

Baromètre 2017 de l'assurance en Afrique

Étude de marché



Organisation des Assurances Africaines

Baromètre 2017 de l'assurance en Afrique
No. 2 / Mai 2017

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

Organisation des Assurances Africaines

30, Avenue de Gaulle

B. P. 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

Site Internet : www.african-insurance.org

Le rapport peut être téléchargé à l'adresse suivante :
www.african-insurance.org

Élaboré par

Dr. Schanz, Alms & Company

© 2017 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	31
3. Perspectives des différentes branches	36
4. Principaux défis du marché de l'assurance africain	39
5. Mesures prioritaires pour promouvoir le secteur de l'assurance	47
6. Climat général des affaires d'assurance en Afrique	48

Avant-propos

Nous avons le plaisir de vous présenter le deuxième baromètre de l'assurance en Afrique. Il fournit une vue d'ensemble de l'état actuel et des futures perspectives du marché africain de l'assurance, qui représente 64 milliards de dollars des États-Unis. Ce baromètre expose de manière détaillée et quantitative les présentes conditions du marché. Il propose également un résumé et une analyse des principales données des marchés d'assurance africains.

Ce baromètre traduit l'engagement de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA) en vue d'améliorer la transparence sur le marché africain de l'assurance ainsi que de faciliter et d'encourager un dialogue éclairé entre les différents acteurs du marché.

Pour ce rapport, nous avons mené des entretiens avec 29 cadres dirigeants de sociétés d'assurance et d'intermédiaires régionaux et internationaux opérant en Afrique. Les entretiens téléphoniques nous ont permis d'examiner de manière plus détaillée et de clarifier les réponses des cadres dirigeants participants. En outre, nous avons pu dresser un tableau général plus nuancé du marché grâce à la participation d'acteurs tant internationaux que régionaux.

Dr. Schanz, Alms & Company AG, une société de conseil basée à Zurich et spécialisée dans l'assurance/la réassurance mondiale, a conduit les entretiens et rédigé le rapport. Elle a été mandatée en raison de son expérience et de ses connaissances de la région, de sa réputation fondée dans la réalisation d'études de marché internationales sur l'assurance et, surtout, de son indépendance.

Nous aimerions adresser nos sincères remerciements à tous les membres de l'OAA pour leur soutien dans la réalisation de cette étude, qui devrait bénéficier au marché de l'assurance en Afrique.

Nous vous souhaitons une agréable lecture de cette deuxième 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 29 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 2016 et février 2017.

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

- Africa Re, Nigéria
- AIICO Insurance, Nigéria
- Allianz Global Corporate & Specialty, Afrique du Sud
- Blue Cross Insurance, Libéria
- CAAT (Compagnie Algérienne des Assurances), Algérie
- CAT (Compagnie d'Assurance Transport), Maroc
- CCR (Compagnie Centrale de Réassurance), Algérie
- Cornerstone Insurance, Nigéria
- CSG-Ré, Gabon
- Custodian and Allied Insurance, Nigéria
- CIC Insurance, Kenya
- Ethiopian Insurance Corporation, Éthiopie
- Madison Life, Zambie
- First Mutual Life, Zimbabwe
- ICEA Lion General Insurance, Kenya
- Le Groupe Activa, Cameroun
- Lloyds, Royaume-Uni
- Marsh, Afrique du Sud
- Munich Re, Afrique du Sud
- Namib Re, Namibie
- NIC (National Insurance Corporation) Holdings, Ouganda
- Professional Insurance Corporation, Zambie
- Reinsurance Solutions, Maurice
- Sanlam Life Insurance, Tanzanie
- Swiss Re, Suisse
- Tunis Re, Tunisie
- UAP Insurance, Kenya
- UAP Old Mutual, Ouganda
- Willis Re, Afrique du Sud

Résumé des principaux résultats

- Selon les cadres dirigeants interrogés pour le baromètre de l'assurance en Afrique, les marchés d'assurance du continent ont poursuivi leur expansion malgré le ralentissement économique observé en 2016. Leur résilience tient aux solides fondamentaux sous-jacents. Les branches particuliers bénéficient de la demande d'une population jeune, croissante et plus aisée, tandis que les branches entreprises progressent grâce aux investissements dans les infrastructures et à l'exploitation des matières premières du continent. De plus, la gamme des produits disponibles et les canaux de distribution se sont étendus, notamment sous l'effet des nouvelles technologies. Le cadre réglementaire demeure cependant l'une des principales faiblesses des marchés d'assurance africains : incohérent à l'échelle de l'Afrique, il est parfois mal appliqué et la reconnaissance mutuelle fait défaut. Les assureurs ont aussi le plus grand mal à trouver les compétences et les talents nécessaires au développement de leurs activités. Enfin, à moins que les régulateurs n'interviennent, de nombreuses sociétés resteront sous-capitalisées, et ce manque de stabilité financière pourrait entamer la confiance des consommateurs.
- La faible pénétration de l'assurance en Afrique demeure sa plus grande opportunité, à condition que la gamme de produits plus vaste et les canaux de distribution innovants servent à y séduire les clients entreprises et la clientèle de détail partiellement inexploitée, y compris la classe moyenne grandissante. Les assureurs africains soulignent l'importance d'une réglementation appropriée pour contrôler et faciliter l'expansion du marché. Certaines exigences ont été relevées en 2016 (p. ex. application plus cohérente de l'obligation de souscrire une assurance automobile), mais les personnes interrogées s'inquiètent également de la montée du protectionnisme, de la surréglementation qui tend à accroître les coûts et la complexité au niveau des assureurs, ainsi que de la mise en œuvre incohérente de la législation. De plus, la surcapacité observée même en Afrique accentue la concurrence, pèse sur les tarifs et nuit à la discipline du marché. Enfin, le ralentissement économique durable menace les marchés d'assurance africains, car les progrès économiques et sociaux pourraient de nouveau disparaître.
- La pression sur les prix est très marquée dans les branches entreprises en Afrique, car les barrières à l'entrée sont basses et les consommateurs, bien informés sur les produits d'assurance, opportunistes et à la recherche des meilleurs tarifs. Les personnes interrogées estiment donc que ces derniers resteront modérés ces douze prochains mois. La rentabilité continue de bénéficier de la tarification initiale appropriée des risques, mais la baisse des prix, l'inflation et les charges de sinistres réduisent les marges. Les perspectives sont elles aussi modestes, à moins qu'une politique de souscription plus disciplinée ne se mette en place.
- Les tarifs sont plus favorables dans les branches particuliers. L'accès au marché y est plus complexe et les preneurs d'assurance sont moins opportunistes, mais les assureurs essaient de contrôler la majeure partie de la chaîne de création de valeur. Légèrement positives, les perspectives se sont améliorées depuis l'étude de 2016, car ces branches sont moins sujettes à la pression sur les prix. La rentabilité y est également meilleure, malgré la hausse des prétentions et la conjoncture morose. Environ 80 % des personnes interrogées pensent que les bénéfices seront stables ou progresseront à l'avenir, car les assurances de particuliers sont considérées comme moins volatiles et moins exposées à la concurrence acharnée.
- Plus de 50 % des personnes interrogées tablent sur une croissance des primes supérieure à celle du produit intérieur brut (PIB). Leur part a légèrement augmenté par rapport à 2016. Malgré le recul des tarifs, les sous-jacents des marchés, et notamment la faible pénétration de l'assurance, se traduiront par une progression plus rapide des primes, à condition que la demande mondiale et le prix des matières premières poursuivent leur redressement en 2017 et en 2018.

- Même si les personnes interrogées reconnaissent une amélioration de la réglementation, cette dernière reste un sujet brûlant. Les régulateurs n'ont pas les effectifs, les compétences, voire la volonté nécessaires à l'application ou à l'exécution de leurs directives. Les exigences de fonds propres sont faibles et l'incohérence des dispositions complique et renchérit une expansion régionale des sociétés d'assurance africaines. La surréglementation est une autre préoccupation, les assureurs supranationaux déplorant la montée du protectionnisme, alors que les acteurs nationaux souhaitent une approche réglementaire facilitant la croissance du marché au lieu de la limiter.
- Selon 70 % des cadres dirigeants, la recherche de compétences et de talents au niveau local constitue un défi pour les assureurs africains. L'expertise est généralement une denrée rare sur les petits marchés, mais ceux qui sont plus peuplés souffrent également d'une pénurie de spécialistes (p. ex. actuaires). L'absence de savoir-faire pour développer et commercialiser de nouveaux produits conduit à investir le capital dans des solutions grand public, accentuant alors la concurrence déjà vive dans ces segments.
- Les personnes interrogées pensent que le secteur de l'assurance en Afrique poursuivra sa concentration, qui résulte de la concurrence accrue, de la pression réglementaire et du ralentissement économique. À mesure que les capacités excédentaires se propagent sur le continent, les assureurs régionaux ou internationaux renforcent leur présence en procédant à des acquisitions. Contraints par les régulateurs de consolider leur base de fonds propres, les petits assureurs pourraient décider de quitter le marché, car ils luttent pour survivre dans un contexte marqué par la croissance anémique des principales branches, des prétentions élevées, la dévaluation des monnaies et la pression inflationniste.
- Les assureurs africains continuent de miser sur une hausse de leur marché. Sur une échelle allant de -5 à +5, la courbe fluctue entre 2 et 2,5 selon l'année de référence. Le climat s'est légèrement dégradé entre 2015 et 2016, car le ralentissement économique a davantage affecté les assureurs. Toutefois, la courbe des prévisions croît de nouveau pour 2017 et s'établit à 2,5, ces derniers étant convaincus que les fondamentaux sous-jacents du marché alimenteront encore la future croissance des primes.

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 2017
Les tarifs d'assurance actuels sont bas**	
Branches entreprises	87 %
Branches particuliers	40 %
Perspectives : les tarifs d'assurance resteront stables ou augmenteront*	
Branches entreprises	50 %
Branches particuliers	75 %
La rentabilité de l'assurance est faible actuellement**	
Branches entreprises	57 %
Branches particuliers	30 %
Perspectives : la rentabilité de l'assurance restera stable ou augmentera*	
Branches entreprises	69 %
Branches particuliers	79 %
L'assurance Takaful (assurance islamique) progressera plus vite ou au même rythme que le reste du marché*	
L'assurance Takaful progressera plus lentement que le reste du marché	16 %
Les qualifications locales sont inappropriées	71 %
La protection contre les risques politiques est inadaptée	70 %
La protection contre les catastrophes naturelles est inadaptée	67 %
Les primes d'assurance progresseront plus vite que le PIB	52 %
Concentration accrue de la structure du marché*	
Structure du marché stable	42 %
Les sociétés d'assurance en mains étrangères non africaines continueront d'accroître leur part de marché*	43 %
La réglementation de l'assurance est inappropriée	54 %

* Sur les douze prochains mois

** Par rapport à une moyenne sur trois ans

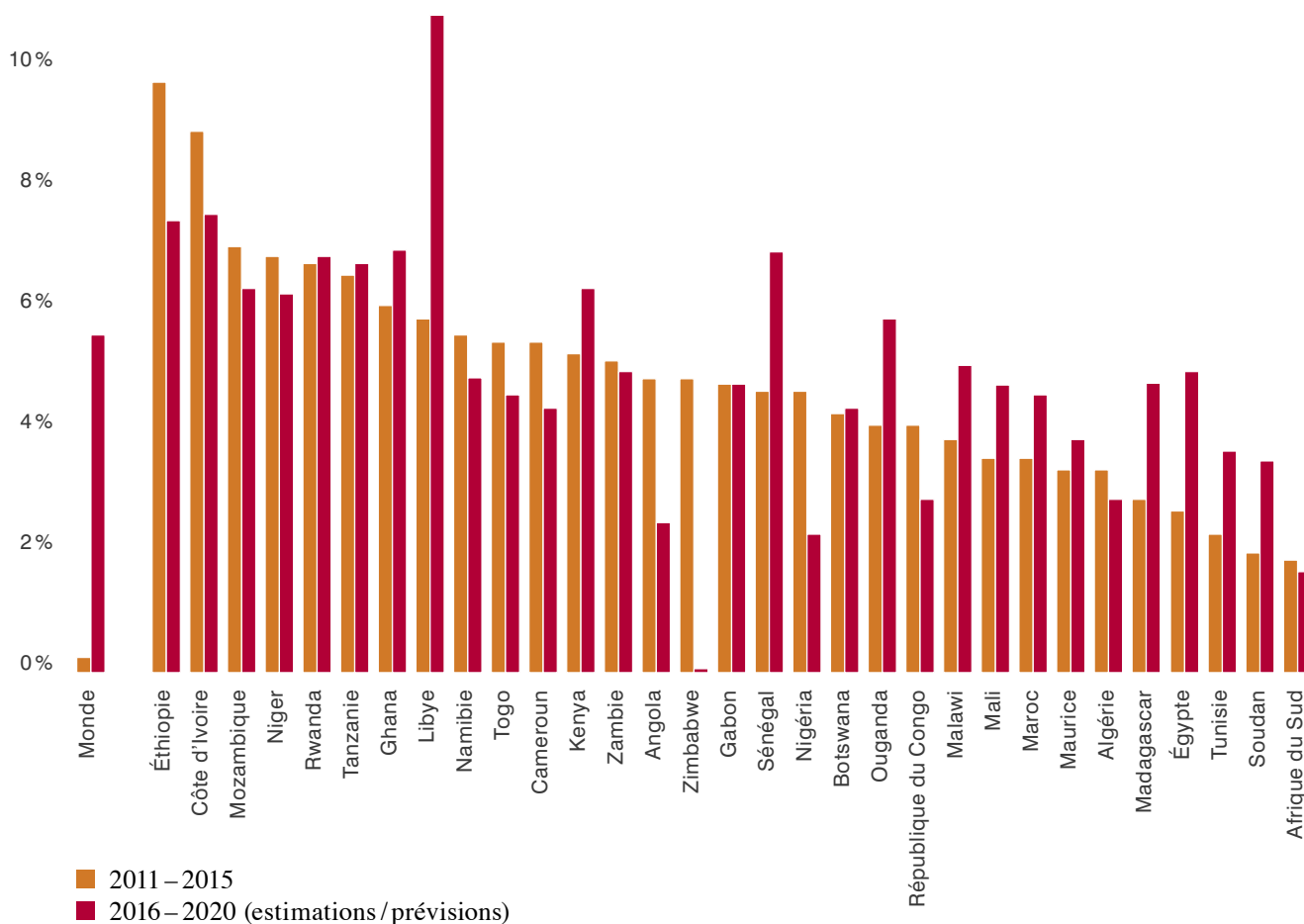
Vue d'ensemble du marché

Le contexte économique mondial défavorable affecte l'impressionnante croissance à long terme de l'Afrique

Ces dix dernières années, 54 pays africains comptant une population totale d'environ 1,2 milliard d'habitants ont enregistré une croissance économique impressionnante. Leur PIB a presque triplé, passant de 834 milliards de dollars des États-Unis (USD) en 2005 à 2,2 trillions en 2015. La croissance a récemment ralenti, s'inscrivant à 3,6 % en 2015, contre une progression moyenne du PIB de 10,3 % sur

la période précédemment citée. Compte tenu du fort recul des prix des matières premières, dont dépendent de grandes économies africaines telles que le Nigéria, l'Angola ou le Mozambique, et de la dépréciation des monnaies locales face au dollar des États-Unis, la croissance moyenne de la région devrait encore faiblir et s'établir à 1,5 % en 2016, soit à un niveau inférieur à son taux de croissance démographique.

Graphique 1 : Croissance du PIB réel, 31 principales économies africaines (de 2011 à 2020 [prévisions], taux de croissance annuel moyen, en %)



Source : FMI, perspectives de l'économie mondiale, octobre 2016

L'Afrique de l'Est est la région du continent qui croît le plus rapidement

Ces dernières années, la croissance économique a été la plus élevée en Afrique de l'Est, suivie par l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique centrale, et la plus faible en Afrique australe et en Afrique du Nord. Situés en Afrique de l'Est, l'Éthiopie, le Kenya, la Tanzanie et le Rwanda comptent parmi les pays progressant le plus rapidement en Afrique. Leur PIB cumulé totalisait 179 milliards de dollars des États-Unis en 2015. De manière générale, la plupart des États ayant peu ou pas de matières premières mais utilisant beaucoup de ressources, comme la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, le Kenya et le Sénégal, bénéficient de la baisse des prix du pétrole à l'importation et devraient encore afficher une croissance supérieure à 6 % au cours des cinq prochaines années. À l'inverse, les pays exportateurs de matières premières tels que l'Angola, le Nigéria et l'Afrique du Sud, qui sont les trois principales économies de l'Afrique subsaharienne, resteront soumis à des conditions économiques difficiles tant que les prix des matières premières ne se redresseront pas. Une reprise modeste se traduisant par un retour à des taux de croissance d'environ 3 % est attendue pour 2017, mais elle dépendra en partie de l'adoption rapide de mesures pour remédier à d'importants déséquilibres macroéconomiques, tels que l'accroissement de la dette et la baisse des réserves de devises. La diminution des revenus tirés des ressources contraindra les gouvernements à élargir leur assiette fiscale au-delà du pétrole et d'autres matières premières.

Importants déficit commercial et déficit de la balance des transactions courantes en raison des faibles prix des matières premières

Les économies africaines dépendent de l'importante source de devises qu'est le commerce international, car celles-ci leur permettent de régler les importations des biens intermédiaires nécessaires aux industries locales. Ces dernières années, les faibles prix des matières premières ont entraîné un fort recul des exportations de l'Afrique subsaharienne vers la Chine, le principal partenaire commercial du continent, et dans une moindre mesure vers

d'autres régions du globe. Le déficit commercial et le déficit de la balance des transactions courantes de nombreux pays producteurs de matières premières qui utilisent beaucoup de ressources, tels que l'Afrique du Sud, l'Égypte ou le Ghana, se sont dès lors creusés, accentuant les craintes d'une future hausse éventuelle de la dette et, partant, la vulnérabilité du continent face aux crises financières.

Tableau 1 : PIB, PIB par habitant, importations et exportations, 30 principales économies africaines

PAYS	PIB 2015, EN MILLIARDS USD*	PIB 2015 PAR HABITANT, EN USD*	POPULATION 2015, EN MILLIONS*	TOTAL 2015 DES EXPORTATIONS, EN MILLIARDS USD**	TOTAL 2015 DES IMPORTATIONS, EN MILLIARDS USD**
Nigéria	494	2 763	179	54	41
Égypte	330	3 710	89	22	74
Afrique du Sud	315	5 727	55	70	80
Algérie	167	4 175	40	35	52
Angola	103	3 876	27	33	17
Maroc	101	3 003	34	22	38
Soudan	81	2 119	38	5	8
Kenya	63	1 434	44	5	19
Éthiopie	62	687	90	5	26
Tanzanie	46	957	48	6	15
Tunisie	44	3 923	11	14	20
Libye	40	6 277	6	10	12
RD Congo	38	470	82	6	56
Ghana	38	1 402	27	11	14
Côte d'Ivoire	31	1 325	24	12	10
Cameroun	29	1 235	23	4	6
Ouganda	24	609	40	2	5
Zambie	22	1 352	16	7	8
Mozambique	15	529	28	3	8
Botswana	14	6 771	2	6	8
Gabon	14	7 692	2	5	3
Zimbabwe	14	1 002	14	3	6
Sénégal	14	913	15	3	6
Mali	13	804	16	1	3
Maurice	12	9 142	1	2	4
Namibie	11	5 041	2	3	6
Madagascar	10	402	24	2	3
Rép. Congo	9	2 024	4	6	5
Rwanda	8	718	11	1	2
Niger	8	407	18	1	2

* Source : FMI, perspectives de l'économie mondiale, octobre 2016

** Source : calculs du Centre du Commerce International (International Trade Centre, ITC) basés sur des statistiques des Nations Unies concernant le commerce des produits de base (United Nations Community Trade, UN COMTRADE)

À ce jour, le commerce intra-africain demeure inférieur à ce qui est observé dans d'autres régions du globe telles que l'Asie ou l'Amérique latine. Les échanges commerciaux depuis l'Afrique vers des pays non africains sont souvent plus directs et plus efficaces que le négoce intra-africain, qui pâtit des infrastructures lacunaires, des coûts élevés du capital et des barrières non-tarifaires. Les négociations actuelles concernant la création d'une zone tripartite de libre-échange constituée du Comesa (Marché commun des États d'Afrique australe et de l'Est), de l'EAC (Communauté d'Afrique de l'Est) et de la SADC (Communauté de développement d'Afrique australe), qui représentent plus de 45 pays africains, visent des échanges commerciaux entièrement intégrés en Afrique.

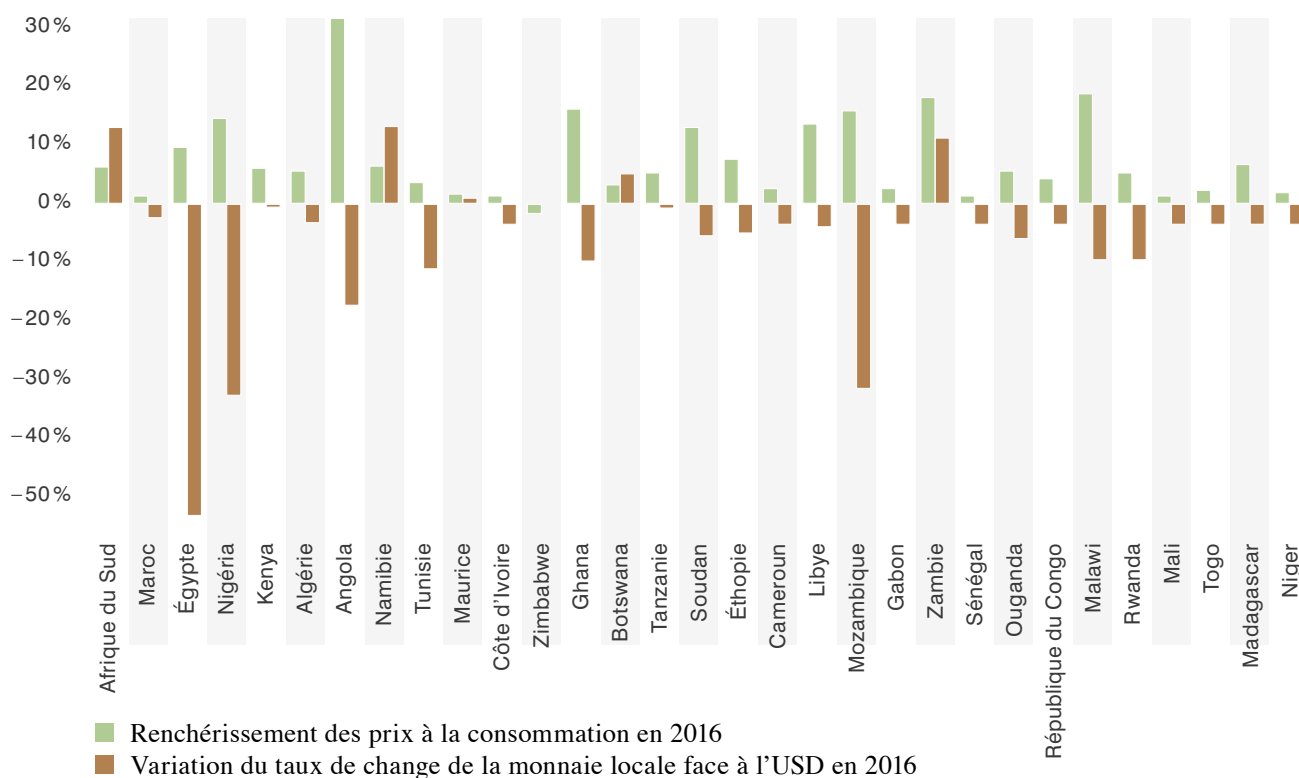
Inflation plus faible dans les pays africains ayant un régime de changes fixes

Après la crise financière de 2008, des États africains ont adopté un régime de change moins souple. Ces trois dernières années, les régimes de changes fixes ont incité les pays d'Afrique subsaharienne à davantage de discipline budgétaire. Les États qui les appliquent ont enregistré une inflation moindre, mais aussi une croissance inférieure à celle des pays ayant un régime de change plus flexible. Le Fonds monétaire international (FMI) estime que les régimes de changes fixes ont diminué la croissance de un à deux points de pourcentage dans les pays concernés. La dépréciation des monnaies locales africaines a également tiré à la hausse les coûts des sinistres dans certaines branches d'assurance, dont les affaires

automobile, car les véhicules et la plupart des pièces détachées sont importés.

Les faibles prix des matières premières ayant sensiblement réduit les produits des exportations et les recettes fiscales, les pays exportateurs de matières premières qui ont un régime de changes fixes se doivent d'exécuter des réformes structurelles et des ajustements budgétaires favorisant la croissance pour arrêter le ralentissement conjoncturel. Dans les pays appliquant un régime de changes flottants, une politique monétaire fortement axée sur la stabilité des prix et une politique budgétaire stricte peuvent contribuer à combattre la pression inflationniste qui découle en général d'une dépréciation de la monnaie.

Graphique 2 : Renchérissement des prix à la consommation (en %) et taux de change local par rapport au dollar des États-Unis (en %) en 2016¹



■ Renchérissement des prix à la consommation en 2016

■ Variation du taux de change de la monnaie locale face à l'USD en 2016

¹ Renchérissement 2016 des prix à la consommation indisponible pour la Côte d'Ivoire, le Gabon, la Libye, le Soudan et la République du Congo

Source : Knoema, données basées sur les indicateurs du développement dans le monde (renchérissement des prix à la consommation 2015) et OANDA (dépréciation des monnaies)

La vulnérabilité de l'Afrique aux catastrophes naturelles est une préoccupation économique croissante

La sécheresse qui a affecté plusieurs régions d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe en 2016 a de nouveau mis en évidence le coût économique et social considérable des catastrophes naturelles en Afrique subsaharienne. Selon une analyse du FMI réalisée en 2016, des facteurs structurels tels que le développement plus faible du secteur financier et les restrictions connexes pour le crédit, la forte part de l'agriculture pluviale dans le PIB et les niveaux élevés de pauvreté absolue limitent la capacité de nombreux pays africains à surmonter rapidement les catastrophes naturelles et à renforcer leur résilience au fil du temps.

Le plus inquiétant est que les dommages répétés au capital physique et humain qui résultent des catastrophes naturelles se

répercutent négativement sur le potentiel de développement à long terme en réduisant le montant total et l'efficacité des fonds propres. Malgré leur coût initial élevé, il est vivement recommandé d'accroître les investissements renforçant la résilience du secteur agricole pour améliorer la sécurité alimentaire et économique. Un meilleur accès aux instruments avantageux de transfert du risque financier (p. ex. assurance) serait primordial pour stimuler la capacité de couverture face aux phénomènes météorologiques défavorables.

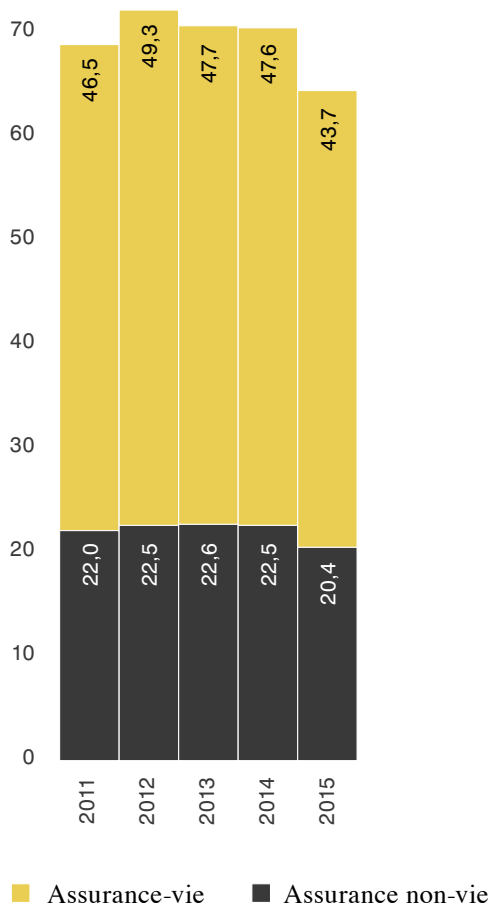
De solides facteurs sous-jacents confortent les prévisions de croissance à long terme de l'assurance

Le volume des primes d'assurance en Afrique a fortement reculé, passant de 70 milliards de dollars des États-Unis en 2014 à 64 milliards en 2015, car de nombreuses monnaies africaines majeures, dont la livre égyptienne et le naira nigérian, ont fléchi face au dollar des États-Unis en 2015 et en 2016. La dépréciation monétaire demeure la principale cause de cette baisse du volume des primes exprimé en dollars. Seuls deux grands marchés d'assurance africains, le Nigéria et la Libye, ont enregistré en 2015 une croissance négative (corrigée de l'inflation) des primes réelles libellées dans la monnaie locale.

La souscription de produits d'assurance reste très lente en Afrique en raison d'une grande pauvreté et d'un manque de fonds propres et d'expertise au sein des sociétés d'assurance, alors que cela permettrait d'exploiter ce marché. L'absence de systèmes juridiques, judiciaires et réglementaires efficaces et transparents, l'immaturité des marchés financiers et l'usage courant des assurances informelles (volants de sécurité locaux basés sur des transferts provenant de proches et d'amis au lieu de prestations d'une assurance formelle réglementée et surveillée) contribuent à la faible pénétration.

Pourtant, plusieurs facteurs sous-jacents positifs confortent la perspective d'une expansion du marché de l'assurance en Afrique : une pénétration très faible de l'assurance est synonyme d'opportunités de croissance et de potentiel élevés. De plus, la hausse régulière des investissements internationaux sur le continent alimente la demande de produits d'assurance parmi les investisseurs. Davantage de personnes découvrent qu'elles peuvent s'assurer contre les risques naturels. Enfin, les assureurs bénéficient des changements positifs apportés à la réglementation et aux systèmes de compliance. L'évolution démographique, la modification des normes culturelles, l'urbanisation accrue et la perte d'influence de la famille élargie comme source d'une assurance informelle devraient contribuer à l'accélération des ventes de produits d'assurance.

Graphique 3 : Primes d'assurance en Afrique, par type (de 2011 à 2015, vie versus non-vie, en milliards d'USD)



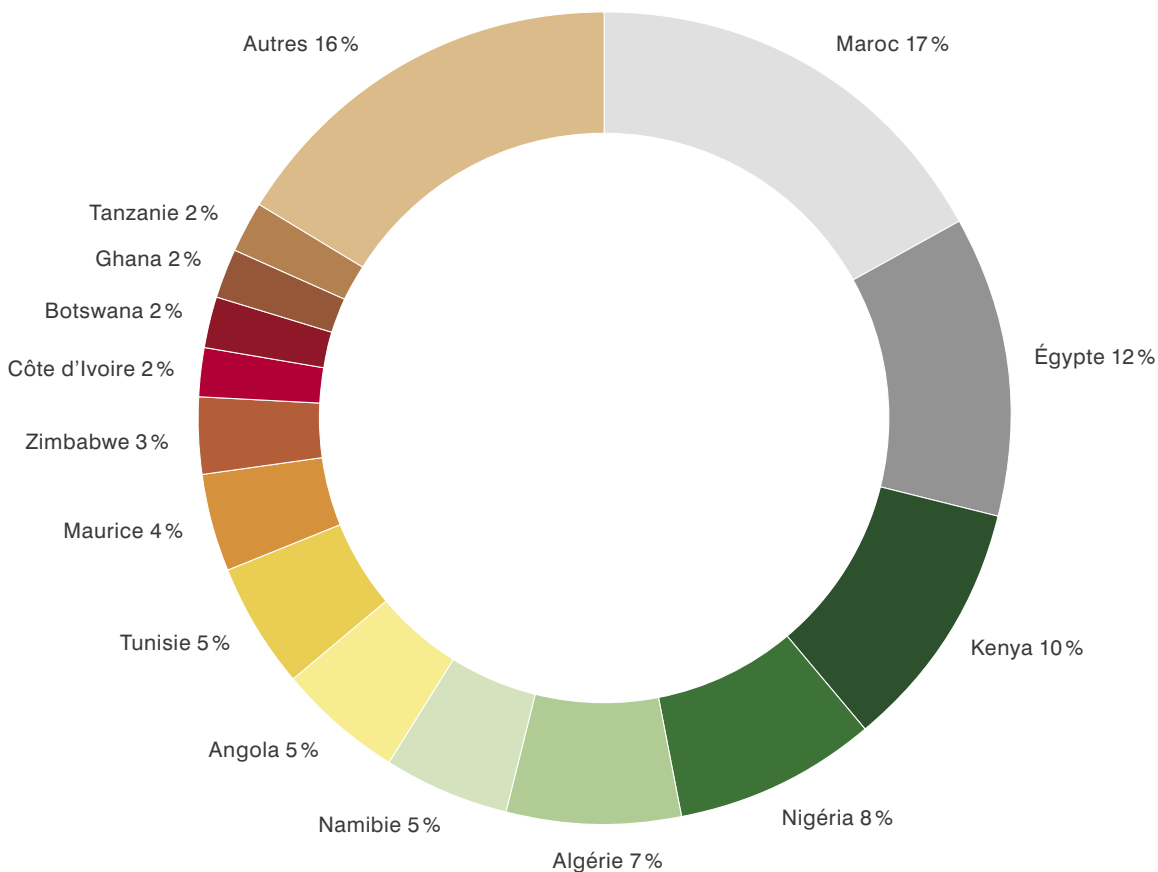
Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de recherche sigma de Swiss Re

Les cinq principaux marchés d'assurance africains génèrent 85 % des primes

L'Afrique du Sud, qui affiche un volume de 46 milliards de dollars des États-Unis et représente 72 % du total des primes sur le continent, reste indéniablement le principal marché d'assurance africain. Les autres marchés majeurs sont le Maroc, l'Égypte, le Kenya et le

Nigéria. À eux cinq, ces pays totalisent 85 % des primes. Parmi eux, le Kenya a enregistré la progression la plus rapide en 2015, son taux de croissance annuel moyen dépassant légèrement les 10 % entre 2011 et 2015.

Graphique 4 : Répartition géographique du total des primes d'assurance en Afrique en 2015 (hors Afrique du Sud)



Source : Données de recherche sigma de Swiss Re

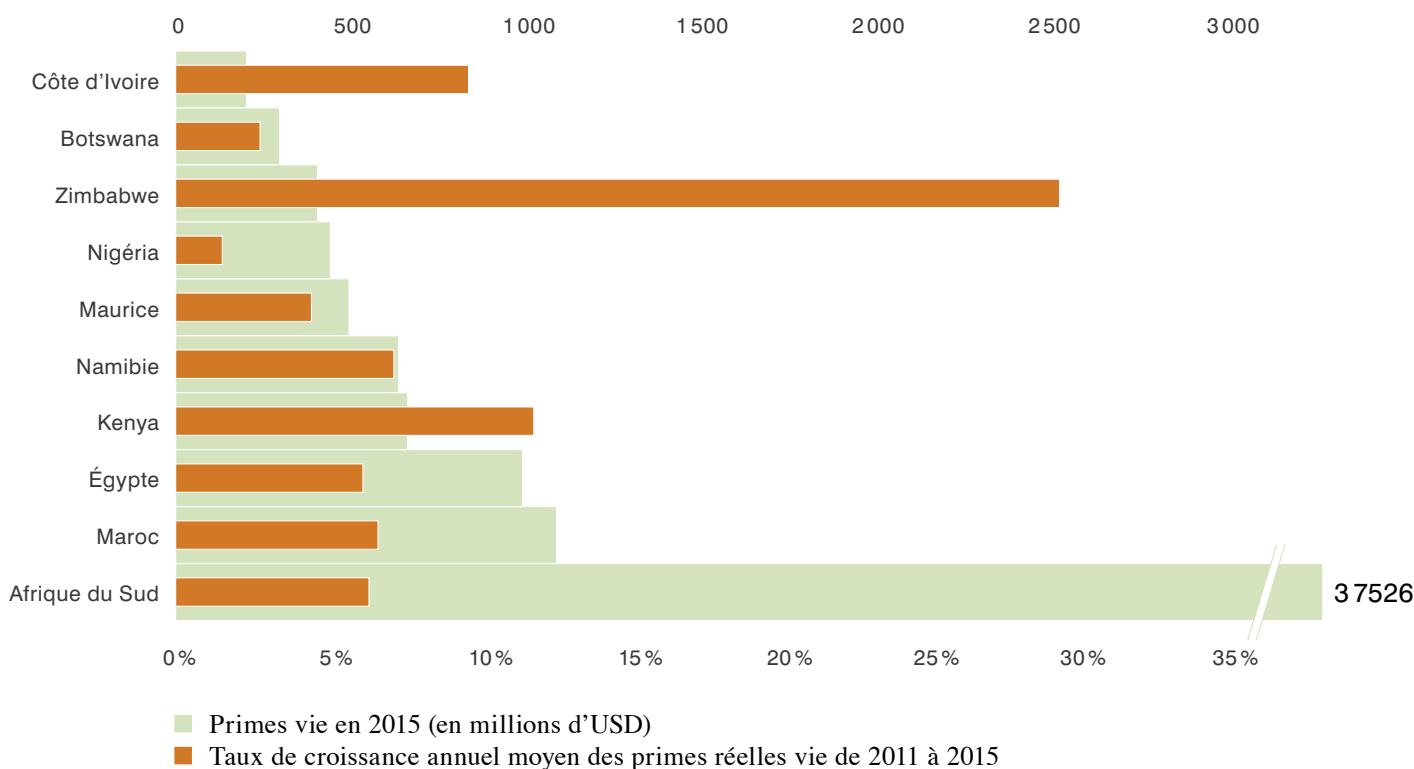
L'assurance-vie progresse plus vite que l'assurance non-vie

En 2015, la croissance des primes réelles d'assurance-vie en Afrique a ralenti pour s'établir à 2,8 %, contre 5,1 % un an auparavant. Elle reste cependant supérieure de 1,5 point de pourcentage à la progression des primes réelles non-vie. Parmi les dix principaux marchés vie en Afrique, le Kenya, le Zimbabwe et la Côte d'Ivoire ont enregistré les taux de croissance annuels moyens les plus élevés entre 2011 et 2015. Il est intéressant de noter que des marchés matures avec une forte pénétration de l'assurance-vie tels que l'Afrique du Sud et la Namibie ont encore progressé de plus de 5 % en 2015.

La pénétration de l'assurance-vie étant faible dans tous les marchés d'Afrique du Nord

et d'Afrique subsaharienne, le potentiel de croissance demeure considérable. L'exploitation de canaux de distribution rentables, tels que la bancassurance, Internet ou la téléphonie mobile, sera essentielle pour vendre des produits d'assurance-vie à une part plus étendue de la population vivant dans des pays aux revenus modestes. Eu égard aux perspectives moroses à court terme pour le secteur de l'assurance-vie en Afrique du Sud et à la conjoncture nationale atone, les assureurs-vie sud-africains ont récemment intensifié leurs efforts pour proposer des assurances au segment de revenus inférieur, ce qui soutiendra la croissance et élargira l'assise de l'assurance-vie.

Graphique 5 : Primes vie en 2015 (en millions d'USD) et taux de croissance annuel moyen des primes réelles vie (corrige de l'inflation, en %), de 2011 à 2015*



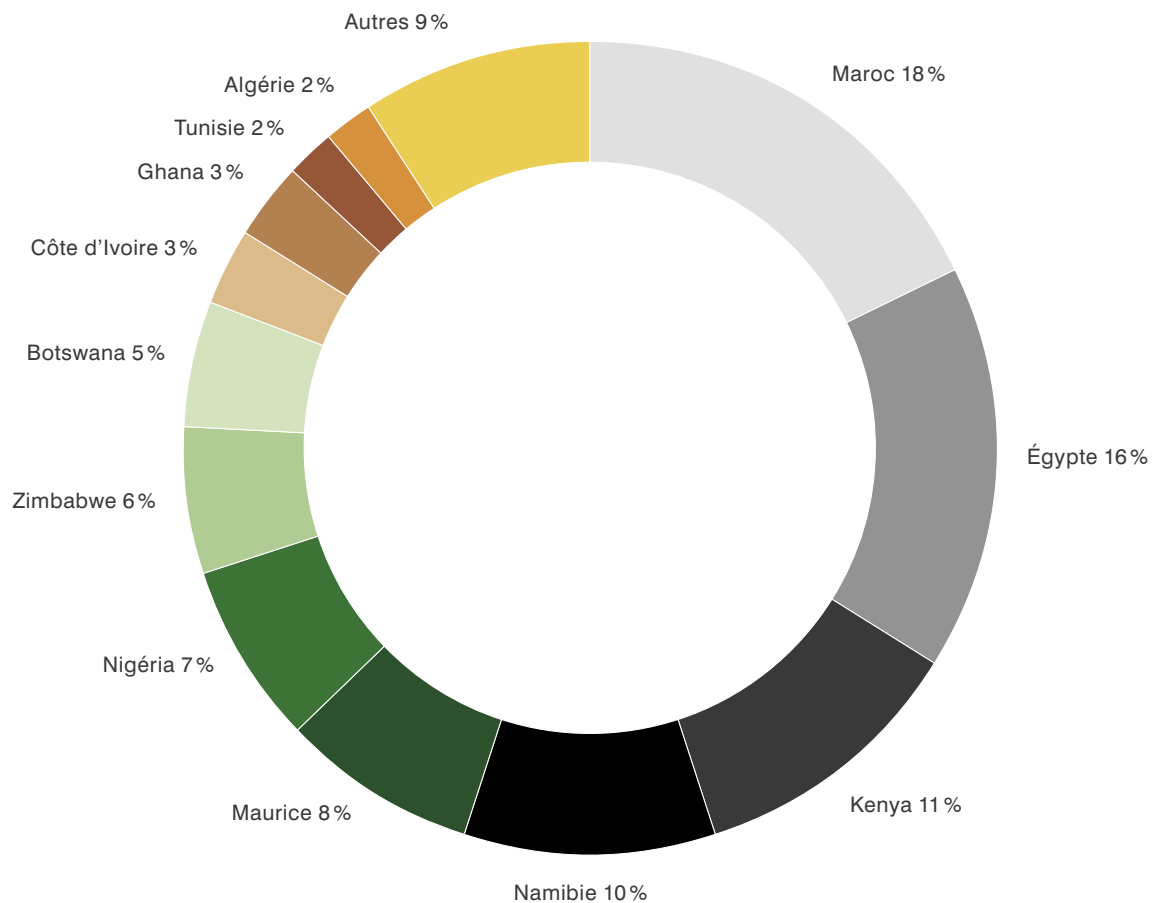
* De 2011 à 2015 : Afrique du Sud, Maroc, Kenya, Namibie et Zimbabwe ; de 2011 à 2014 : Botswana et Côte d'Ivoire ; de 2012 à 2015 : Égypte et Nigéria ; de 2012 à 2014 : Maurice

Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de recherche sigma de Swiss Re

À l'exception de l'Afrique du Sud, qui compte parmi les marchés vie les plus avancés du monde et représente environ 86 % des primes vie en Afrique, la plupart des autres marchés africains d'assurance-vie sont petits selon les

normes internationales. Hormis l'Afrique du Sud, seul le Maroc a généré un volume de primes d'assurance-vie supérieur à 1 milliard de dollars des États-Unis en 2015.

Graphique 6 : Répartition géographique des primes d'assurance-vie en Afrique en 2015 (hors Afrique du Sud)



Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de recherche sigma de Swiss Re

Développement très hétérogène du marché vie dans les pays africains à revenu intermédiaire

La plupart des marchés vie sont sous-développés dans les pays à faible revenu d'Afrique subsaharienne, mais ils sont en adéquation avec le développement économique général de ces États. Certains pays à revenu intermédiaire ont cependant enregistré un développement du marché vie supérieur aux attentes basées sur le PIB.

En 2015, le Kenya, le Ghana et la Côte d'Ivoire affichaient un PIB par habitant assez similaire (environ 1 300 dollars des États-Unis), mais les taux de pénétration de l'assurance-vie reflétaient une grande disparité entre ces trois pays : 1,1 % au Kenya contre seulement 0,7 % en Côte d'Ivoire et 0,5 % au Ghana. La libéralisation du secteur financier, au sein duquel

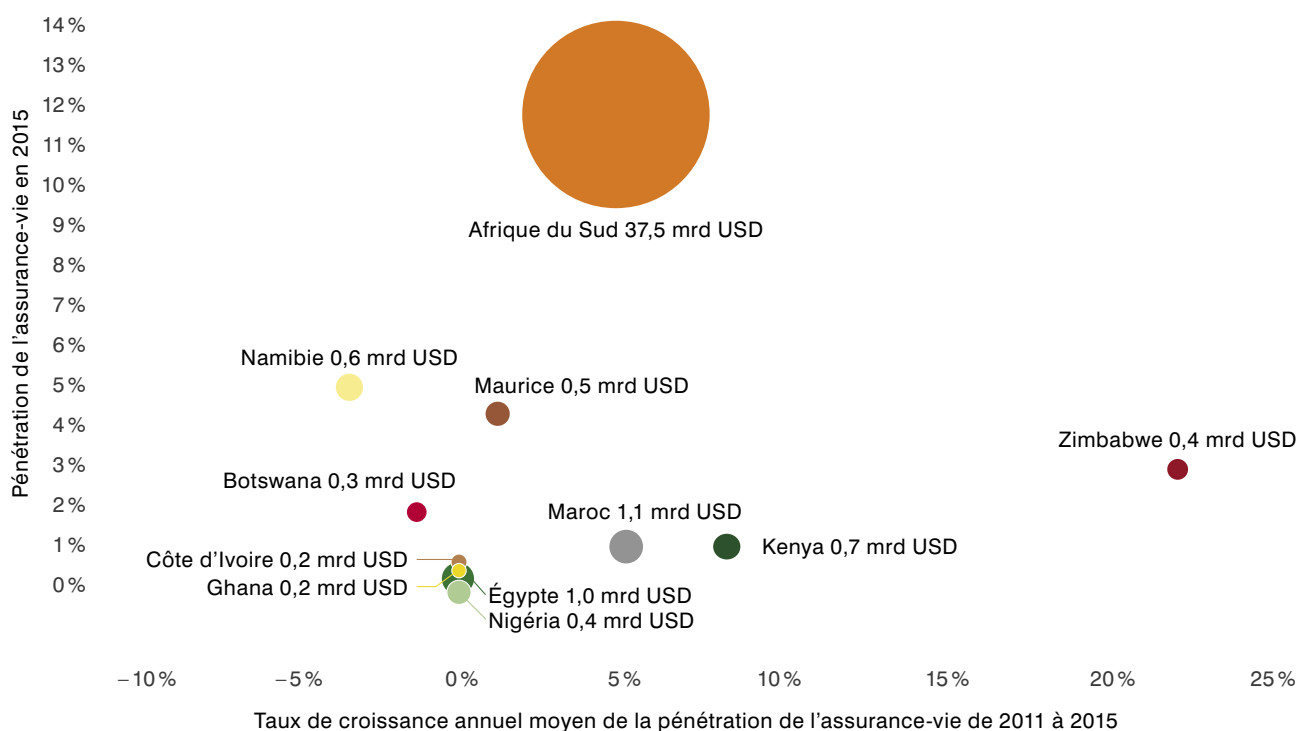
les sociétés étrangères jouent un rôle significatif, la réglementation financière robuste et l'accès élevé aux services financiers grâce à l'adoption généralisée de la banque en ligne, qui est aussi le principal canal de distribution des produits d'assurance-vie, sont autant de facteurs soutenant le développement favorable du marché vie au Kenya. En revanche, la faible capitalisation et la fragmentation du marché semblent avoir contribué à une progression du marché vie inférieure aux prévisions au Ghana.²

2 Overseas Development Institute (ODI), 2015 : Life Insurance Markets in Sub-Saharan Africa (marchés d'assurance-vie en Afrique subsaharienne)

Graphique 7 : Pénétration de l'assurance-vie en 2015 et taux de croissance annuels moyens correspondants de 2011 à 2015

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.



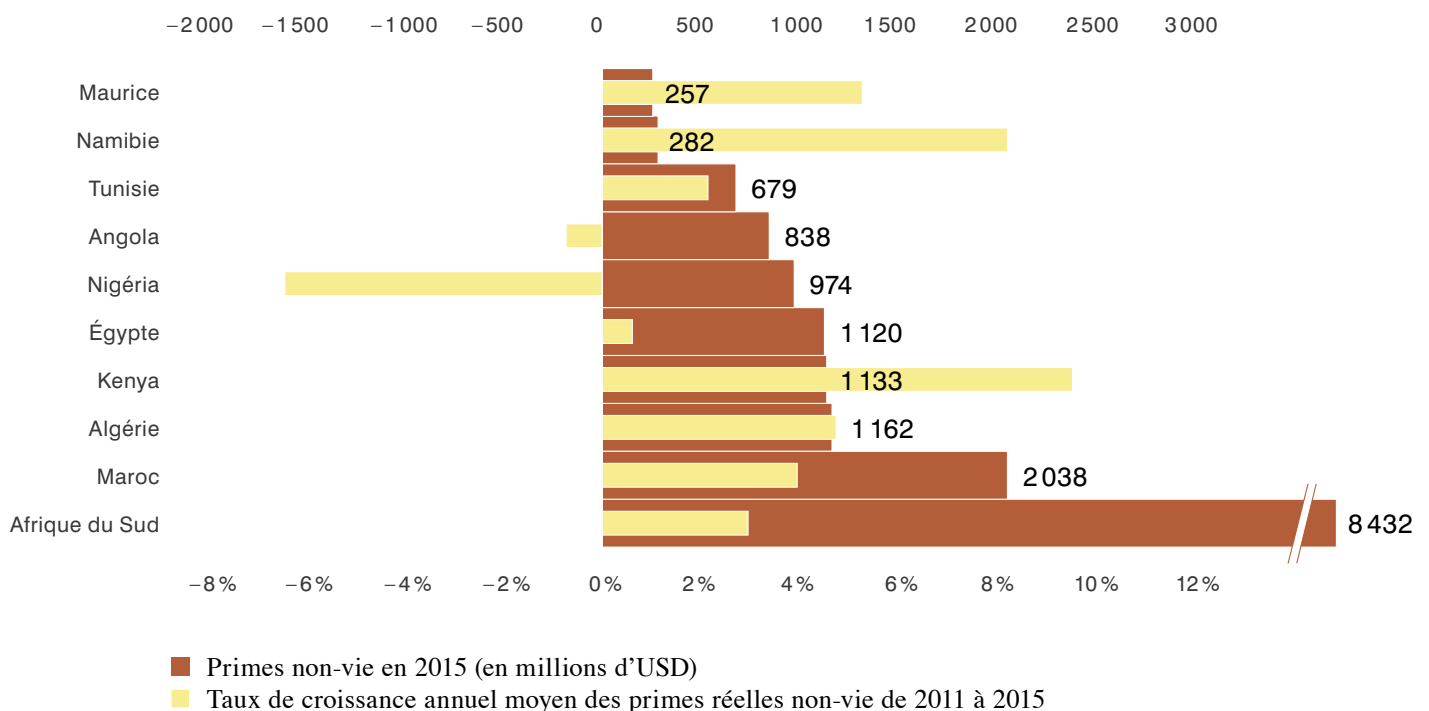
Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de recherche sigma de Swiss Re

Croissance élevée des marchés non-vie dans les pays importateurs de pétrole

Fort d'un taux de croissance réel de 1,3 %, le volume des primes d'assurance non-vie en Afrique totalisait 20,4 milliards de dollars des États-Unis en 2015. La progression des primes a ralenti sur de nombreux marchés africains d'assurance non-vie, en particulier dans les pays exportateurs de matières premières tels que le Nigéria, l'Angola et l'Égypte. Dans les pays importateurs de pétrole (p. ex. Kenya, Namibie et Maurice), la solide croissance économique

s'est traduite par un développement des primes non-vie. En Afrique du Sud, celui-ci a atteint 2,5 % en 2015 (contre 1,3 % en 2014) grâce au relèvement des tarifs, qui a permis de répercuter aux consommateurs l'évolution défavorable des sinistres. En 2015, le Kenya a enregistré le taux de croissance le plus élevé des primes réelles non-vie (5,2 %) parmi les dix principaux marchés non-vie en Afrique.

Graphique 8 : Primes non-vie en 2015 (en millions d'USD) et taux de croissance annuel moyen des primes réelles non-vie (corrige de l'inflation, en %), de 2011 à 2015*



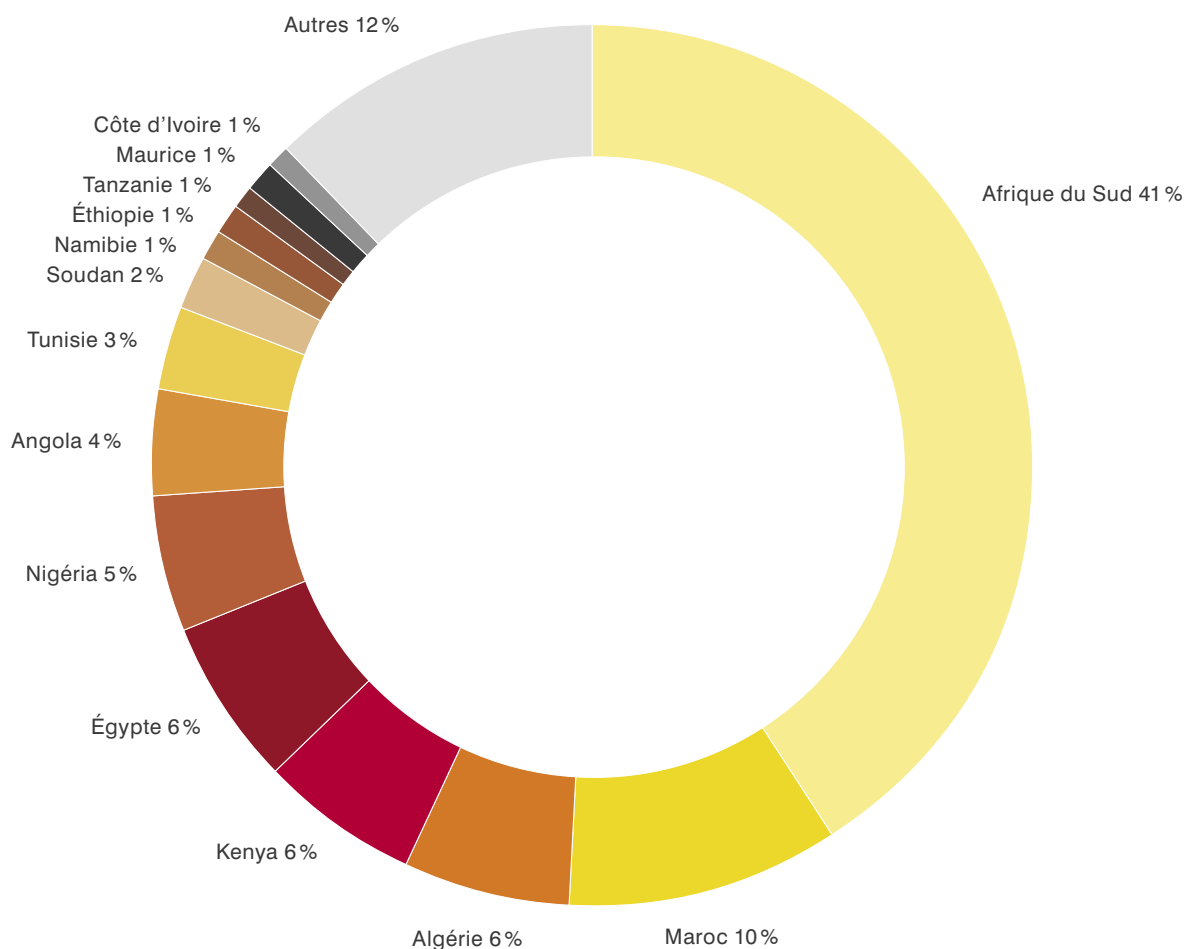
* De 2011 à 2015 : Afrique du Sud, Maroc, Algérie, Kenya, Égypte, Nigéria et Namibie ; de 2011 à 2014 : Tunisie et Maurice ; de 2011 à 2013 : Angola

Source : Dr. Schanz, Alms & Company, d'après des données de recherche sigma de Swiss Re

En Afrique du Sud, les primes non-vie totalisaient 8,4 milliards de dollars des États-Unis en 2015, soit 41 % du total des primes non-vie sur le continent africain. Les autres principaux marchés non-vie sont, en Afrique du Nord, le Maroc, l'Égypte et l'Algérie et, en Afrique subsaharienne, le Kenya, le Nigéria et l'Angola. De manière générale, la progression de l'assurance non-vie dans les pays subsahariens à revenu faible ou intermédiaire est alimentée par les branches entreprises (risques techniques, pétrole, gaz et industrie minière), alors que l'assurance automobile joue déjà un rôle majeur

sur les marchés nord-africains, où elle est fréquemment soutenue par l'application accrue de l'obligation de souscrire une assurance responsabilité civile automobile. Compte tenu du manque d'infrastructures adéquates dans la plupart des pays africains, les investissements publics réguliers dans ce domaine devraient bénéficier à l'assurance non-vie, et en particulier aux affaires dommages et risques techniques. Toutefois, de nombreux projets d'infrastructure sont actuellement gelés en Afrique à cause du faible prix des matières premières.

Graphique 9 : Répartition géographique des primes d'assurance non-vie en Afrique en 2015



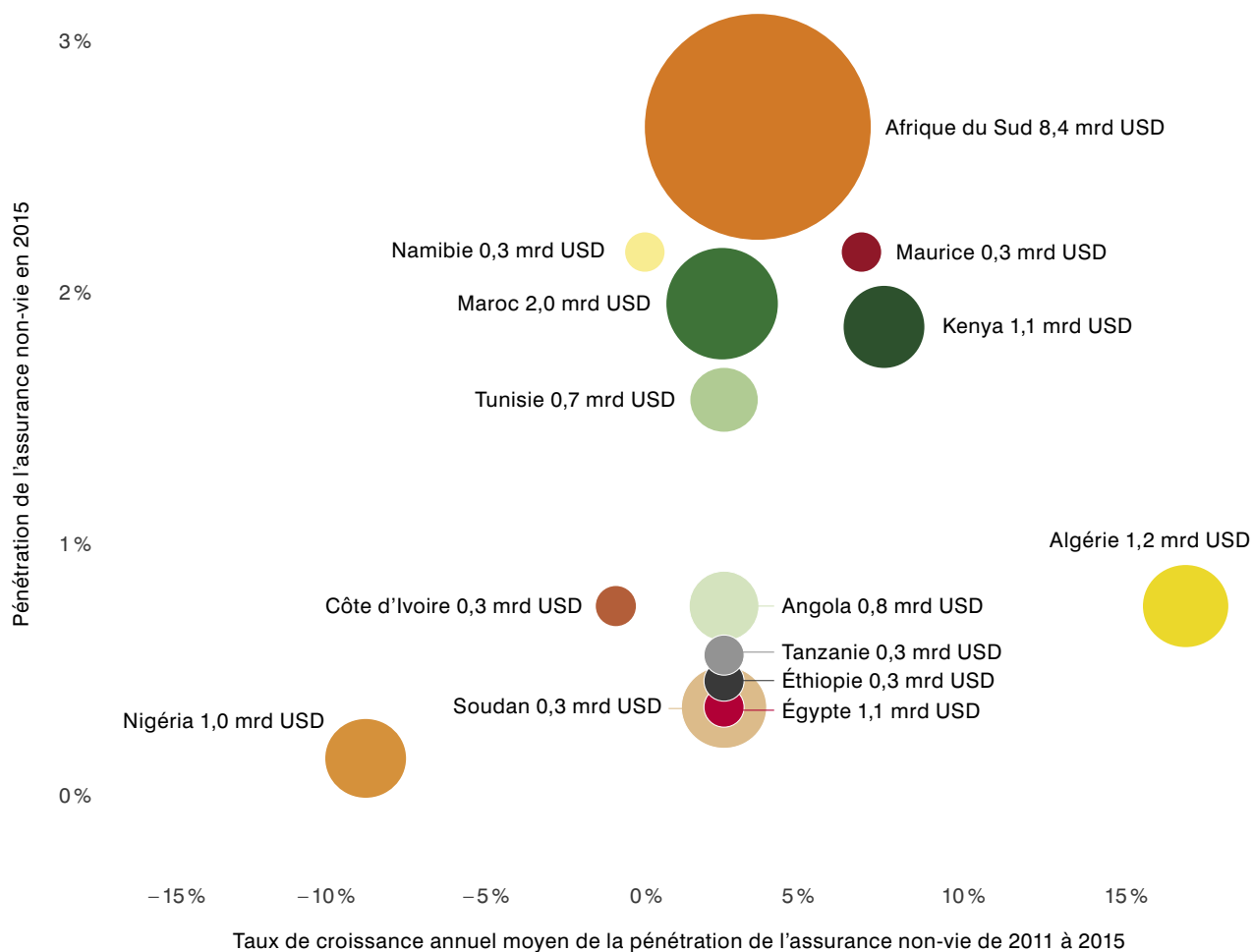
Taux de pénétration élevé de l'assurance non-vie au Kenya et au Maroc, mais extrêmement faible au Nigéria

Presque tous les pays africains présentent une pénétration de l'assurance non-vie inférieure à la moyenne mondiale de 2,7 %. Seule l'Afrique du Sud est sur un pied d'égalité. Le Kenya et le Maroc affichent un taux de pénétration non-vie supérieur aux attentes basées sur leur développement économique (respectivement 1,9 % et 2,0 %). Dans ces deux pays, des autorités de réglementation et de surveillance avancées et respectées encouragent le développement du marché de l'assurance. La croissance forte et prompt de la classe moyenne, l'urbanisation rapide et les grands projets d'infrastructure comme la ligne ferroviaire à écartement normal (Standard Gauge Railway) au Kenya ou la construction de quelque 1 126 km d'autoroute supplémentaires au Maroc pour 3 milliards de dollars des États-Unis ont également un impact positif en la matière.

En revanche, la pénétration de l'assurance non-vie est sensiblement plus faible au Nigéria malgré un vaste secteur industriel et l'abondance de matières premières. Elle s'inscrivait à 0,2 % à peine en 2015, soit l'un des taux les plus bas du monde. La grande méconnaissance de l'assurance et le manque de confiance sont considérés comme les principaux facteurs de cette piètre performance. De plus, les disparités régionales sont importantes : l'industrie est très concentrée autour de Lagos, au sud-ouest, alors que les assureurs ne sont guère représentés au nord du Nigéria en raison des défis inhérents à la distribution des produits dans les zones rurales. Le graphique 10 présente un aperçu de la taille (en dollars des États-Unis) et de la pénétration actuelle des marchés africains d'assurance non-vie ainsi que leur taux de croissance récent.

Graphique 10 : Pénétration de l'assurance non-vie en 2015 et taux de croissance annuels moyens correspondants de 2011 à 2015

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 recherche sigma de Swiss Re

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 continuent de bénéficier de leurs solides fondamentaux. Selon les cadres dirigeants interrogés, le marché a montré sa résilience lors du récent ralentissement économique en fournissant encore aux assureurs des opportunités de croissance, mais dans une moindre mesure. L'amélioration de la réglementation ainsi que la notoriété et la compréhension accrues des produits d'assurance parmi la population grandissante et toujours plus aisée d'Afrique ont contribué au renforcement général du marché.

La demande de couvertures d'assurance dans les branches tant particuliers qu'entreprises devrait rester élevée. Le continent a de nombreuses matières premières, et bien qu'il ait été touché par la chute brutale et soudaine de leurs prix au niveau international et par la dépréciation des monnaies locales, la plupart des économies devraient se redresser à mesure que ces prix et la demande mondiale repartent à la hausse. Les carences des infrastructures demeurent importantes et constituent un facteur supplémentaire du développement durable du marché sur le long terme.

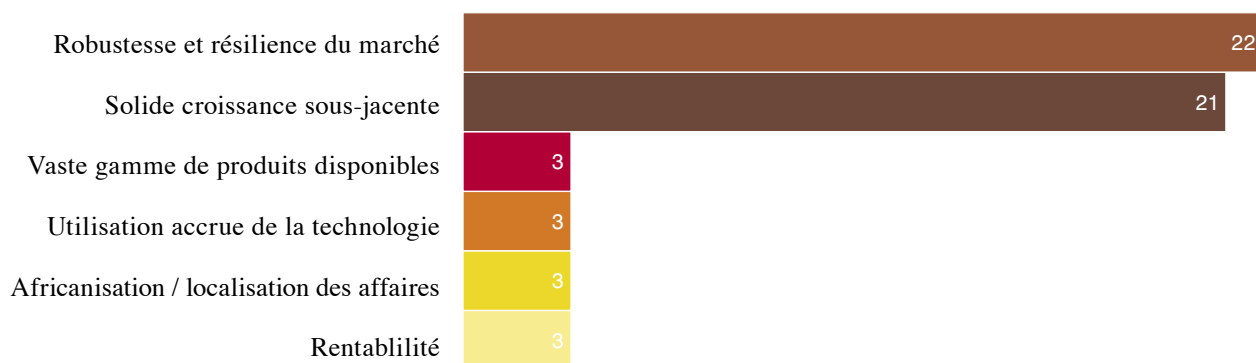
L'utilisation des nouvelles technologies, qui découle notamment du recours systématique aux téléphones portables en Afrique, et le lancement d'une vaste gamme de produits de micro-assurance ont permis de toucher une large frange de la population qui accédait peu aux produits d'assurance jusqu'à présent.

Ensemble, ces atouts devraient contribuer à améliorer la pénétration extrêmement basse de l'assurance en Afrique et fournir au secteur une base solide pour poursuivre son expansion en toute confiance.

«En utilisant systématiquement les données, les assureurs pourront offrir une expérience plus personnalisée aux consommateurs. Ils seront ainsi en mesure d'élaborer de nouveaux produits répondant aux besoins spécifiques des particuliers et d'émettre des recommandations judicieuses sur les risques, ce qui devrait accroître la satisfaction des clients et, au final, réduire les primes.»

Rudolph Humavindu, directeur général Réassurance, Namib Re, Namibie

Graphique 11 : Forces du marché (nombre de mentions du critère)



RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ – PERSPECTIVE GLOBALE : FORCES, FAIBLESSES, OPPORTUNITÉS ET MENACES CARACTÉRISANT LES MARCHÉS D'ASSURANCE AFRICAINS

La réglementation reste l'un des principaux points faibles des marchés d'assurance africains. Malgré les modifications en la matière, les cadres dirigeants du secteur de l'assurance s'inquiètent du manque d'harmonisation entre les juridictions, qui accroît les coûts liés au respect des normes. Des différences significatives persistent entre les marchés, ceux de la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (CIMA) étant les seuls à présenter une approche réglementaire cohérente. Certains assureurs craignent que les régulateurs ne choisissent un autre extrême et n'enferment le marché dans un carcan d'exigences plus strictes. Par ailleurs, de nombreux marchés disposent d'un cadre réglementaire, mais ne l'appliquent pas d'une manière systématique et prévisible.

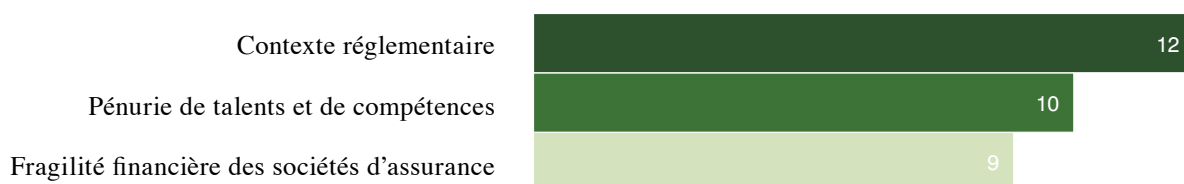
Comme en 2016, la pénurie de talents et de compétences constitue une autre faiblesse du marché, en dépit des différences régionales. Les marchés avec une population plus grande et plus aisée ont moins de mal à trouver des candidats adéquats pour exécuter des tâches générales d'assurance. En revanche, il est compliqué de recruter ou de fidéliser des actuaires ou des spécialistes en gestion des risques.

Enfin, les assureurs sont préoccupés, car certains de leurs pairs sont sous-capitalisés et n'ont pas la solidité financière requise pour supporter les conditions de marché actuelles (recrudescence des valeurs à risque et pression exercée sur les tarifs, les marges et les rendements des placements). Les régulateurs devront relever les exigences de solvabilité pour protéger les preneurs d'assurance des défaillances éventuelles qui saperaient profondément leur confiance dans la fiabilité du secteur.

«Ces prochaines années, nous tablons sur une concentration modeste du marché en Afrique, qui résultera des évolutions réglementaires comme le relèvement des exigences de fonds propres et de la volonté d'investir, forte et durable, des sociétés d'assurance africaines et non africaines.»

Shashi Ramdany, président directeur général, Reinsurance Solutions, Maurice

Graphique 12 : Faiblesses du marché (nombre de mentions du critère)



La pénétration extrêmement faible de l'assurance en Afrique est considérée comme sa principale opportunité de croissance à l'avenir. Cette opinion des personnes interrogées dans le cadre de l'étude de marché demeure inchangée par rapport à l'enquête de 2016. Le taux de pénétration mondial de l'assurance non-vie s'établissait à 2,7 % en 2015, alors qu'il n'était que de 0,2 % au Nigéria par exemple, qui est la plus grande économie et le pays le plus peuplé d'Afrique.

Le redressement de la demande de matières premières et la reprise des investissements publics devraient influencer positivement sur la pénétration de l'assurance en Afrique. De plus, le secteur de l'assurance doit répondre aux besoins d'une population jeune, croissante et mieux éduquée qui souhaite protéger ses biens récemment acquis.

Une gamme plus vaste de produits d'assurance, qui vont des couvertures agricoles à la micro-assurance en passant par de nouvelles offres pour la clientèle individuelle, est proposée en réponse à la demande grandissante dans les branches entreprises et particuliers. En outre,

la distribution des produits bénéficie fortement des nouvelles technologies, comme l'utilisation accrue des téléphones portables et des applications Internet, améliorant ainsi l'efficacité de manière significative et simplifiant l'accès à de nombreux clients vivant dans des régions reculées d'Afrique.

«La technologie aura un impact non négligeable sur la création de valeur dans l'assurance, et notamment sur l'acquisition des clients, la distribution des produits, la tarification, la gestion des risques et l'analyse prédictive. La révolution technologique nécessitera également une réinterprétation des risques classiques comme l'assurance automobile et une meilleure compréhension des risques émergents tels que les cyberrisques.»

Corneille Karekezi, président directeur général, Africa Re, Nigéria

Graphique 13 : Opportunités du marché (nombre de mentions du critère)

Faible pénétration	13
Élaboration de produits	10
Utilisation accrue de la technologie	10

Comme pour les faiblesses du marché, les personnes interrogées estiment que la réglementation menace potentiellement le développement du secteur. Les assureurs sont très préoccupés par la surréglementation. Les personnes interrogées attendent des régulateurs qu'ils contribuent au renforcement du marché afin d'instaurer un climat de confiance chez les preneurs d'assurance, tout en permettant aux assureurs d'élaborer et de diffuser les produits qui répondent le mieux aux besoins du marché. Certains craignent cependant que leur régulateur n'ait pas suffisamment l'esprit d'entreprise et mette en place un cadre rigide qui saperait les initiatives commerciales nouvelles ou innovantes. D'autres soulignent la montée du protectionnisme, qui protège certes les marchés, mais les empêche également d'être plus efficaces et plus compétitifs. Enfin, l'exécution de la législation reste une préoccupation au vu de la mise en œuvre incohérente des dispositions adéquates proposées.

L'Afrique n'est pas épargnée par les capacités excédentaires liées à la recherche de nouvelles opportunités de croissance. Des assureurs non africains importent sur le continent un volume considérable de capacités d'assurance. De plus, les assureurs locaux deviennent régionaux, et même si leurs activités demeurent strictement locales, ils essaient de croître sur le marché en conquérant de nouvelles branches ou de nouveaux segments. Par conséquent, les tarifs baissent et la discipline de souscription s'érode à mesure qu'un nombre croissant d'acteurs entendent développer sa part de marché. La concurrence accrue pourrait

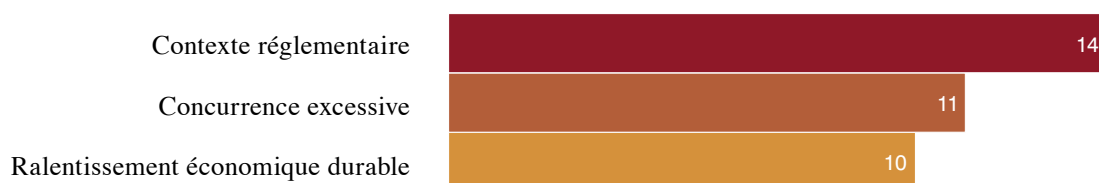
donc avoir l'effet inverse, c'est-à-dire affaiblir le marché au lieu de le renforcer, comme le soulignent certaines personnes interrogées. Les marges reculent, la sécurité vacille, alors que la confiance des consommateurs et la foi dans la réglementation déclinent.

Le scénario d'un ralentissement économique durable inquiète les assureurs africains, notamment car les récentes améliorations ne sont pas encore pérennes. Les économies du continent restent très exposées à des forces incontrôlables telles que la volatilité des prix des matières premières ou les fluctuations monétaires. Le négoce entre les pays africains n'est pas encore aussi développé que celui avec d'autres continents. Bien que plusieurs cadres dirigeants interrogés considèrent une accélération du marché presque certaine, un ralentissement économique prolongé pourrait annihiler cette opportunité.

«Nous devons garder à l'esprit que notre secteur reste fragile et qu'il pourrait dévisser en raison de certaines pratiques actuelles liées à la vive concurrence. Outre le cadre réglementaire instauré et développé par les législateurs dans les différents marchés d'assurance africains, nous devons encourager la création d'une autorégulation parmi les acteurs du secteur. Celle-ci pourrait se traduire par l'application diligente d'un code de conduite qui définirait les pratiques menaçant l'existence du secteur à long terme et qui contribuerait à les abolir.»

Bayo Folayan, directeur général, National Insurance Corporation, Ouganda

Graphique 14 : Menaces pour le marché (nombre de mentions du critère)



2. Perspectives générales du marché de l'assurance

Les tarifs sont sous pression en raison de l'âpre concurrence entre les assureurs. De nouveaux acteurs arrivent sur le marché, impatientes de se créer une niche. La pression sur les prix est davantage marquée dans les branches entreprises que dans les branches particuliers. Les barrières à l'entrée sont censées y être plus basses et les consommateurs sont mieux informés en matière d'assurance, opportunistes et avides d'obtenir les meilleurs tarifs. Les courtiers sont plus puissants que dans les branches particuliers ; ils représentent plus de 80 % des affaires sur certains marchés et sont dès lors en mesure de fixer les prix pour leurs clients.

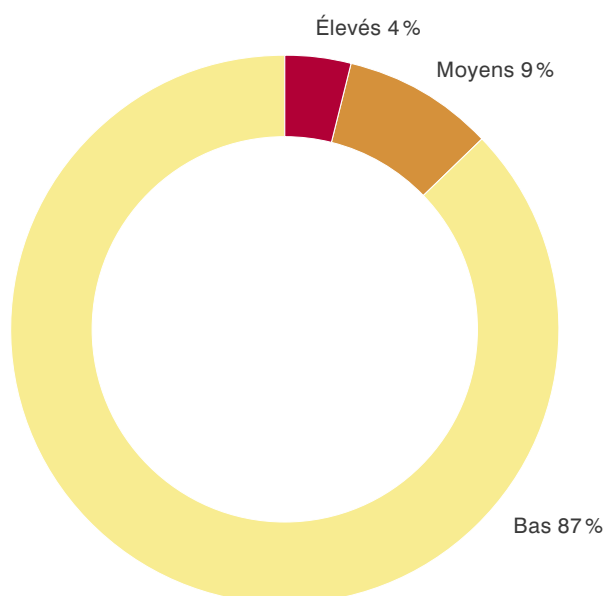
Par rapport à l'étude de 2016, plus de personnes interrogées pensent que les tarifs sont bas (87 % en 2017 contre 70 % en 2016). De même, les attentes liées à une hausse des tarifs sur les douze prochains mois sont plus faibles que lors de la précédente enquête (5 % en 2017 ; 24 % en 2016).

«En Afrique, les assureurs directs exerçant dans les branches entreprises répondent relativement bien aux demandes du marché, alors que dans les branches particuliers, ils tendent à proposer des produits trop chers, trop complexes et ne satisfaisant pas les exigences des consommateurs. De plus, les canaux de distribution classiques sont souvent inadaptés pour accéder aux consommateurs africains. Nous espérons assister à des innovations révolutionnaires qui permettront de surmonter ces difficultés, comme dans les marchés émergents d'Asie.»

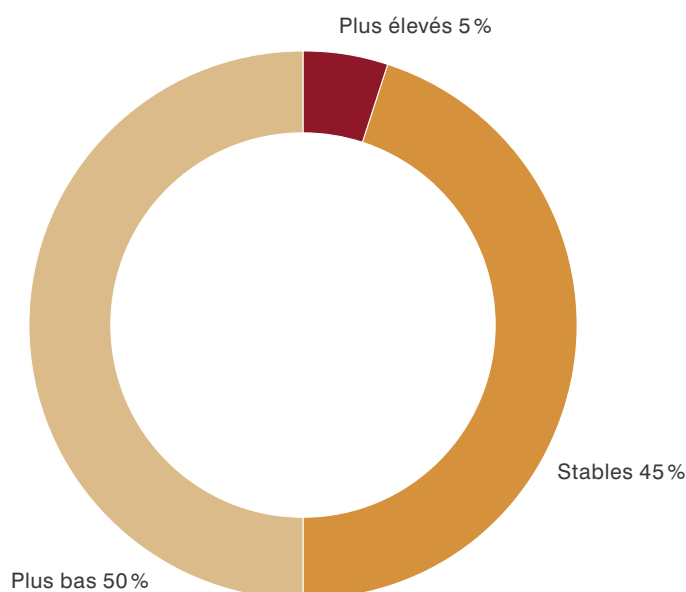
Lukas Mueller, responsable Afrique du Nord et Afrique subsaharienne, Swiss Re, Suisse

Tarifs d'assurance dans les branches entreprises

Graphique 15 : Tarifs d'assurance dans les branches entreprises
Niveau actuel par rapport aux trois dernières années



Graphique 16 : Tarifs d'assurance dans les branches entreprises
Perspectives pour les douze prochains mois

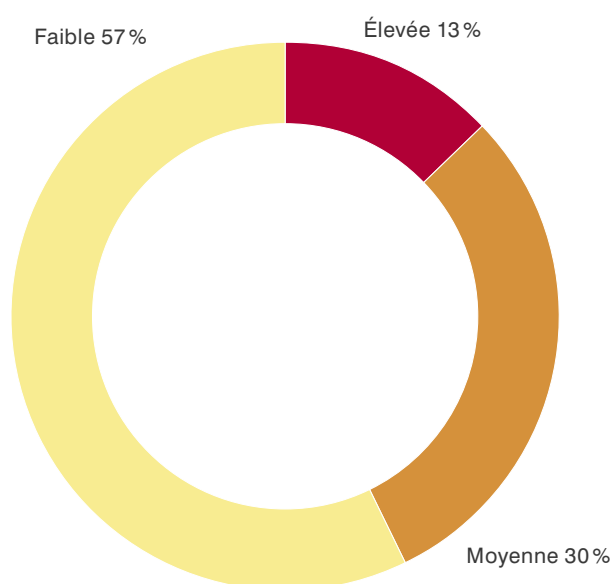


De manière générale, la rentabilité des branches entreprises en Afrique est meilleure que ce que l'on pourrait penser au vu de la pression exercée sur les tarifs. Malgré l'érosion des marges, les activités continuent de bénéficier de la tarification initiale des risques. Toutefois, la baisse des tarifs, la hausse de l'inflation et la progression des charges de sinistres, cette dernière étant souvent due à la dévaluation des monnaies locales par rapport au dollar des États-Unis, diminuent cette rentabilité.

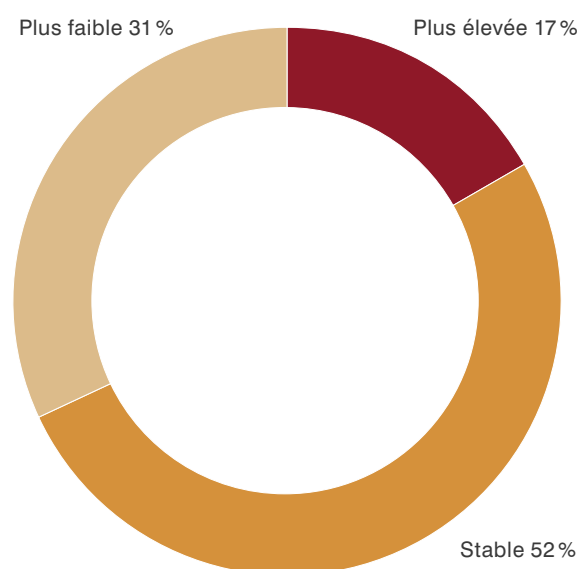
Les perspectives dépendent fortement de deux hypothèses : étant donné le nombre décroissant d'acteurs capables de maintenir le niveau actuel des marges, les assureurs appliqueront une politique de souscription plus stricte ou quitteront le marché. Cela aurait un effet positif sur la tarification. De plus, certaines personnes interrogées estiment que la pression sur les prix faiblira à mesure que l'économie se redressera, entraînant par la même occasion une amélioration des marges.

Les tarifs ont encore baissé par rapport à l'étude de 2016 : 19 % des personnes interrogées considéraient alors que les prix étaient élevés, contre seulement 13 % dans la présente étude de marché. Dès lors, les perspectives sont également plus modestes : en 2016, 30 % des cadres dirigeants participants tablaient sur une hausse de la rentabilité dans les douze prochains mois ; ils ne sont plus que 17 % en 2017.

Graphique 17 : Rentabilité des branches entreprises
Niveau actuel par rapport aux cinq dernières années



Graphique 18 : Rentabilité des branches entreprises
Perspectives pour les douze prochains mois



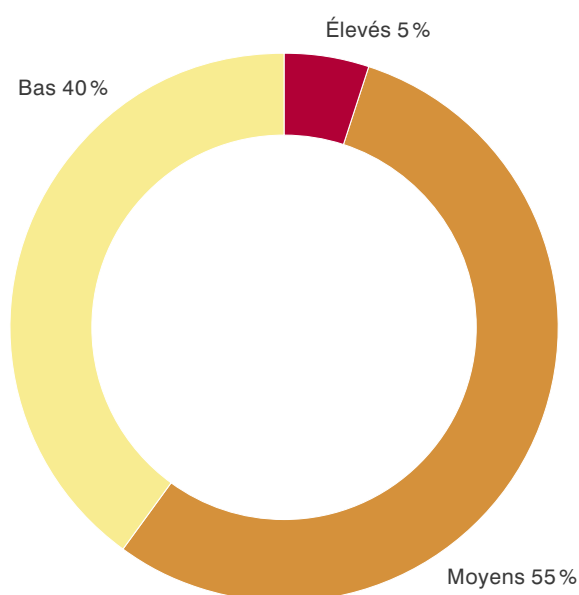
Les tarifs sont fixés plus facilement dans les branches particuliers que dans les branches entreprises, car la pression sur les prix y est considérée comme moins prononcée. Selon les personnes interrogées, les marchés sont moins accessibles à cause d'une distribution plus complexe, d'autant que les infrastructures font souvent défaut dans les régions reculées d'Afrique. De plus, les preneurs d'assurance ne souscrivent pas de manière aussi opportuniste que les entreprises et ils semblent être plus fidèles à leur assureur. Il convient également de souligner que la structure du marché est différente. Les assureurs conservent une plus large part de leur volume d'affaires. Les cessions sont dès lors plus faibles pour les assurances de particuliers moins volatiles, tout comme la pression exercée par les courtiers, qui se concentrent principalement sur les affaires entreprises. Les assureurs ont «davantage à perdre» dans les branches particuliers et ont donc tendance à mieux contrôler toute la chaîne de création de

valeur. Les risques sont mieux tarifés et les taux de sinistres sont sensiblement plus faibles que dans les branches entreprises. Les perspectives sont également plus favorables, car les assurances de particuliers sont moins volatiles et moins exposées à la pression concurrentielle.

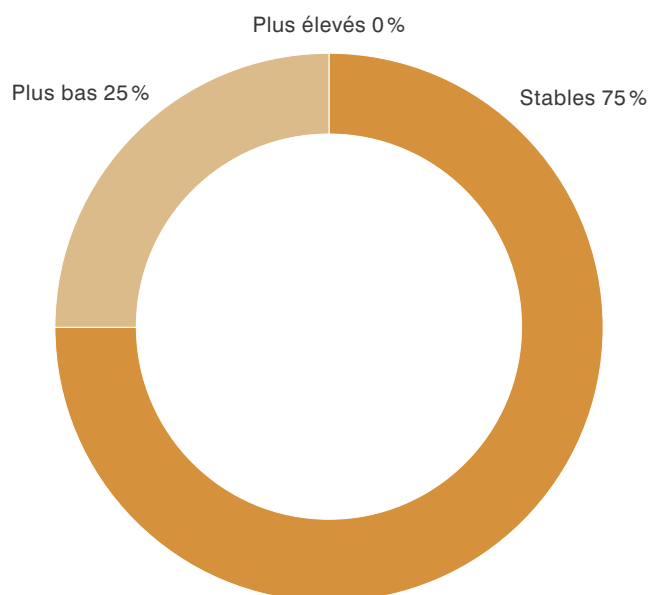
Les tarifs des branches particuliers en Afrique bénéficient d'une opinion plus positive en 2017 qu'en 2016. Cette année, ils sont considérés comme moyens par 55 % des personnes interrogées, alors que seuls 26 % étaient de cet avis l'an dernier, les 74 % restants estimant qu'ils étaient faibles ou très faibles. De même, 15 % des cadres dirigeants interrogés en 2016 s'attendaient à une hausse des tarifs. Ce n'est plus le cas en 2017, car de nouveaux tarifs d'assurance automobile ont été mis en place dans l'intervalle sur certains marchés et leur application est systématiquement contrôlée. En outre, les régulateurs veillent à une mise en œuvre plus stricte de l'assurance automobile obligatoire.

Tarifs d'assurance dans les branches particuliers

Graphique 19 : Tarifs d'assurance dans les branches particuliers
Niveau actuel par rapport aux cinq dernières années



Graphique 20 : Tarifs d'assurance dans les branches particuliers
Perspectives pour les douze prochains mois



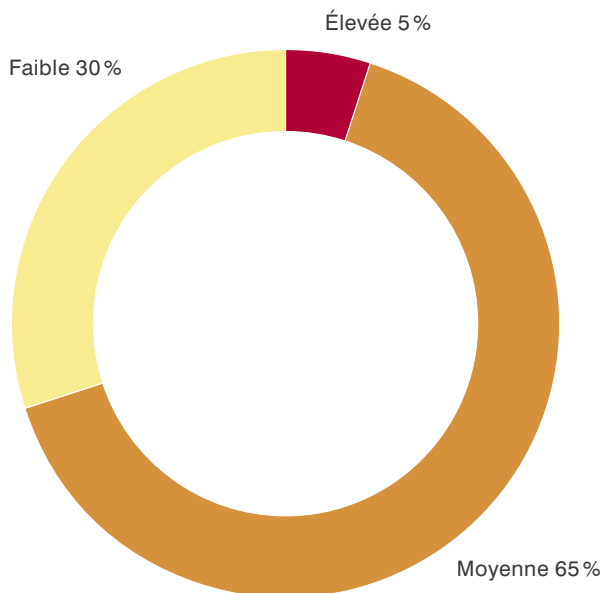
La rentabilité des branches particuliers est jugée plus positivement en 2017 qu'en 2016. Selon les personnes interrogées, la pression concurrentielle est moins prononcée que dans les branches entreprises. Les assureurs exercent un plus grand contrôle sur l'ensemble de la chaîne de création de valeur de leurs branches et peuvent dès lors conserver une marge plus élevée. De plus, les taux de sinistres plus faibles et moins volatils sont présentés comme un autre facteur de rentabilité, cette dernière étant toutefois considérée comme moyenne par 65 % des personnes interrogées. Par contre, l'inflation,

en particulier celle des sinistres, et la morosité générale de l'économie, qui relègue l'assurance au bas de la liste d'achats des consommateurs, affectent négativement la rentabilité.

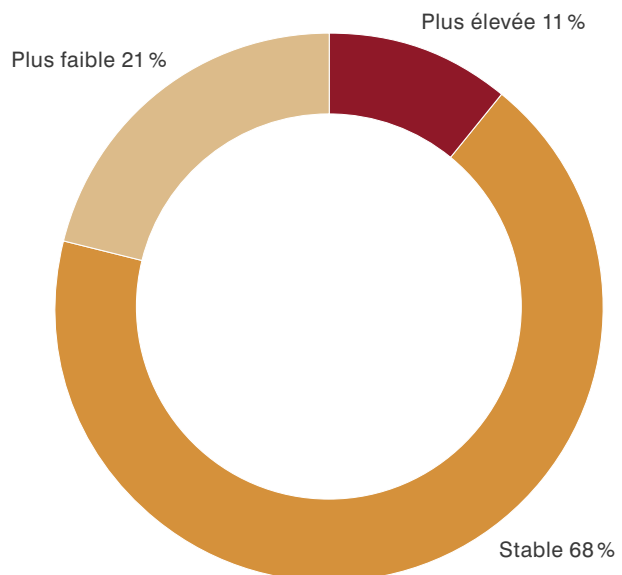
Pour les douze prochains mois, 68 % des cadres dirigeants interrogés pensent que la rentabilité des branches particuliers restera stable, mais 21 % tablent sur une nouvelle baisse. Ce dernier pourcentage est cependant nettement inférieur aux 37 % qui prévoyaient un recul de la rentabilité en 2016. Cette évaluation plus favorable pourrait indiquer que les bénéfices repartent déjà à la hausse.

Rentabilité des branches particuliers

Graphique 21 : Rentabilité des branches particuliers
Niveau actuel par rapport aux cinq dernières années



Graphique 22 : Rentabilité des branches particuliers
Perspectives pour les douze prochains mois



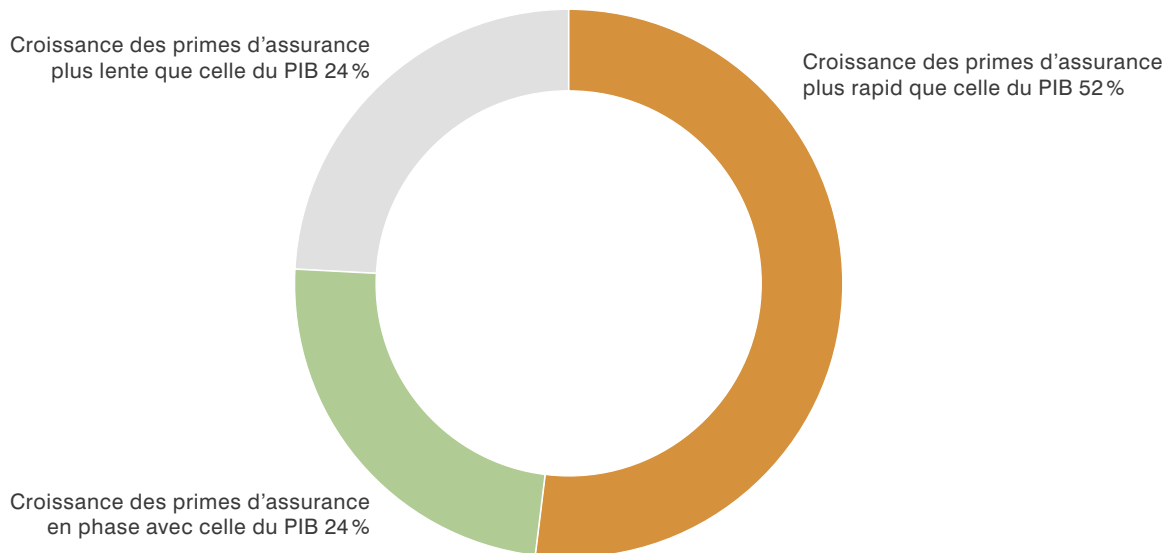
Concernant la croissance, les cadres dirigeants interrogés sont modérément optimistes par rapport à l'étude de 2016 : 52 % pensent que les primes progresseront plus rapidement que le PIB, contre 48 % un an auparavant. La croissance des primes est alimentée par la faible pénétration de l'assurance associée aux solides fondamentaux et par la reprise économique attendue ces douze prochains mois. Même si la pression sur les tarifs se maintiendra, la souscription d'assurances dans les branches entreprises et particuliers devrait dépasser la progression du PIB.

«Le marché algérien des assurances n'a toujours pas exploité pleinement son potentiel. Bon nombre de risques qui sont assurables demeurent non couverts. Afin de booster le taux de pénétration de l'assurance, les acteurs du marché doivent sensibiliser davantage la clientèle par des actions de communication plus soutenues et un effort d'innovation palpable. Les assureurs doivent aussi continuer à développer et étendre leur réseau de distribution pour plus de proximité avec la clientèle et une meilleure prise en charge des assurés.»

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

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

Graphique 23 : Perspectives générales de croissance



3. Perspectives des différentes branches

Comme en 2016, les assurances vie, automobile et risques techniques pour les particuliers ont affiché la croissance la plus rapide en Afrique, reflétant les principales sources de la demande sur le continent. La vie collective et la vie individuelle sont toutes deux intéressantes en termes de croissance et de rentabilité, même si la couverture décès semble être le produit le plus recherché auprès des assureurs-vie. Outre l'expansion de la classe moyenne en Afrique, qui constitue le principal moteur de la demande d'assurance-vie, ce segment bénéficie de la progression des microcrédits, car les polices d'assurance-vie représentent souvent une condition préalable à l'obtention d'un prêt.

L'assurance automobile progresse, car elle est obligatoire dans de nombreux marchés africains et cette obligation est appliquée plus systématiquement. En Zambie par exemple, où cette couverture est nécessaire depuis 2013, les autorités de réglementation en matière de transports et d'assurance ont récemment décidé qu'un autocollant placé sur les véhicules devait attester la conclusion d'une assurance ; cela a conduit à une hausse spectaculaire des souscriptions.

Comme l'année dernière, l'assurance des risques techniques continue de refléter la recherche acharnée de matières premières dans certains pays africains et la mise en place des

infrastructures dans les économies émergentes du continent. Toutefois, comme l'on pouvait s'y attendre, cette assurance fait également partie des segments à la croissance la plus lente, puisque ces mêmes segments, qui étaient des moteurs de la croissance par le passé, se sont retrouvés au point mort dans d'autres pays lorsque les prix des matières premières ont commencé à fléchir en 2015.

«Les consommateurs nigériens ne connaissent pas encore suffisamment les services financiers. La faiblesse et le sous-développement du marché du crédit à la consommation constituent le principal obstacle à une meilleure pénétration de l'assurance. Au Nigéria, 90 % des véhicules en circulation sont entièrement payés, ce qui contraste fortement avec la plupart des marchés matures. Si les consommateurs recourent au leasing ou au crédit pour financer l'achat de biens, le taux de pénétration de l'assurance augmentera automatiquement.»

Wole Oshin, directeur général/président directeur général, Custodian and Allied Insurance, Nigéria

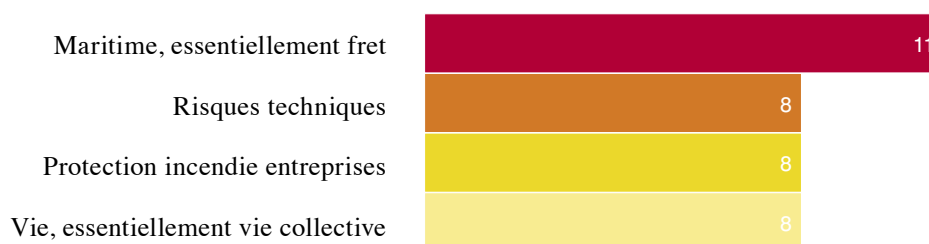
Graphique 24 : Branches d'assurance affichant la croissance la plus rapide (nombre de mentions de la branche)



De la même façon, les assurances entreprises telles que le fret maritime, la protection incendie ou la vie collective ont souffert du brusque ralentissement qui a principalement affecté les économies africaines très dépendantes des revenus des matières premières. Même si la responsabilité civile ne figure plus dans la présente liste, les branches d'assurance affichant la croissance la plus lente en 2017 occupaient déjà le haut du classement en 2016.

Pourtant, les grands risques commerciaux, qui nécessitent les capacités les plus avancées en raison de leur taille ou de leur complexité, sont les plus difficiles à placer et demeurent dès lors les branches d'assurance les plus rentables. En 2016, l'assurance d'amortissement faisait partie de ces dernières, tandis que l'assurance maritime a gagné plusieurs places au classement 2017.

Graphique 25 : Branches d'assurance affichant la croissance la plus lente (nombre de mentions de la branche)



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



Les assurances automobile et santé sont en tête de liste parmi les branches les moins rentables en raison de leur nature concurrentielle et de leur grande sensibilité au prix. Même dans les marchés où les tarifs de la couverture automobile sont fixés par le régulateur, les prix et la rentabilité sont au plus bas, car les gouvernements renoncent souvent, lors d'une conjoncture très difficile, à augmenter les tarifs d'un produit essentiel pour ne pas contrarier les consommateurs. De plus, la rentabilité de l'assurance automobile pâtit de la hausse des charges de sinistres dans les marchés particulièrement concernés par les dévaluations monétaires, les primes étant collectées dans la monnaie locale alors que les véhicules et les pièces détachées sont importés et réglés en devises.

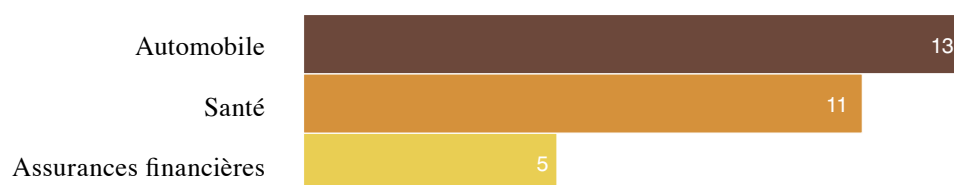
Malgré sa croissance rapide, la couverture médicale n'en est qu'à ses balbutiements dans de nombreux marchés africains. Dès lors, les prétentions sont souvent difficiles à évaluer et

les collusions entre les hôpitaux et les patients tendent à affecter davantage la rentabilité. Cette dernière est également faible dans les assurances financières, car la fraude pèse sur la fréquence des pertes de la branche.

«Une forte volonté politique et le soutien actif des gouvernements sont nécessaires pour promouvoir le secteur de l'assurance en Afrique. La mise en œuvre des couvertures d'assurance obligatoires doit être plus stricte et de nouvelles réglementations, par exemple dans les domaines de la bancassurance et de la micro-assurance, devraient être adoptées le plus tôt possible.»

David Kuria, directeur général, UAP Old Mutual, Ouganda

Graphique 27 : Branches d'assurance les moins rentables (nombre de mentions de la branche)



4. Principaux défis du marché de l'assurance africain

L'adéquation des dispositions concernant l'assurance a progressé d'environ dix points de pourcentage, passant de 35 % en 2016 à 46 % en 2017. La réglementation s'améliore donc de manière générale. Pourtant, bien que certains marchés aient adopté des exigences de fonds propres fondées sur les risques, de nombreux cadres dirigeants s'inquiètent davantage de l'application effective de la réglementation que de son niveau.

Beaucoup de cadres dirigeants interrogés reconnaissent que les autorités de leur pays respectif ont pris des mesures importantes pour améliorer la législation. L'exécution des dispositions réglementaires et des directives est cependant considérée comme faible. Les mécanismes de contrôle font défaut, les sanctions en cas d'abus sont inefficaces et les régulateurs n'ont souvent pas les effectifs et les compétences nécessaires à la mise en œuvre adéquate de leurs directives. De la même façon, les exigences minimales de fonds propres et les dispositions obligatoires sont appliquées de manière incohérente. Le manque d'harmonisation des législations demeure un autre problème majeur

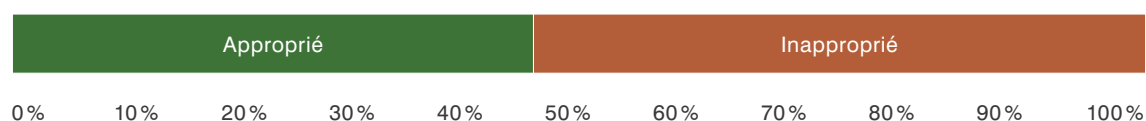
et complique les opérations transfrontalières des assureurs régionales.

La surréglementation est une autre préoccupation. Même si le protectionnisme accru est surtout critiqué par les grands assureurs supranationaux, les petits acteurs exigent eux aussi une approche réglementaire davantage basée sur des principes et non sur des règles. Les directives devraient donc viser à simplifier le développement des affaires et la sécurité du marché plutôt qu'à les limiter.

«La gestion déficiente des dettes est un problème majeur du marché de l'assurance en Zambie. Les assureurs ne perçoivent pas systématiquement les primes pour les risques souscrits. Selon de récentes projections, environ 50 % des primes ne sont pas collectées en Zambie. Au Malawi et au Kenya, les régulateurs ont déjà pris des mesures pour remédier à ce problème. J'espère que le régulateur zambien finira par imposer au marché la perception immédiate des primes.»

Moses Siame, directeur général, Professional Insurance Corporation, Zambie

Graphique 28 : Niveau de réglementation du marché de l'assurance



La protection contre les catastrophes naturelles reste inadéquate en Afrique. Dans l'étude de 2017, seuls 30 % des personnes interrogées pensent que cette couverture est suffisamment souscrite, alors qu'elles étaient 35 % en 2016. Les avis dépendent fortement du profil de risque des marchés dans lesquels un assureur est actif. Parmi ceux qui considèrent la conclusion appropriée, beaucoup exercent leurs activités dans des pays où le risque perçu de catastrophes naturelles est relativement faible.

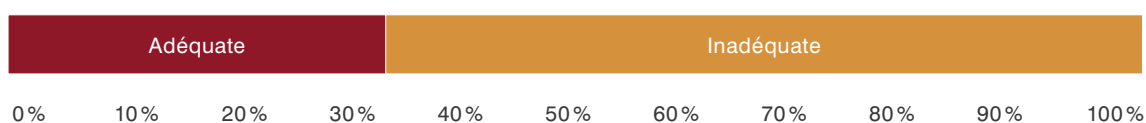
La sensibilisation déficiente au risque actuel représente le principal défi de l'assurance contre les catastrophes naturelles. Hormis la sécheresse ou les inondations, le continent a connu peu de grandes catastrophes naturelles ces dernières années. Selon de nombreux assureurs, cela tend à renforcer l'idée que le risque est faible ; la demande des acheteurs potentiels est donc basse elle aussi. Les assureurs s'efforcent par conséquent de réaliser un volume d'affaires significatif pour un risque peu fréquent mais très grave, dont la couverture est considérée comme onéreuse.

Certains assureurs suggèrent que l'assurance contre les catastrophes naturelles soit obligatoire dans un nombre croissant de pays africains, mais les régulateurs ou les législateurs sous-estiment souvent, voire minimisent l'exposition ou la vulnérabilité, en partie parce que les données et les modèles permettant d'évaluer le risque ne sont pas disponibles.

«La protection contre les catastrophes naturelles est inadéquate dans de nombreux marchés africains. Du côté de l'offre, les assureurs n'ont pas encore réussi à présenter correctement les atouts de cette couverture et à proposer des produits rentables. Du côté de la demande, les clients ignorent souvent qu'ils sont exposés et vulnérables à ce risque.»

Steven Oluoch, président directeur général, ICEA Lion General Insurance, Kenya

Graphique 29 : Protection contre les catastrophes naturelles



De la même façon, la protection contre les risques politiques est inadéquate pour 70 % des personnes interrogées, un pourcentage en hausse depuis 2016 (65 %). Ici aussi, la faible couverture est liée à un manque de visibilité. Celui-ci pourrait découler d'une stabilité politique perçue comme plus grande en Afrique subsaharienne, mais il reflète aussi l'attitude des preneurs d'assurance, habitués à vivre dans l'instabilité politique et l'incertitude. Les polices sont souvent considérées comme chères pour un risque difficile à évaluer et à modéliser.

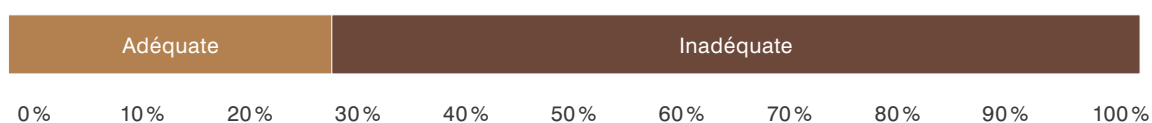
Les expositions sont potentiellement élevées, mais les acquéreurs manquent et le risque tend à être sous-estimé. Les clients recherchent souvent une couverture avant des élections, lorsque des conflits éventuels pourraient survenir. Du côté de l'offre, les compétences de souscription et le savoir-faire en matière de produits sont rares. Il n'est donc pas étonnant que peu d'assureurs couvrent ce type de risques. Les consommateurs qui souscrivent une protection contre le terrorisme, les grèves, les émeutes et les troubles civils habitent principalement

en Afrique du Nord. En Afrique de l'Est par exemple, un seul assureur propose une assurance des risques politiques. Ce sont surtout de grandes multinationales qui acquièrent cette protection, mais elles le font souvent hors de l'Afrique.

«Nous observons surtout hors de l'Afrique du Sud une demande croissante de couverture des risques politiques. Celle-ci est proposée par des réassureurs ayant une propension aux risques accrue pour ce type d'affaires.»

Natalie van de Coolwijk, présidente directrice générale, Willis Re, Afrique du Sud

Graphique 30 : Protection contre les risques politiques



L'accès aux compétences techniques locales reste un problème pour la plupart des assureurs en Afrique. Seuls 30 % des cadres dirigeants interrogés estiment que les compétences et les talents locaux sont disponibles en quantité suffisante ; cette part n'a pas changé depuis l'étude de 2016. Il est presque impossible de trouver du personnel expérimenté dans les petits marchés, alors que l'accès à des spécialistes tels que les actuaires est possible dans les pays plus peuplés comme le Nigéria, le Maroc ou le Kenya, même s'il représente un défi. Seule exception, l'Afrique du Sud n'a aucune difficulté à attirer un nombre suffisant de talents nationaux, car c'est un marché mature.

Plusieurs raisons expliquent la pénurie de compétences locales parmi les assureurs africains. Certaines personnes interrogées soulignent que l'assurance demeure victime de son image, alors que le secteur bancaire séduit la plupart des jeunes talents. Par ailleurs, les universités ne forment pas assez de diplômés susceptibles de travailler dans l'assurance, et les assureurs investissent également trop peu pour constituer et fidéliser des talents. La dépendance vis-à-vis des expatriés reste donc élevée, du moins pour les fonctions de spécialistes.

Pour nombre de personnes interrogées, la pénurie de talents engendre une lacune stratégique. Les compétences et l'expertise étant insuffisantes, les ressources manquent

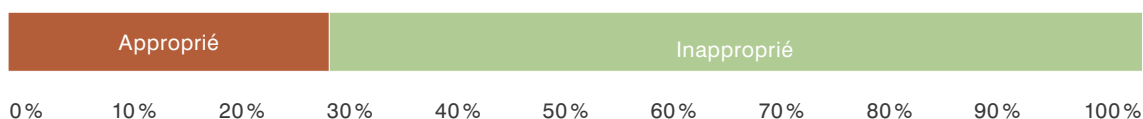
pour élaborer et commercialiser des produits innovants ou, du moins, appropriés. Les capitaux et les efforts se concentrent dès lors sur les solutions d'assurance grand public, accentuant ainsi la concurrence déjà vive dans ces segments.

La situation actuelle pourrait même s'aggraver, car les personnes interrogées prévoient un changement de génération dans le secteur africain de l'assurance. La plupart des assureurs présents sur le marché ont été créés il y a 30 ou 40 ans en tant qu'entreprises publiques avant d'être privatisés par la suite. Or cette génération de fondateurs ayant réalisé la transition partira prochainement à la retraite et peu de collaborateurs aussi expérimentés sont susceptibles de prendre la relève.

«Le nombre insuffisant d'actuaires qualifiés est l'un des défis de notre marché. Notre pays ne compte qu'une petite dizaine d'actuaires auprès des sociétés d'assurance ou du régulateur. La quantité de produits disponibles ou commercialisés est donc inférieure à ce que l'on pourrait attendre d'un marché aussi grand que le Nigéria. Les assureurs privilégient les risques commerciaux habituels, où l'on observe une surcapacité et une forte concurrence, alors que les innovations ou les solutions concernant les risques plus complexes sont rares.»

Ganiyu Musa, directeur général du groupe/président directeur général, Cornerstone Insurance, Nigéria

Graphique 31 : Niveau des compétences techniques locales



Pour 42 % des cadres dirigeants interrogés, soit une hausse de 3 points de pourcentage par rapport à 2016, le secteur de l'assurance en Afrique poursuivra vraisemblablement sa concentration. Seuls 8 % pensent que le marché se fragmentera davantage (2016 : 15 %), tandis que 50 % misent sur un marché stable (46 % en 2016).

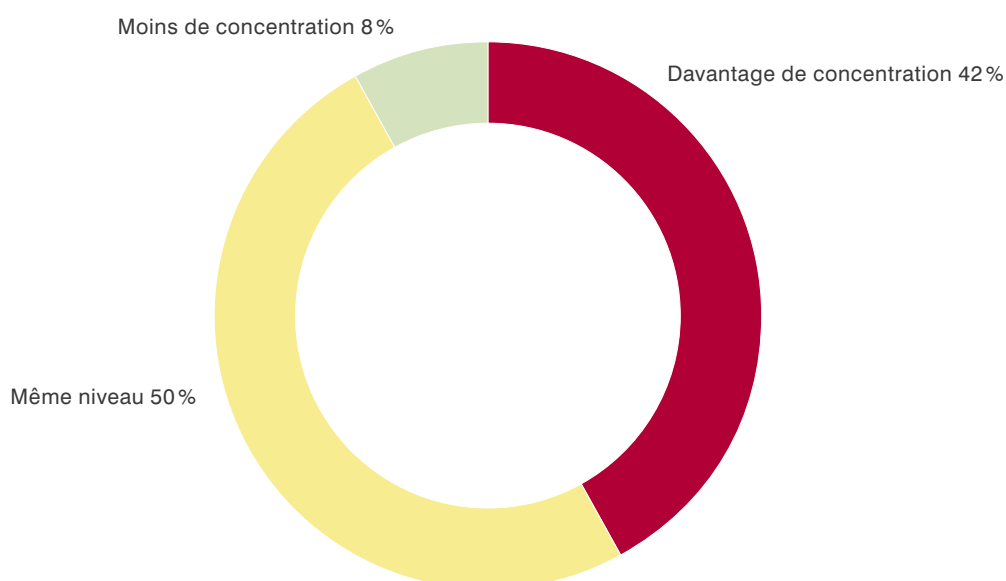
La capacité excédentaire dans le secteur de l'assurance engendre une recrudescence des acquisitions de la part des principaux acteurs régionaux ou internationaux, qui s'implantent ainsi sur les marchés africains voisins ou étendent leur présence sur le continent. Dans son rapport sur l'Afrique, le cabinet juridique américain Debevoise & Plimpton a comptabilisé 86 opérations de fusion et acquisition dans l'assurance entre 2014 et la mi-2016. Les acquisitions sont privilégiées pour accroître sa présence sur les marchés d'assurance du continent, car les réglementations incohérentes entravent souvent une expansion transfrontalière. La moitié de ces acquisitions impliquait des acquéreurs d'Afrique du Sud qui se développaient au nord pour pallier la stagnation de leur marché domestique. La plupart des autres acquisitions concernaient des groupes d'assurance européens ou internationaux.

Le relèvement des exigences de fonds propres explique également l'accélération attendue de la consolidation, car beaucoup d'assureurs africains sont sous-capitalisés et lutteront pour survivre dans un environnement toujours plus concurrentiel marqué par un recul des marges, une hausse des coûts de distribution et de développement des produits ainsi qu'un retour sur investissement systématiquement faible. La conjoncture difficile n'aidera pas ceux qui ont déjà atteint leurs limites. La croissance ralentie des principales branches d'assurance, l'augmentation des prétentions, la dévaluation monétaire et l'inflation entament la base de fonds propres des petits assureurs et les incitent à trouver des partenaires commerciaux.

«Il faudrait relever les exigences minimales de fonds propres dans de nombreux pays africains pour éviter un effondrement du secteur. De plus, les autorités devraient renforcer leur capacité à imposer les dispositions réglementaires concernant l'assurance.»

Agnes Chakonta, directrice générale, Madison Life Insurance, Zambie

Graphique 32 : Perspectives concernant la structure du marché



La proportion de cadres dirigeants qui prévoient une hausse de la part de marché des assureurs étrangers a fléchi par rapport à 2016, lorsque 50 % des personnes interrogées tablaient sur un renforcement de la position des assureurs internationaux au détriment des acteurs locaux. Cette stabilisation du marché tient au fait que la plupart des groupes internationaux sont désormais présents en Afrique. Comme les tarifs baissent et qu'une progression des principales branches d'assurance est plus difficile à réaliser, certains réduisent même leur présence sur le marché et saisissent des opportunités plus lucratives en déployant leurs capitaux hors d'Afrique.

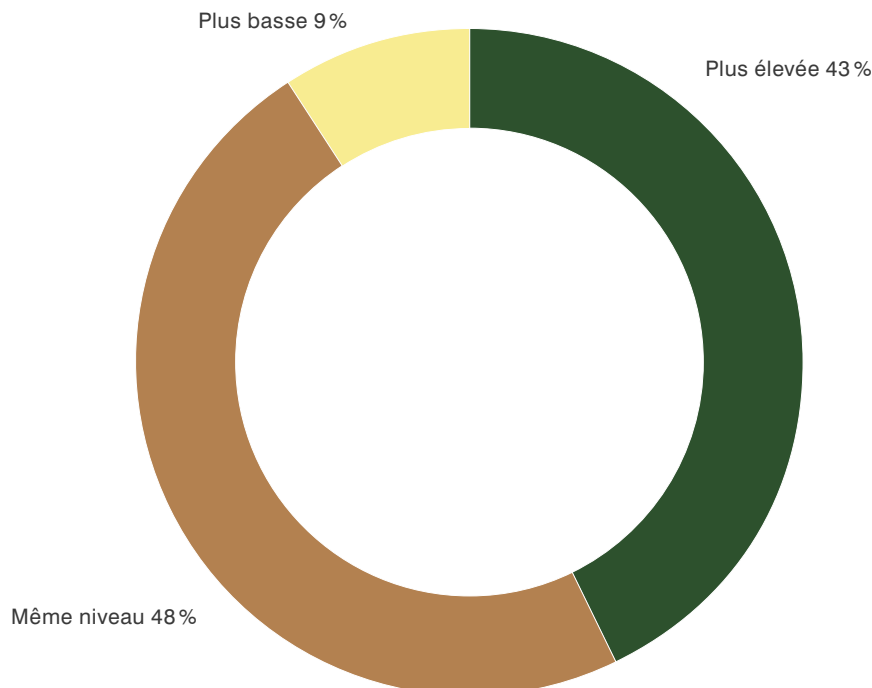
Quoi qu'il en soit, de nombreux assureurs africains estiment que les acteurs étrangers sont mieux à même de fournir les capacités et l'expertise requises pour souscrire les grands risques opérationnels qui reviendront sur le marché dès que la croissance économique retrouvera de sa vigueur. De plus, les assureurs

étrangers ont davantage de ressources pour favoriser l'innovation en matière de produits et lancer de nouveaux canaux de distribution afin d'accroître leur part de marché, même dans des conditions difficiles. Toutefois, les assureurs africains doutent souvent du rôle que joueront les assureurs étrangers en poursuivant leur expansion, car ils n'ont ni proximité avec les clients ni base de clientèle locale et luttent pour s'imposer face aux anciennes entreprises publiques bien implantées qui sont les leaders du marché.

«La jeunesse du marché de l'assurance africaine et de sa population renferme des niches de développement pour les compagnies d'assurance. À cet effet, les assureurs africains doivent mettre l'accent sur la fonction marketing pour débloquer cet énorme potentiel.»

Andrew Gwodog, directeur général et président directeur général, CSG-Ré, Gabon

Graphique 33 : Perspectives concernant la part de marché des assureurs (non africains) en mains étrangères



Le passage des branches commerciales aux branches particuliers pour stimuler la progression des primes se reflète également dans les canaux de distribution affichant la croissance la plus rapide. La bancassurance (en hausse ; 2016 : 22 %) est désormais largement considérée comme le canal le plus intéressant, suivie par la téléphonie mobile (en léger recul ; 2016 : 22 %) et la distribution en ligne (en augmentation ; 2016 : 4 %). Les banques bénéficient de leur capacité à associer l'assurance (p. ex. polices vie ou polices de micro-assurance) à des prêts ou des crédits.

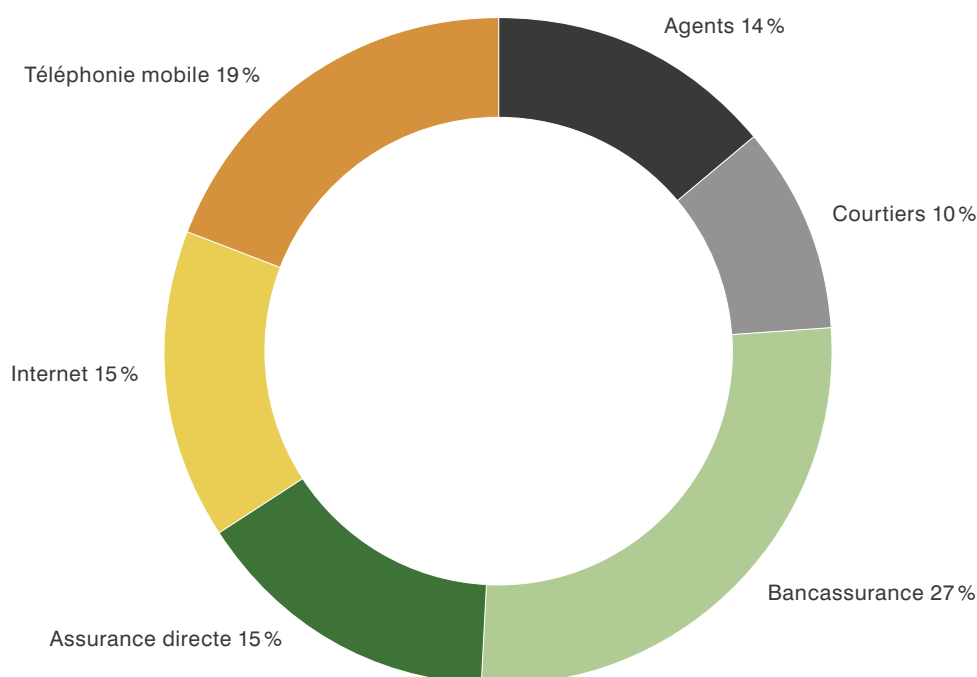
Les taux de pénétration élevés de la téléphonie mobile, qui dépassent même dans certains pays africains ceux observés dans les pays européens développés ou aux États-Unis, en font l'instrument idéal pour toucher un marché de masse et accéder aux consommateurs dans les zones rurales. Grâce à ces appareils, les assureurs peuvent conclure des contrats, percevoir les paiements de primes et verser des prestations. Les téléphones portables sont

devenus un outil de distribution essentiel, en particulier face à l'importance croissante de la micro-assurance. La distribution en ligne représente elle aussi un canal primordial, car elle permet à la classe moyenne grandissante d'Afrique de comparer, de conclure et de gérer ses polices d'assurance.

«Une approche réglementaire plus cohérente et plus stricte est indispensable pour promouvoir les marchés d'assurance africains. Dans de nombreux pays, il est encore extrêmement facile d'obtenir une licence et de créer une société de courtage ou d'assurance. Dès lors, trop d'entreprises n'ont souvent pas les garanties ou les compétences requises. Pour améliorer la réputation du secteur, nous avons besoin d'acteurs moins nombreux, mais plus forts qui placeront la barre plus haut.»

Michael Duncan, directeur général, Marsh, région Afrique, Afrique du Sud

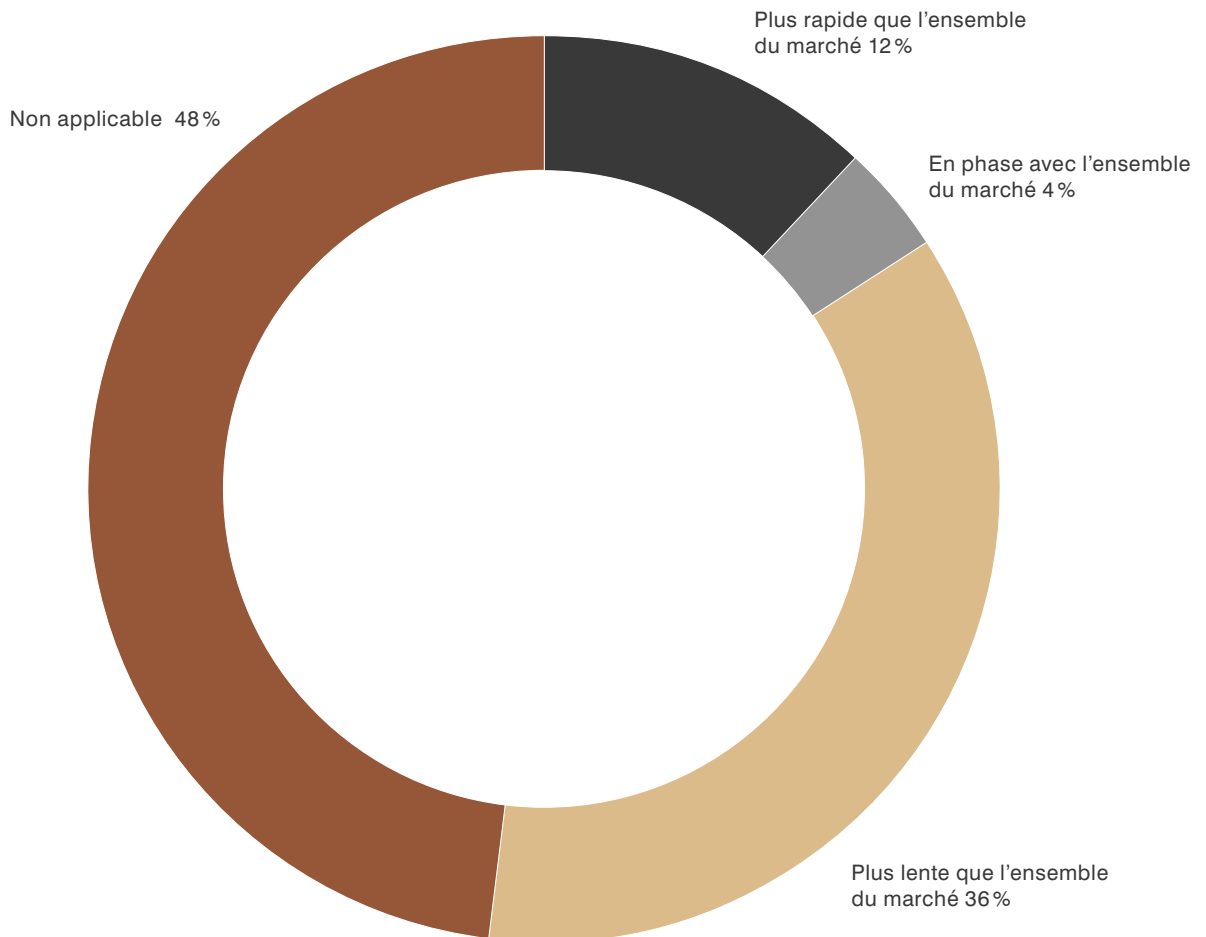
Graphique 34 : Perspectives concernant les canaux de distribution à la croissance la plus rapide



Bien que près de la moitié de la population africaine soit musulmane ou qu'environ 30 % des musulmans dans le monde vivent en Afrique, l'assurance Takaful (assurance islamique) n'a pas réussi à y établir une présence significative. Parmi les cadres dirigeants interrogés, 48 % indiquent que l'assurance Takaful ne joue aucun rôle sur leur marché ou que sa part de marché est

négligeable. Même sur des marchés présentant un fort potentiel comme l'Algérie, le premier assureur Takaful vient tout juste de déposer une demande de licence. Dans la plupart des autres pays, l'assurance Takaful croît plus lentement que l'ensemble du marché, car ses avantages et sa différenciation par rapport aux produits d'assurance classiques sont flous.

Graphique 35 : Perspectives de croissance de l'assurance Takaful sur les marchés islamiques



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

La liste des priorités pour faire progresser le secteur de l'assurance en Afrique n'a pas changé depuis l'année dernière. Seul l'ordre a été modifié, la réglementation se hissant en tête du classement, tandis que la visibilité et la compréhension des produits d'assurance ont toutes deux perdu une place.

Dans l'étude de 2017, la réglementation est devenue le sujet le plus important pour les assureurs africains. Même si beaucoup reconnaissent qu'elle s'est améliorée ces douze derniers mois, la réglementation reste l'une des principales faiblesses et menaces pour l'expansion future des marchés d'assurance et elle est considérée comme insuffisante par de nombreuses personnes interrogées dans le cadre de cette enquête.

Les régulateurs doivent protéger les intérêts des preneurs d'assurance, ce qui est particulièrement judicieux en Afrique, où l'assurance continue de pâtir du manque de confiance des consommateurs. Toutefois, la réglementation devrait également permettre au marché de se développer, ce qui contribuerait à réduire la pression concurrentielle dans le contexte actuel de croissance ralentie.

Comme indiqué précédemment, il faut davantage de produits répondant aux besoins des clients en Afrique. Plusieurs assureurs pensent que la souscription d'assurances augmenterait s'ils pouvaient fournir des produits plus adaptés, qui nécessitent une approbation réglementaire avant leur mise sur le marché. En outre, le marché bénéficierait grandement

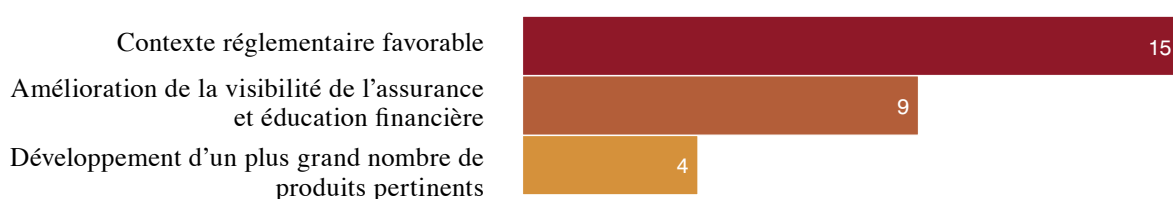
d'une reconnaissance mutuelle des législations et d'une harmonisation ultérieure permettant un développement au-delà des frontières. Enfin, une exécution plus cohérente de la réglementation réduirait les coûts des assureurs, qui pourraient alors mieux se préparer aux modifications des dispositions.

La visibilité des produits d'assurance et l'éducation financière sont des exigences primordiales qui favorisent le progrès économique et social. L'éducation ainsi que l'association entre l'assurance et la banque ou d'autres produits essentiels contribueront à promouvoir ce progrès. De plus, les avantages de l'assurance sont nettement mieux compris lorsque les couvertures deviennent obligatoires et que le risque de sinistres est réduit pour l'ensemble de la société.

«Les nouveaux régimes de solvabilité fondés sur les risques devraient se traduire par une meilleure capitalisation des entreprises, décourager la concurrence déloyale et renforcer la protection des preneurs d'assurance. Les autorités devraient néanmoins toujours rechercher la participation des principaux acteurs du secteur avant d'adopter de nouvelles dispositions réglementaires et prudentielles afin de s'assurer que ces dernières sont applicables dans les faits et encouragent la croissance du marché au lieu de l'entraver.»

Julius Magabe, directeur régional, Sanlam, marchés émergents : Afrique de l'Est, Tanzanie

Graphique 36 : Mesures les plus à même de faire progresser le secteur de l'assurance en Afrique (nombre de mentions du critère)



6. Climat général des affaires d'assurance en Afrique

Les assureurs africains tablent sur une hausse modérée de leur marché. Sur une échelle allant de -5 à +5, la courbe fluctue entre 2 et 2,5 selon l'année de référence. Avec le recul, les cadres dirigeants interrogés ont affirmé que leurs attentes concernant le développement du marché étaient modérément plus positives en 2015 qu'en 2016, lorsque les assureurs ont été le plus durement touchés par le ralentissement économique. Concernant 2017, la moyenne s'améliore pour atteindre 2,5 ; elle traduit l'hypothèse d'un retour de l'économie sur le chemin de la croissance. Soutenu par cette reprise économique, le secteur de l'assurance progressera de nouveau plus rapidement.

Dans l'ensemble, l'évaluation plutôt optimiste des marchés d'assurance africains reflète les solides fondamentaux du secteur. Avec une population jeune, grandissante et plus aisée, d'importants gisements de matières premières,

des déficits d'infrastructure considérables et une faible pénétration de l'assurance, ces marchés présentent de nombreuses conditions préalables laissant envisager une croissance accélérée.

« Ces dernières années, le Nigéria et l'Angola comptaient parmi les principaux moteurs de la croissance en Afrique. La chute du prix du pétrole a modifié la situation au cours des deux dernières années, affectant non seulement les assureurs, mais également les réassureurs à cause de la pénurie de devises dans ces pays. Malgré les efforts visant à diversifier les économies et à les rendre moins dépendantes du pétrole, nous pensons que ce dernier influera encore sur le sort du secteur de l'assurance. »

Sipho Mthabela, chargé de clientèle, Munich Re, Afrique du Sud

Graphique 37 : Climat des affaires d'assurance en Afrique (passé, présent et attendu), moyenne

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

