatives du marché, tandis que les seconds affirment que la montée du protectionnisme dans certains pays africains sape les atouts des marchés, car les assureurs peuvent moins accéder au savoir-faire international et diversifier leurs risques.

Plusieurs assureurs africains regrettent que la concurrence actuelle soit non seulement excessive, mais également immorale et irresponsable. D'ailleurs, de nombreux cadres dirigeants estiment que les pratiques concurrentielles en vigueur reflètent le faible professionnalisme du marché. Comme les compétences actuarielles sont rares en Afrique, y compris au sein des autorités de régulation, la tarification peut être

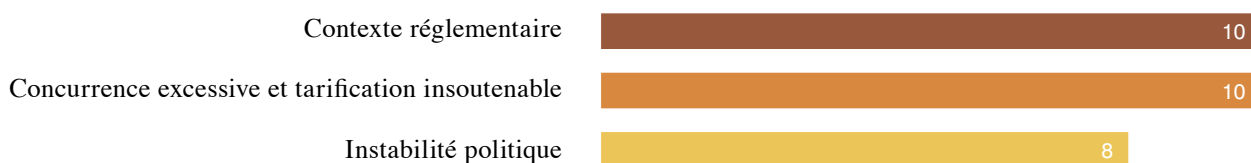
ruineuse et menacer la stabilité du marché. L'expertise disponible est insuffisante pour faire progresser l'élaboration des produits. Un trop grand nombre d'acteurs luttent pour le même gâteau et sont incapables de diversifier leurs risques, leurs gammes de produits ou leurs segments de clientèle.

Ces douze derniers mois, des élections et des transitions politiques majeures ont eu lieu en Afrique, engendrant des troubles et de l'incertitude. Dans certains cas, l'instabilité a gagné les pays voisins et ébranlé de vastes régions. Une hausse des investissements est nécessaire dans de nombreux marchés africains, mais ces incertitudes, au-delà de leur impact social, empoisonnent les économies concernées et menacent les progrès accomplis.

*« Au Ghana, les activités d'assurance souffrent de la mercantilisation. Elles ne reposent pas sur le service ou la qualité, mais principalement sur le prix et se focalisent sur les principales branches et le court terme. La tarification des risques est inadaptée et les acteurs cassent sans cesse les prix. Ceux-ci baissent donc depuis un certain temps déjà, et nous devons impérativement inverser la tendance sans plus tarder sous peine de compromettre l'ensemble du secteur dans un avenir proche. »*

*Seth Aklasi, président directeur général, Donewell Insurance Company Ltd.*

**Graphique 13 : Menaces pour le marché (nombre de mentions du critère)**



## Principales différences entre l’Afrique du Nord, les pays de la Conférence interafricaine des marchés d’assurance (CIMA), l’Afrique de l’Est et l’Afrique australe

La plupart des cadres dirigeants interrogés se concentrent sur des marchés africains individuels ou sur quelques marchés adjacents. À l’exception des réassureurs qui, par définition, s’affranchissent des frontières, le continent africain en tant que marché d’assurance reste un concept plutôt abstrait, dont l’hétérogénéité tient aux régimes réglementaires historiquement divergents et à des différences significatives sur le plan tant culturel qu’économique.

Selon les personnes interrogées, à l’exception du Maroc et de l’Algérie, l’Afrique du Nord souffre encore du contrecoup du printemps arabe. La reprise économique est lente et la stabilité politique considérée comme fragile. Les marchés d’assurance d’Afrique du Nord ont cependant accès à une base de compétences plus solide que la plupart de leurs homologues subsahariens et peuvent s’appuyer sur des économies relativement bien développées et diversifiées qui produisent souvent leur propre pétrole. Bien qu’elle diffère de celle de la CIMA plus au sud, la réglementation est bien avancée et repose parfois davantage sur des normes anglo-saxonnes ou francophones.

En Afrique de l’Ouest, les marchés franco-phones de la CIMA affichent une forte cohésion interne, mais les acteurs extérieurs à la région estiment que l’approche réglementaire y est protectionniste. Les compétences techniques sont moins accessibles et la croissance économique est précaire, sauf au Sénégal. La rentabilité de l’assurance y est toutefois perçue comme supérieure à celle de l’Afrique du Nord ou de l’Afrique australe. D’après certaines personnes interrogées, les pays anglo-saxons d’Afrique de l’Ouest ont davantage de points communs avec leurs homologues d’Afrique de l’Est : progrès économique plus robuste sur des marchés comme le Ghana et meilleur accès à l’expertise en matière d’assurance, notamment en raison d’une population vaste (Nigéria) ou dense (Ghana).

Comme dans l’enquête 2017, l’Afrique de l’Est est encensée pour sa croissance économique et ses marchés financiers mieux développés, qui bénéficient également au secteur de l’assurance. La réglementation y est bien avancée, notamment avec la mise en place d’un régime de fonds

propres basés sur le risque (*risk-based capital*, RBC) au Kenya, mais des tendances protectionnistes se dessinent. L’instabilité politique reste une menace pour l’Afrique de l’Est : guerre au Soudan du Sud et terrorisme islamique faisant une incursion au Kenya. Comme le secteur de l’assurance est plus développé en Afrique de l’Est, la connaissance des produits et la pénétration de l’assurance y sont sensiblement plus élevées qu’en Afrique de l’Ouest. La concurrence nationale est cependant considérée comme acharnée ; les fusions et acquisitions sont nombreuses et les acteurs sud-africains étendent leurs activités régionales sur le marché d’Afrique de l’Est.

L’Afrique australe est dominée par l’Afrique du Sud et son secteur de l’assurance très mature, qui affiche un taux de pénétration de 14,2 %, soit sensiblement supérieur à celui de nombreux pays industrialisés en Europe. Les connaissances des clients ainsi que les compétences techniques et la réglementation de l’assurance y sont bien avancées. Le marché est cependant considéré comme saturé et extrêmement concurrentiel. La rentabilité y est faible et les perspectives de croissance sont limitées en raison de la maturité du marché. Les pays voisins tels que la Namibie et le Zimbabwe bénéficient dans une certaine mesure de leur grand voisin en accédant à sa base de connaissances et en adoptant les mêmes produits lorsque cela est approprié.

*« Nous pensons que l’Afrique sera bientôt considérée comme un seul bloc commercial. La coopération et l’intégration régionales constituent une stratégie de développement importante, et le négoce intra régional apportera à l’Afrique des avantages économiques considérables. »*

*Peter King, directeur général, CKRe, Royaume-Uni*

## 2. Perspectives générales du marché de l'assurance

### Tarifs d'assurance dans les branches entreprises

En Afrique, les marchés d'assurance pour les entreprises semblent avoir passé le creux de la vague en matière de tarification. Même si 69 % des personnes interrogées pensent que les prix sont inférieurs à la moyenne des trois dernières années, ce chiffre est en recul par rapport à 2017 (près de 90 %). À l'inverse, la part des personnes considérant les tarifs comme moyens a progressé, passant d'environ 10 % en 2017 à 27 % en 2018.

Les cadres dirigeants interrogés affirment néanmoins que la concurrence est acharnée ; elle est même souvent perçue comme « immorale ». Non seulement les tarifs bas découlent des capacités excessives, mais ils reflètent aussi l'absence d'innovation et de diversification, car les assureurs semblent « tous rechercher les mêmes clients ». Les marchés ne sont pas encore assez profonds pour permettre une vaste segmentation. Les assureurs manquent fréquemment d'expertise pour élaborer de nouveaux produits et étendre leurs activités à de nouveaux types de risques.

Les perspectives pour les douze prochains mois sont encore plus positives que la tarification actuelle. Dans l'enquête 2017, 50 % des personnes interrogées craignaient une nouvelle baisse ; elles ne sont plus qu'un tiers à présent. De plus, seulement 5 % misaient en 2017 sur des

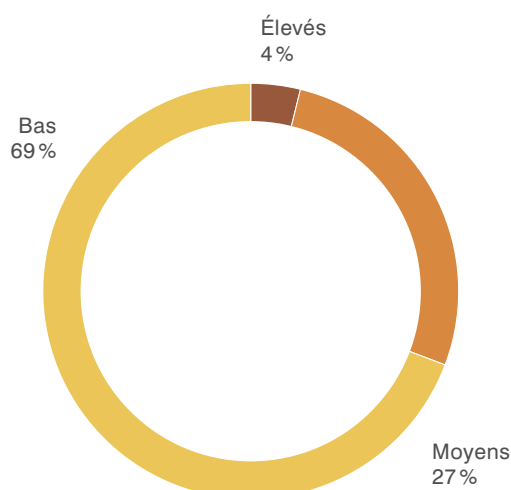
prix plus élevés ; ils sont désormais 27 % à avoir cette opinion.

Cette embellie tient à une légère amélioration des perspectives économiques qui devrait influencer favorablement sur la croissance des primes et donc stabiliser les prix. En outre, les personnes interrogées précisent que le fléchissement du marché a atteint un niveau menaçant sa stabilité ; elles s'attendent donc à ce que les autorités de régulation interviennent contre une tarification ruineuse ou observe déjà une telle intervention.

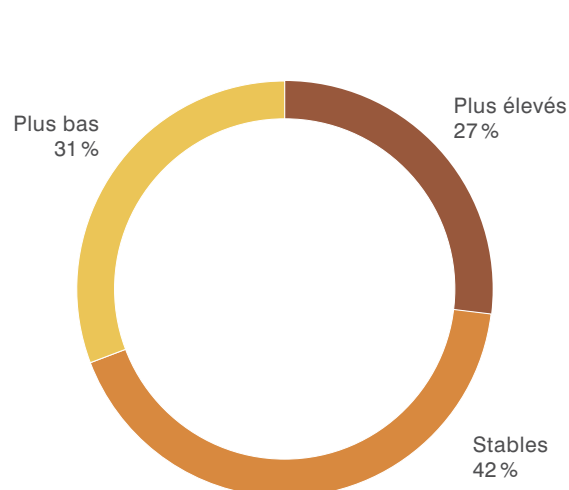
*« Bien que les tarifs reculent en raison de pratiques commerciales déloyales et d'une guerre des prix, la rentabilité générale du secteur reste élevée en Sierra Leone. L'assurance continue de progresser plus rapidement que le PIB, mais la pénétration est faible. À l'avenir, les prix bas et la hausse des sinistres amputeront les marges et les bénéfiques. Nous pensons cependant que les efforts entrepris pour améliorer la pénétration de l'assurance donneront les résultats escomptés et inverseront la tendance. »*

*Dr. Nduka O. Anyaso, directeur général du groupe et président directeur général, International Insurance Company (SL) Limited*

**Graphique 14 :** Tarifs d'assurance dans les branches entreprises. Niveau actuel par rapport aux trois dernières années



**Graphique 15 :** Tarifs d'assurance dans les branches entreprises. Perspectives pour les douze prochains mois



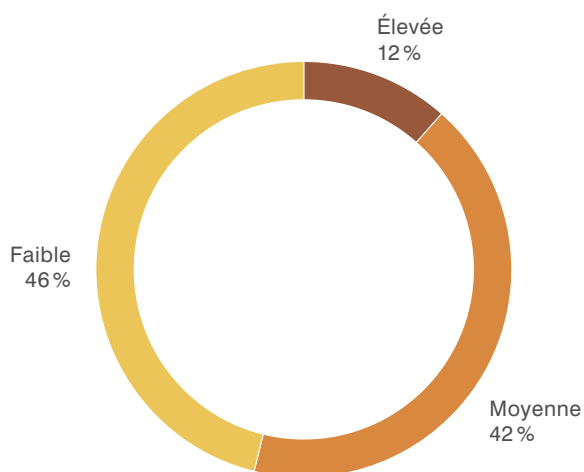
La rentabilité actuelle reste meilleure que les prix. Cela tient en partie à une tarification plus avantageuse des risques africains par le passé ainsi qu'à un faible nombre de sinistres ces derniers mois. Comme pour les résultats concernant les tarifs, la rentabilité actuelle est mieux considérée que lors de l'enquête 2017 : 57 % des personnes interrogées pensaient alors que les bénéfices étaient faibles, contre 46 % à présent.

Les cadres dirigeants s'attendent à une amélioration de la rentabilité à l'avenir, puisque près de 75 % misent sur des bénéfices stables ou plus élevés. Ce résultat est quasiment inchangé par rapport à 2017. Il reflète cependant l'hypothèse d'une croissance des primes en cas de reprise conjoncturelle progressive, même si les marges devraient rester stables.

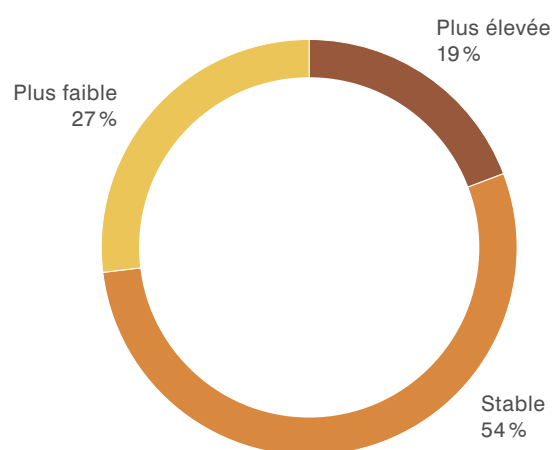
« Les branches traditionnelles étant impactées par les tendances baissières des tarifs, les assureurs sont appelés à revoir leurs stratégies en orientant leurs efforts vers l'exploitation plus intense d'autres gisements comme les petites et moyennes entreprises et les particuliers, tout en investissant de nouveaux créneaux à l'exemple des risques agricoles. Ainsi, il s'avère nécessaire d'adapter davantage les couvertures actuellement offertes aux besoins des assurés en leur proposant des produits et des services innovants grâce aux nouvelles technologies et en recherchant une plus grande proximité par la densification et la diversification de la distribution. »

*Youcef Benmicia, président directeur général, Compagnie Algérienne des Assurances (CAAT)*

**Graphique 16 :** Rentabilité des branches entreprises. Niveau actuel par rapport aux cinq dernières années



**Graphique 17 :** Rentabilité des branches entreprises. Perspectives pour les douze prochains mois

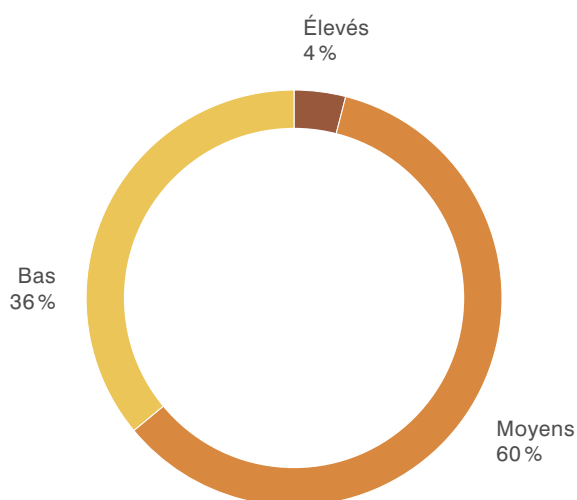


## Tarifs d'assurance dans les branches particuliers

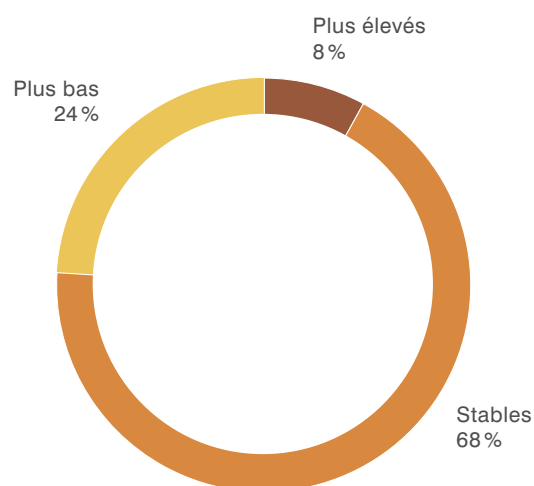
Les tarifs en vigueur dans les branches particuliers sont quasiment inchangés par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, ils y sont plus appropriés que dans les branches entreprises, car la pression concurrentielle y est moins prononcée. Les clients y sont généralement plus fidèles que la clientèle entreprises. De plus, les tarifs des branches particuliers semblent moins transparents pour les preneurs d'assurance que ceux des branches entreprises, un marché que les courtiers connaissent mieux et où ils exercent une forte pression sur les assureurs. Enfin, les clients entreprises sont généralement mieux informés en matière d'assurance que les particuliers.

La plupart des personnes interrogées tablent sur des tarifs inchangés à l'avenir. Des pressions s'exercent en vue d'un ajustement à la hausse des tarifs de l'assurance automobile, car la charge des sinistres a explosé à cause des dépréciations monétaires. Comme la majorité des monnaies africaines ont baissé face à l'euro et au dollar des États-Unis, le coût des véhicules et des pièces de rechange produits hors d'Afrique s'est accru dans les monnaies locales et se reflète au niveau des sinistres. Les cadres dirigeants interrogés ne pensent cependant pas que cette pression sur les prix suffira à déclencher une vaste augmentation de tarifs.

**Graphique 18 :** Tarifs d'assurance dans les branches particuliers. Niveau actuel par rapport au cinq dernières années



**Graphique 19 :** Tarifs d'assurance dans les branches particuliers. Perspectives pour les douze prochains mois



## Rentabilité des branches particuliers

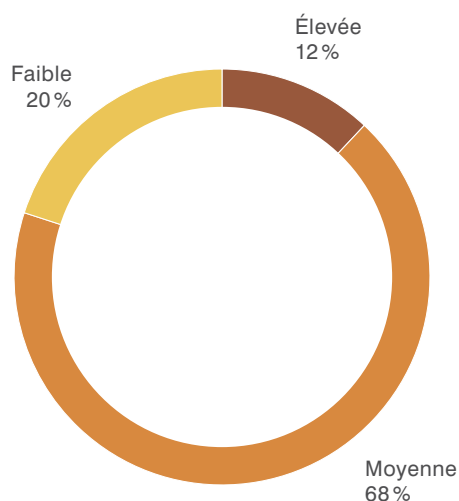
La rentabilité des branches particuliers s'est elle aussi légèrement améliorée par rapport à l'année précédente. Elle est élevée pour 12 % des personnes interrogées, contre 5 % en 2017. À l'inverse, 20 % estiment qu'elle est faible, alors qu'ils étaient 30 % à le penser un an auparavant. Ici aussi, l'amélioration de la rentabilité découle des mêmes motifs que dans les branches entreprises : croissance économique généralisée et préoccupations réglementaires, voire pression sur les assureurs pour garantir la protection des intérêts des preneurs d'assurance.

Les cadres dirigeants interrogés misent sur une hausse constante de la rentabilité à l'avenir. En 2017, 11 % s'attendaient à une rentabilité plus élevée dans les douze prochains mois ; cette part a progressé en 2018 et s'établit désormais à 20 %.

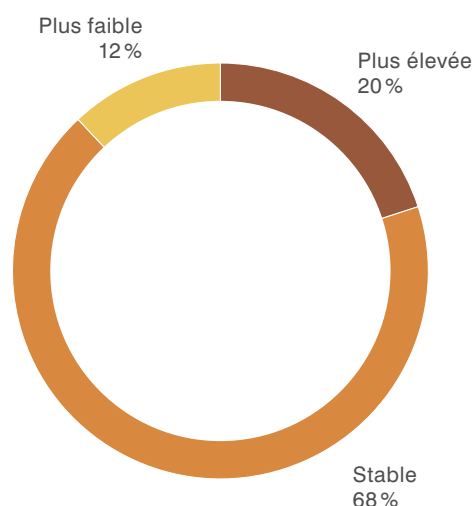
« Les affaires vie collective en Égypte ont une rentabilité faible à cause d'une hausse des dépenses et de l'incertitude liée à l'indisponibilité d'une table de mortalité égyptienne. Les modèles de tarification en vigueur s'appuient sur des tables de mortalité qui étaient réputées similaires à la mortalité en Égypte il y a plus de 25 ans, mais qui devraient faire l'objet de nouveaux tests. Cela se traduit par des tarifs imprécis, notamment pour les activités de crédit en vie collective, que les régulateurs égyptiens devraient examiner attentivement. »

Ahmed Fouad Selim, assurances techniques et activités régionales, membre du Conseil d'administration de Misr Life Insurance

**Graphique 20** : Rentabilité des branches particuliers. Niveau actuel par rapport aux cinq dernières années



**Graphique 21** : Rentabilité des branches particuliers. Perspectives pour les douze prochains mois



## Les primes d'assurance devraient dépasser le PIB sur la plupart des marchés, à quelques exceptions près

La persistance d'une concurrence acharnée pèse sur la croissance de l'assurance. En 2016 et en 2017, 50 % des personnes interrogées pensaient que les primes progresseraient plus rapidement que le PIB, alors que cette part a reculé pour s'établir à 37 % en 2018.

Certains marchés s'en sortent mieux que d'autres. Les assureurs d'Afrique de l'Est tablent encore sur une croissance des primes plus rapide que celle du PIB. D'une part, le potentiel est énorme sur des marchés comme l'Éthiopie ; d'autre part, le Kenya a atteint un tel niveau de sophistication qu'une connaissance et une demande plus élevées des produits d'assurance stimulent la consommation.

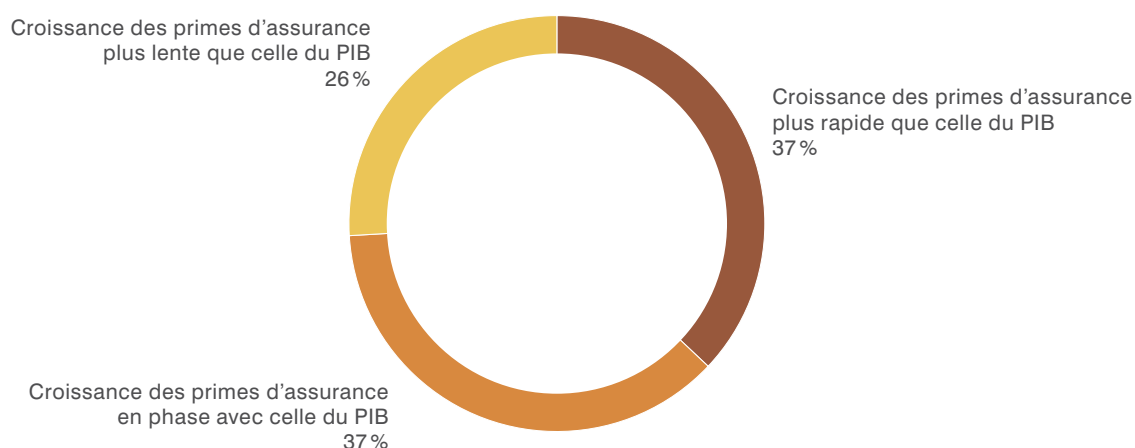
En revanche, le contrecoup du printemps arabe continue d'affecter le développement économique en Afrique du Nord, de sorte que les anticipations concernant les souscriptions d'assurance sont plus conservatrices. Par ailleurs, la pression concurrentielle est forte en raison du développement plus avancé de certains marchés nord-africains.

Ce dernier point s'applique également à l'Afrique australe, et en particulier à l'Afrique du Sud, qui est considérée comme un marché stagnant et saturé.

*« Alliées à l'éducation, les innovations technologiques telles que la distribution via les téléphones portables et le paiement sans contact créeront de nouvelles opportunités de vente pour l'assurance en Afrique et compteront parmi les évolutions les plus importantes pour accroître le volume du marché. »*

*Corneille Karekezi, directeur exécutif du groupe et président directeur général, Africa Re*

**Graphique 22 : Perspectives générales de croissance**





### 3. Perspectives des différentes branches

Les trois branches affichant la croissance la plus rapide en Afrique n'ont guère changé ces deux dernières années. Elles ont toujours été sur le podium depuis trois ans, mais l'assurance-vie occupait précédemment la première place. À mesure que la classe moyenne progresse en Afrique et que l'économie se redresse, la motorisation de la société, qui est stimulée par la demande tant des entreprises que des particuliers, devient une priorité absolue. De plus, les assureurs essaient souvent de gagner des parts de marché dans l'assurance automobile grâce à une tarification très compétitive. Une obligation d'assurance est progressivement mise en place dans cette branche à travers le continent, et le respect de la législation par les conducteurs y est vérifié plus systématiquement.

L'assurance-vie est populaire sur de nombreux marchés africains pour des motifs assez similaires : premièrement, sa composante d'épargne est intéressante ; deuxièmement, la couverture décès est très recherchée sur ces marchés et, troisièmement, l'assurance-vie constitue dans beaucoup de régions une condition préalable à l'obtention d'un crédit ou d'un

prêt, notamment pour la micro-assurance dans l'agriculture et pour les entreprises commerciales.

Enfin, l'assurance des risques techniques, qui occupe toujours la troisième place de ce classement, est une couverture entreprises indispensable pour faire avancer l'industrialisation de l'Afrique et l'exploration de ses ressources. Il est intéressant de souligner que la protection incendie (entreprises et dommages aux biens) revient assez souvent dans les branches affichant la croissance la plus rapide en raison de pertes significatives ces dernières années, mais aussi du redressement conjoncturel.

*« Ceux qui innovent aujourd'hui définissent l'avenir des marchés d'assurance africains. Les clients des assureurs, les collaborateurs et les investisseurs souhaitent que nous soyons proactifs au lieu de toujours faire la même chose pour croître. C'est insolite dans l'assurance, mais oublions nos habitudes et innovons. »*

*Donbell S Mandala, président directeur général, NICO General Insurance, Malawi*

**Graphique 23 :** Branches d'assurance affichant la croissance la plus rapide (nombre de mentions de la branche)



Comme pour les branches affichant la croissance la plus rapide, celles dont la progression est la plus lente sont demeurées largement inchangées ces trois dernières années. Le fret maritime souffre encore de surcapacités qui se sont accumulées au fil des ans dans une branche exposée à la croissance du commerce, en particulier dans les pays africains très dépendants des revenus de leurs exportations de matières premières. L'assurance-vie, qui fait également partie des branches affichant la croissance la plus rapide, reste très modeste sur de nombreux marchés africains, car l'épargne ou les plans de retraite dépendent fortement du revenu disponible. Fréquemment citée parmi les branches progressant très lentement, la vie collective présente une forte corrélation avec le marché du travail, qui continue de stagner dans certains des principaux pays d'Afrique.

Produit plutôt générique, la protection incendie entreprises est elle aussi victime de surcapacités et d'une compétition acharnée. Les ventes devraient s'améliorer dans cette branche une fois que l'économie aura clairement retrouvé le chemin de la croissance (comme c'est le cas dans certains marchés africains, où la protection incendie affiche l'une des progressions les plus rapides).

*« L'absence de produits intéressants et judicieux entrave fortement le développement futur des couvertures contre les risques politiques et les catastrophes naturelles en Afrique. »*

*Yewondwossen Eteffa, président directeur général, Ethiopian Re*

**Graphique 24** : Branches d'assurance affichant la croissance la plus lente (nombre de mentions de la branche)



Comptant encore cette année parmi les branches d'assurance les plus rentables, le fret maritime et la protection incendie entreprises nécessitent un grand nombre de capacités très spécialisées pour certaines expositions. Les assureurs suffisamment expérimentés pour évaluer correctement ces risques et dont le bilan est assez important pour les accepter sont en position de force pour exiger une majoration de prix. De plus, les souscripteurs ont souligné le volume relativement minime des pertes ces dernières années, du moins sur certains marchés, de sorte que le faible taux de sinistres a bénéficié à la rentabilité de ces deux branches.

La fidélité de ses preneurs d'assurance profite à l'assurance-vie, qui demeure donc une branche assez rentable. En général, les clients sont moins sensibles au prix, car il leur est plus difficile d'obtenir des informations transparentes sur les différences de tarifs. Par ailleurs, cela ne vaut pas la peine de changer d'assureur si cet écart est faible.

**Graphique 25 :** Branches d'assurance les plus rentables (nombre de mentions de la branche)



Les assurances automobile et santé sont deux branches particulières qui sont souvent déjà obligatoires ou qui pourraient le devenir dans un avenir assez proche. Elles sont donc extrêmement disputées dans de nombreux pays, car les acteurs, dont certains viennent d'arriver sur le marché, engagent une guerre des prix pour gagner du terrain, prendre des parts de marché et fidéliser des clients qui pourraient leur permettre de vendre d'autres types de couverture à ce segment de clientèle.

Si elle est standardisée au lieu de nécessiter de vastes capacités expérimentées, la protection incendie entreprises fait également partie des branches les plus rentables que les assureurs utilisent pour prendre pied sur le marché. Toutefois, comme les personnes interrogées l'ont fréquemment souligné, les souscripteurs sous-estiment souvent l'ampleur de leurs pertes en Afrique : dans la plupart des sinistres liés à un incendie, les assureurs enregistrent une perte totale, car les dispositions visant à atténuer le dommage étaient insuffisantes.

*« Nous menons de nombreuses discussions intéressantes sur de nouveaux concepts de couverture et projets de commercialisation, mais les taux de réussite pour la mise en œuvre sont médiocres. Il est souvent impossible de mener à bien les projets. »*

*Natalie van de Coolwijk, présidente directrice générale, Willis Re (Pty) Limited, Afrique du Sud*

**Graphique 26 :** Branches d'assurance les moins rentables (nombre de mentions de la branche)



## 4. Principaux défis du marché de l'assurance africain

Pour la première fois depuis le lancement de cette enquête en 2016, la plupart des personnes interrogées pensent que la réglementation est adéquate. Ce résultat est toutefois un peu trompeur, car il ne signifie pas nécessairement qu'elles sont satisfaites de la réglementation. La majorité des critiques portent en fait sur la mise en œuvre ou sur l'application proprement dite, qui est fréquemment considérée comme contradictoire ou incohérente. Les autorités de régulation n'ont souvent pas les compétences ou les ressources nécessaires pour appliquer correctement les dispositions et vérifier leur respect.

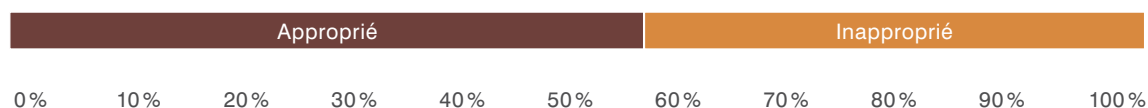
Lorsque les assureurs estimaient que la réglementation était insuffisante, ils attendaient des autorités de régulation qu'elles redoublent d'efforts pour accroître la pénétration de l'assurance, par exemple en rendant obligatoires les assurances santé, automobile ou dommages afin de contraindre les particuliers ou les entreprises à souscrire une couverture correspondante. De plus, les assureurs sont préoccupés par la surréglementation. Ils observent que leurs autorités de régulation passent d'un extrême à l'autre : elles n'en ont pas assez fait par le passé et elles exagèrent à présent. Les assureurs craignent que

la réglementation actuelle ne restreigne inutilement les libertés du marché et le développement des affaires. Les assureurs étrangers et certains de leurs homologues africains redoutent que les marchés ne tombent dans le protectionnisme. Même si l'intention est de les protéger contre une concurrence excessive, ces marchés risquent de s'isoler, de perdre contact avec des capacités, une expertise et des compétences étrangères absolument nécessaires et de réduire ainsi leur aptitude à diversifier correctement leurs risques.

*« Pour gérer correctement les risques entrepreneuriaux, il faut comprendre que les règles concernant les risques et la compliance s'appliquent à tous les collaborateurs lors de la réalisation des objectifs d'une société. Il est parfois nécessaire de changer la culture d'entreprise pour mettre en œuvre avec succès les meilleures pratiques. »*

*Lamia Ben Mahmoud, présidente directrice générale, Tunis Re*

**Graphique 27** : Niveau de réglementation du marché de l'assurance



Dans l'enquête 2018, la protection contre les catastrophes naturelles est considérée comme encore plus inadéquate que par le passé. Cette perception pourrait découler des pertes record dues aux catastrophes naturelles dans d'autres régions du monde en 2017, mais elle reflète peut-être une frustration croissante, car peu de mesures de protection correspondantes sont prises en Afrique en dépit des inondations récurrentes et des graves famines (par opposition aux cyclones et aux tremblements de terre qui sévissent ailleurs).

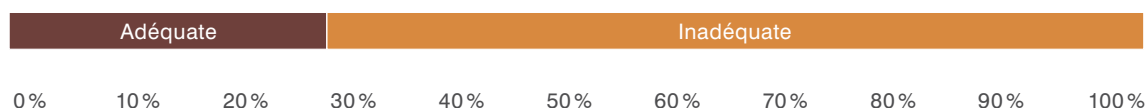
Premièrement, les assureurs déplorent que les risques et les expositions réelles des gouvernements, des entreprises ou des particuliers soient largement sous-estimés, voire négligés. Bien que l'exposition varie d'une région à une autre, la pénétration est généralement basse et la modélisation des risques faible. La tarification est souvent inadaptée. En fait, les prix sont inabordables ou les produits inappropriés. Une mutualisation des risques pourrait être nécessaire pour mieux couvrir ceux qui sont liés aux catas-

trophes naturelles, comme c'est le cas en Algérie par exemple, mais elle devrait également être soutenue ou subventionnée par les gouvernements ou les multinationales afin de générer une souscription suffisante. De plus, les assureurs soulignent que la protection contre les catastrophes naturelles serait économiquement viable uniquement si la couverture devenait obligatoire.

*« Le marché algérien de l'assurance a résolument lancé une série de réformes en matière d'innovation, d'ouverture et de numérisation qui devrait se traduire par une meilleure pénétration de l'assurance. »*

*Hadj Mohamed Seba, président directeur général, Compagnie Centrale de Réassurance (CCR)*

**Graphique 28** : Protection contre les catastrophes naturelles

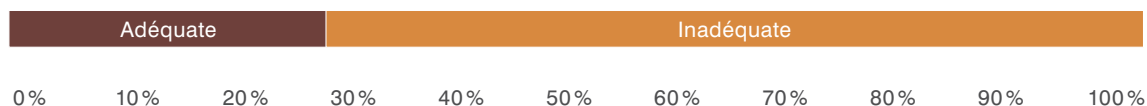


La protection contre les risques politiques n'est pas suffisamment souscrite en Afrique, même lorsqu'une année comprend de nombreuses élections nationales importantes qui suscitent une incertitude politique (p. ex. en Angola et au Kenya) ou se traduisent par des changements politiques d'envergure comme au Zimbabwe, où le président Mugabe a dû démissionner après 37 ans au pouvoir. C'est du moins la conclusion de plus de 70 % des personnes interrogées pour le baromètre 2018.

Non seulement la demande est faible, mais l'offre est également insuffisante. Ceux qui souhaitent souscrire cette assurance – ce sont souvent des entreprises internationales – s'adressent à des prestataires internationaux ou

au marché londonien. Le manque de demande et d'offre tient également au fait que la couverture est uniquement recherchée avant des élections, lorsque des conflits pourraient survenir. En outre, la sensibilisation au risque et la compréhension du produit sont généralement basses, et peu de personnes sont disposées à payer le prix adéquat pour être protégées.

**Graphique 29** : Protection contre les risques politiques



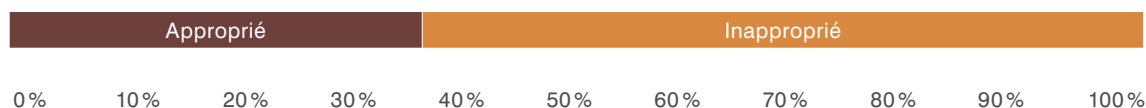
L'adéquation des compétences techniques locales semble s'être légèrement améliorée par rapport aux précédentes éditions, où elle stagnait à 30 %. L'assurance reste cependant confrontée à des problèmes que l'on rencontre d'ordinaire sur des marchés matures : les personnes dûment qualifiées dans les services financiers préfèrent rejoindre le secteur bancaire, car il serait plus dynamique et la rémunération y serait plus élevée.

Sur les marchés très peuplés, les cadres dirigeants font la distinction entre la quantité et la qualité des compétences disponibles. Le recrutement est généralement difficile pour les fonctions très spécialisées ou nécessitant une grande expérience. C'est particulièrement le cas des compétences actuarielles, qui font cruel-

lement défaut dans l'élaboration des produits. Comme le soulignent les cadres dirigeants, les assureurs n'ont dès lors ni les connaissances ni la capacité pour diversifier leur portefeuille. Par conséquent, les entreprises qui n'ont pas accès à ces qualifications recherchent les mêmes clients et se focalisent trop sur le prix plutôt que sur la qualité pour se démarquer de leurs concurrents.

En fait, cette concurrence acharnée contribuerait à une « fuite des cerveaux » dans l'assurance, car l'importance excessive accordée au prix limiterait la capacité d'innovation et chasserait donc les plus créatifs. Le protectionnisme pourrait accentuer ce manque de talents en raréfiant l'expertise étrangère et en amoindrisant ainsi son rôle de référence pour les talents locaux.

**Graphique 30 : Niveau des compétences techniques locales**





On s'attend régulièrement à ce que les marchés d'assurance africains poursuivent leur concentration. Il y a deux ans, 40 % des cadres dirigeants prévoyaient un tel mouvement. Cette part a désormais augmenté pour atteindre 50 %. La concentration d'un marché découle principalement d'une réglementation plus stricte comme le risk-based capital (RBC), qui devrait être étendu à d'autres marchés africains. Celui-ci impose de manière générale des exigences accrues en matière de fonds propres et une meilleure gestion des risques. On considère que le RBC favorise les acteurs les plus grands et creuse l'écart avec les plus petits, qui ont moins accès aux capitaux et devraient à terme soit être rachetés soit sortir du marché.

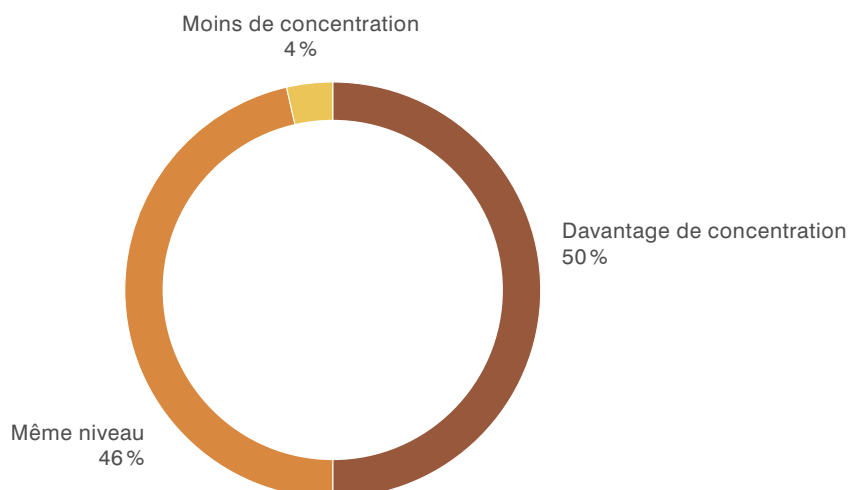
Concernant la participation étrangère, certains assureurs africains s'attendent à ce qu'une troisième vague d'acquisitions commence prochainement. La première vague se caractérisait principalement par une expansion au nord des assureurs sud-africains et par le développement d'acteurs provenant de grands marchés d'assurance africains tels que le Nigéria

ou le Maroc dans les régions voisines. Lors de la deuxième vague, les assureurs internationaux issus des marchés matures européens ou américains ont pris pied en Afrique. Les assureurs japonais et chinois pourraient lancer la troisième vague, ces derniers suivant les pas des entreprises de construction et d'ingénierie de leur pays d'origine qui sont déjà fortement établies en Afrique.

*« La solidité financière restreinte de nombreux assureurs et réassureurs constitue le principal obstacle à une croissance plus rapide et durable des marchés d'assurance africains. Les assureurs peu capitalisés doivent acquérir des volumes élevés de réassurance. De plus, leur exposition aux réassureurs financièrement fragiles est souvent excessive, ce qui pourrait déclencher un cercle vicieux en cas de pertes importantes. »*

*Shiamdass Appannah, directeur et consultant, Reinsurance Solutions, Maurice*

**Graphique 31 : Perspectives concernant la structure du marché**



L'hypothèse selon laquelle les assureurs non-africains afficheraient une performance supérieure à celle de leurs homologues africains a nettement reculé ces deux dernières années. En 2016, 50 % des personnes interrogées pensaient que les assureurs internationaux, plus grands et mieux capitalisés, étaient plus enclins à croître rapidement sur les marchés africains. Cette part a diminué depuis, passant à 43 % en 2017 et à 26 % en 2018.

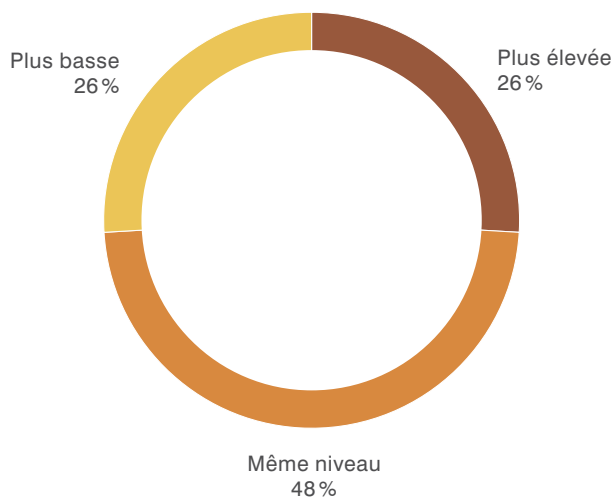
Premièrement, la montée du protectionnisme a accru les difficultés et les coûts pour les assureurs non-africains qui souhaitent renforcer leur part de marché en Afrique. Dans la plupart des pays africains, les assureurs étrangers doivent établir une présence locale pour accéder au marché. Deuxièmement, les marchés d'assurance africains semblent avoir perdu de leur attrait en raison de la baisse des tarifs et de l'augmentation des coûts. Plusieurs assureurs mondiaux ont ainsi réduit leur présence et réaffecté leurs capacités

ailleurs. Troisièmement, la confiance des assureurs africains s'est elle aussi fortifiée. Même si l'on s'attend à une nouvelle concentration de ces marchés à cause de la réglementation plus stricte, la plupart des personnes interrogées pensent que les assureurs régionaux ou nationaux bien capitalisés devraient bénéficier de cette vague de consolidation. Elles estiment que ces derniers sont mieux positionnés pour tirer profit de leur expertise du marché et de leurs connaissances intrinsèques des consommateurs africains que leurs homologues.

« Nous sommes convaincus que les partenariats stratégiques entre les assureurs africains et internationaux représentent une grande chance pour un développement plus rapide et durable du marché. »

Delphine Traoré Maidou, responsable d'exploitation, Allianz SE, Afrique du Sud

**Graphique 32 :** Perspectives concernant la part de marché des assureurs (non africains) en mains étrangères



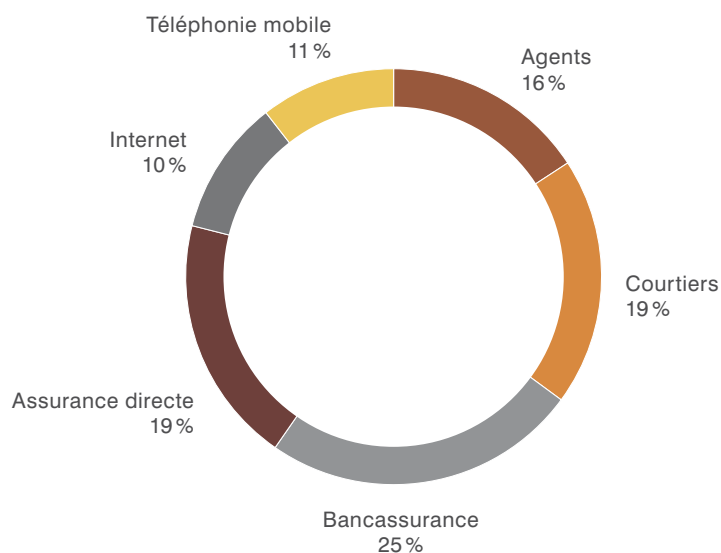
L'éventail des canaux de distribution semble plus équilibré en 2018 que durant les années précédentes. Comme les tarifs sont sous pression, mais que les opportunités de croissance se multiplient, les assureurs utilisent tous les canaux pour atteindre les clients existants ou potentiels. Dans les marchés comprenant de vastes régions reculées ou faiblement peuplées, les agents et les courtiers sont essentiels pour accroître le rayonnement des assureurs. La bancassurance reste le canal le plus approprié pour distribuer des produits d'assurance-vie, qui comportent une composante d'épargne ou sont une condition préalable à l'obtention d'un crédit.

Dans le baromètre 2018, la distribution directe s'est très probablement développée au détriment de la téléphonie mobile, dont la part a diminué, passant de 19 % en 2017 à 11 % en 2018. Ce transfert ne tient cependant pas à une importance moindre de la téléphonie mobile, mais davantage au fait que cette dernière et Internet font désormais partie intégrante des stratégies de distribution directe.

« Nous tablons sur une montée en puissance de la bancassurance et de la distribution d'assurances sur Internet au Kenya. Les clients jeunes et technophiles peuvent amener l'assurance classique à redéfinir ses concepts de distribution et de prestations. »

Inderjeet Singh, directeur exécutif, Kenindia Assurance Co. Ltd.

**Graphique 33** : Perspectives concernant les canaux de distribution à la croissance la plus rapide



## 5. Mesures pour promouvoir le secteur de l'assurance

Les assureurs déploient plusieurs stratégies destinées à promouvoir ce secteur dans leur marché et à augmenter la pénétration. Premièrement, ils investissent dans le marketing pour mieux faire connaître l'assurance. Dans les branches particuliers, la compréhension lacunaire des produits et la méfiance des consommateurs, qui doutent qu'un assureur verse effectivement une indemnisation en cas de sinistre, demeurent les principaux obstacles au développement de la distribution. Les efforts de marketing englobent les campagnes de publicité et de promotion de la marque ainsi que l'éducation ou la formation des clients ou des consommateurs, souvent en coopération avec des partenaires tels que des organismes de micro-assurance, des organisations non gouvernementales (ONG), des banques ou des institutions publiques.

Deuxièmement, les assureurs renforcent l'élaboration de leurs produits. Dans les branches particuliers, ils entendent saisir les opportunités découlant de la hausse du revenu disponible au sein de la classe moyenne qui émerge sur le continent. Dans les branches commerciales, de nouveaux risques voient le jour en raison du raffermissement de l'activité économique et de l'intégration de l'économie africaine dans la chaîne de production mondiale. De nombreux cadres dirigeants interrogés estiment que la gamme de produits existante, qui est souvent simplement reprise de marchés d'assurance étrangers plus matures, ne répond pas aux réalités de l'assurance en Afrique. Ces stratégies impliquent d'examiner et d'évaluer la modélisation des risques africains et d'améliorer l'analyse des données afin de tirer parti des informations plus denses et de meilleure qualité sur les consommateurs qui sont désormais disponibles grâce à Internet et à la technologie mobile.

Troisièmement, les assureurs africains investissent pour étendre leurs canaux de distribution et accéder ainsi à davantage de clients et à différents segments de clientèle. Comme indiqué précédemment, cela inclut l'utilisation d'un vaste éventail de canaux pour atteindre des clients reculés auxquels il était jusqu'à présent trop coûteux ou inefficace de s'adresser. L'émergence de nouvelles technologies a abaissé ces barrières à l'entrée. En particulier, des segments de clien-

tèle tels que les petites et moyennes entreprises dans les branches commerciales ou les groupes de population à faible revenu deviennent soudainement accessibles et pourraient constituer des clients rentables.

Quatrièmement, les assureurs souhaitent renforcer leur base de compétences et de talents. Les personnes interrogées ont précisé qu'elles devaient recruter des collaborateurs supplémentaires pour tirer profit des opportunités actuelles en matière de produits et de distribution. Cela requiert des investissements dans presque toutes les fonctions (marketing, élaboration de produits, développement commercial, vente, gestion actuarielle, gestion des risques et informatique). Les cadres dirigeants ont souligné qu'ils entendaient recruter ces talents à la fois localement, pour renforcer leur proximité avec les clients, et à l'étranger, pour bénéficier d'une vaste expérience et expertise internationale.

Enfin, la réglementation demeure un sujet important. Les assureurs veulent renforcer leur capitalisation pour respecter les exigences plus strictes ou pour anticiper des évolutions similaires dans un avenir relativement proche. En outre, ils souhaitent collaborer étroitement avec les autorités de régulation et les législateurs pour garantir l'application de directives et de lois qui renforceront le secteur, voire imposeront la couverture obligatoire de certains risques.

*« Le manque de confiance, les coûts élevés et les inefficacités du secteur de l'assurance contribuent à une réputation médiocre et à une large sous-assurance. La transparence inhérente à la technologie blockchain aide à gagner la confiance des clients et peut donc permettre un développement plus rapide du marché. »*

*Rudolph Humavindu, directeur général Réassurance, Namib Re*

## 6. Climat général des affaires d'assurance en Afrique

Le secteur de l'assurance en Afrique semble se remettre de la crise économique engendrée par la baisse des prix des matières premières en 2015 et en 2016. En fait, si l'on considère l'analyse 2017 du climat des affaires par les cadres dirigeants de l'assurance en Afrique, l'année 2016 pourrait constituer le creux de la vague, avec une légère reprise en 2017 et une amélioration encore plus marquée en 2018 voire en 2019.

Le baromètre 2018 reflète cependant un climat des affaires un peu mitigé : en 2017, la moyenne de la période 2015 à 2017 s'inscrivait à 2,3 sur une échelle allant de -5 à +5, alors que celle des exercices 2017 à 2019 est de 2,0 dans le présent baromètre, même si ce climat s'améliore sensiblement année après année.

Nos résultats suggèrent que la confiance des assureurs dans les opportunités de croissance sous-jacentes de l'Afrique, telles que sa population jeune et grandissante, son abondance

de ressources naturelles et sa faible pénétration de l'assurance, influe sur le climat des affaires exposé par les cadres dirigeants interrogés. Or l'expérience douloureuse de la crise des matières premières en 2015 et en 2016, qui a une fois de plus mis en évidence la dépendance de l'Afrique vis-à-vis des évolutions extérieures à sa sphère d'influence, a sensiblement ébranlé cette certitude. Les présents résultats montrent qu'il faudra du temps pour retrouver le niveau de confiance de 2014 et de 2015, lorsque l'Afrique abritait certaines des économies affichant la plus forte croissance dans le monde.

**Graphique 34** : Climat des affaires d'assurance en Afrique (passé, présent et attendu), moyenne

(5: fortement haussier, 0: neutre, -5: fortement baissier)

