

FORUM DE LA REASSURANCE

TUNIS 2019

LES TENDANCES ACTUELLES DU MARCHE DE LA REASSURANCE

-----0-----

➤ **Aperçu général du marché de la réassurance africaine**

Le marché africain de la réassurance est très diversifié, il se compose de sous-ensembles régionaux dont les niveaux de développement sont disparates. Il est largement dominé par AFRICA-RE, suivie par les sociétés sud-africaines et maghrébines. Près de 35 réassureurs sont enregistrés sur le sol africain. On y retrouve des sociétés à capitaux publics, privés et mixtes.

Le marché africain de la réassurance est relativement récent. L'Afrique du Sud mise à part, le secteur est marqué par le volontarisme de l'Etat. Les premières sociétés de réassurance nationales sont nées après les indépendances, c'est-à-dire dans les années 60 à 70. A cette époque, seul l'Etat pouvait mobiliser les capitaux nécessaires pour la création de telles entreprises. De plus, cette opération était considérée comme un acte de reconquête de la souveraineté nationale.

L'Afrique continue de pâtir d'un environnement économique instable, non favorable au développement des affaires, alors même que la concurrence est sévère entre les réassureurs. Malgré ce handicap, le marché de la réassurance y a progressé au cours de la dernière décennie, avec des résultats qui demeurent appréciables. Abidjan et Nairobi s'érigent progressivement en hub de réassurance.

➤ **Le marché actuel de la réassurance africaine**

Les perspectives de croissance du marché direct conjuguées à la faible sinistralité poussent certains réassureurs étrangers à prendre pied sur le continent. De nouveaux entrants comme le brésilien IRB et le canadien Fairfax y ont récemment acquis des participations dans des compagnies de réassurance locales. Ils y côtoient les traditionnelles sociétés comme SCOR, MUNICH-RE, SWISS-RE...

La croissance économique qui s'est accélérée dans la plupart des pays africains, est loin d'être uniforme dans tous les pays africains. Le niveau d'endettement croissant et l'héritage de la plus forte baisse des prix des produits de base depuis 1970 continuent d'affecter les pays exportateurs de pétrole, tels que l'Angola, le Gabon et le Nigéria. D'autres pays souffrent de conflits internes avec un grand nombre de réfugiés et de personnes déplacées, tandis que plusieurs autres économies, telles que l'Ethiopie, la Côte d'Ivoire, le Rwanda, la Tanzanie ou le Sénégal continuent de connaître une croissance de 6% ou plus. Les deux plus grandes économies du continent, l'Afrique du Sud et le Nigéria, restent en deçà de leur taux de croissance moyen du début de la décennie, ce qui pèse lourdement sur les perspectives de la région.

Malgré cette situation difficile, près de 35 sociétés de réassurance sont domiciliées en Afrique. Leur nombre est en croissance continue. Des sociétés à capitaux privés s'y créent régulièrement. A capitaux publics ou privés, les réassureurs africains se retrouvent en compétition avec les majors de la réassurance mondiale qui ont non seulement des filiales ou bureaux implantés en Afrique, mais qui y développent également des affaires à partir de leur siège social.

En termes de chiffre d'affaires, AFRICA-RE domine largement le marché grâce à son maillage géographique et à la délocalisation de ses équipes de souscription.

Elle est la seule à disposer d'un portefeuille géographiquement diversifié. Les réassureurs sud-africains, filiales des grands groupes internationaux, et les sociétés maghrébines de réassurance à capitaux publics restent concentrés sur leurs marchés respectifs d'où ils tirent l'essentiel de leurs ressources.

➤ **La capacité du marché africain de la réassurance**

Malgré l'afflux de nouveaux investisseurs, les capacités offertes par les réassureurs africains restent faibles. Les fonds propres des sociétés existantes sont peu élevés pour faire face aux besoins d'un marché où les risques construction et énergie mobilisent des capitaux significatifs. De plus les capacités de certains réassureurs africains de taille respectable restent peu utilisées en dehors de leur marché national.

➤ **Pénurie de personnel qualifié**

Outre les faibles capacités des acteurs régionaux, la pénurie de personne qualifiée en matière de souscription et de gestion des risques constitue un obstacle à l'essor de la réassurance continentale. Peu de sociétés africaines apéritent les programmes de cessions des grands assureurs ou cotent des risques de pointe.

➤ **Les nouvelles réglementations : mesures protectionnistes**

Pour protéger leur marché national, de nombreux pays limitent l'accès à la réassurance aux sociétés étrangères. Une cession obligatoire au réassureur national est fréquemment imposée aux assureurs. S'y ajoutent des cessions également obligatoires à d'autres réassureurs ou entités (pools spécialisés) dans lesquelles l'Etat a des intérêts. Par exemple au Sénégal, les sociétés d'assurance locales sont tenues de céder au réassureur national un pourcentage fixe sur toutes les polices souscrites sur le territoire. A cette cession « à la base » ou au premier franc s'ajoute une cession sur les traités de réassurance. De plus, le réassureur régional CICA-RE et le réassureur continental AFRICA-RE bénéficient également de cessions obligatoires.

Le schéma avec quelques variantes (cessions au premier franc + cessions de réassurance ou cessions de réassurance uniquement) existe au Ghana, au Nigéria, au Kenya, au Gabon, en Algérie au Maroc, en Egypte,...

La tendance mondiale est au renforcement du secteur de la réassurance considéré comme systémique.

Les nouveaux textes législatifs insistent sur les normes prudentielles qui deviennent de plus en plus strictes.

L'Afrique n'échappe pas à cette poussée réglementaire. La Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) a promulgué le 9 Avril 2015 un nouveau texte exclusivement consacré à la réassurance.

Ce document détaille les conditions de création et de fonctionnement des sociétés de réassurance dans l'espace CIMA. Le capital social minimum pour la création d'une société de réassurance est de 16,55 millions USD.

Partout ailleurs sur le continent, les autorités de contrôle introduisent régulièrement des nouvelles règles. Au Maroc, l'arrivée d'un deuxième réassureur Mamda-RE a poussé la Direction des Assurances à publier en octobre 2015 de nouvelles règles prudentielles.

Cette tendance protectionniste pourrait viser à servir le désir de protéger les marchés et les territoires, mais, comme le soulignent les réassureurs étrangers concernés, cela pourrait également priver ces marchés de leur capacité à diversifier les risques et à accéder à l'expertise et aux ressources internationales. Néanmoins, la nationalisation des primes répond également à la préoccupation selon laquelle les réassureurs africains sont désavantagés par rapport à leurs homologues internationaux en raison de la faible notation souveraine qui sert de base pour évaluer la qualité de leur sécurité. Etant donné que bon nombre des risques les plus importants, les mieux gérés et les plus rentables exigent une notation A-, les réassureurs africains n'ont pas accès à la garantie de ces risques.

Enfin, les changements et la numérisation figurent également parmi les priorités des réassureurs et des assureurs africains. Il ne fait aucun doute que l'avènement des technologies de la communication offre de nombreuses opportunités, notamment en termes d'amélioration de l'efficacité, de développement de produits, de gestion des risques et de distribution. En particulier, la technologie promet de multiplier enfin le taux de pénétration de l'assurance au fur et à mesure que de nouveaux segments de clientèle deviennent accessibles et qu'en même temps, la connaissance de l'assurance s'améliorera considérablement.

➤ **Forte croissance des primes de réassurance non-vie en Afrique**

Avec des primes estimées à 6 milliards de dollars, le marché africain de la réassurance non-vie représentait environ 3,5% du marché mondial de la réassurance non-vie, soit une part beaucoup plus importante que la part de l'Afrique dans les primes d'assurance non-vie (1%).

Environ 27% des primes mondiales de réassurance non-vie (46 milliards USD) sont attribuables aux cessions des marchés émergents. En dollars US, les primes de réassurance africaines non-vie ont augmenté de plus de 10% en 2017, bien que la majeure partie de cette croissance soit à nouveau due au renforcement des principales devises africaines par rapport au dollar américain. Sur la même période, les primes mondiales de réassurance non-vie ont augmenté de 3% en termes réels et de plus de 6% en dollars US courants.

Sur la base de primes d'assurance non-vie mondiales de 2,23 billions USD et de primes de réassurance non-vie estimées à 170 milliards USD, le taux moyen mondial de non-vie avec des primes de 21,8 milliards et des primes de réassurance non-vie estimées à 6 milliards de dollars, le taux moyen de cession était de 27,5%, soit plus de trois fois supérieur à la moyenne mondiale. Les niveaux de capitalisation souvent plus faibles des assureurs primaires et une part relativement élevée de cessions proportionnelles (par opposition aux cessions non proportionnelles) sont les principales raisons de la hausse substantielle des taux de cession en Afrique. Parmi les 10 principaux marchés africains de réassurance non-vie, les taux de cession étaient très élevés en Egypte et en Afrique du Sud. Avec 11%, le taux de cession au Maroc était encore élevé par rapport aux normes internationales, mais plus proche de la moyenne mondiale.

➤ **NOUVELLES SOCIÉTÉS DE REASSURANCE DANS LE MARCHÉ AFRICAIN**

Une des tendances actuelles de nombreux pays africains est de doter le marché national de réassureurs susceptibles d'accroître les capacités locales et d'éviter au maximum les sorties de devises à l'étranger. Ce modèle est généralement encouragé et supporté par les pouvoirs publics qui font souvent bénéficier les nouvelles compagnies d'une cession légale. C'est ainsi qu'au Ghana un troisième réassureur national GN REINSURANCE COMPANY a vu le jour en 2015.

Pour rappel, les sociétés d'assurance ghanéennes ne peuvent placer leur réassurance sur le marché international qu'après épuisement des capacités locales. En Ouganda, les assureurs locaux sont tenus de céder 15% de leurs traités à Uganda National Reinsurance (Uganda-RE), créée en 2013.

Au Gabon, la Société Commerciale de Réassurance du Gabon (SCG-RE), qui a vu le jour en 2012 bénéficie d'une cession obligatoire de 15% des traités de réassurance vie et 10% de ceux de la branche non-vie.

En Ethiopie, une compagnie nationale de réassurance « Ethiopian-RE » a été créée. Dotée d'un capital initial de 50 Millions USD, la nouvelle société a pour objectif d'augmenter les capacités du marché.

A côté de ces opérations encouragées par les pouvoirs publics, de nombreux autres réassureurs voient le jour.

Introduites par le secteur privé, ces nouvelles structures disposent d'un capital initial généralement faible. Namib-RE (Namibie), compagnie de réassurance non-vie, créée en 2001, dispose d'un capital de 1,9 million USD. Prima-RE (Zambie) a démarré ses opérations en 2006 avec capital de 4,7 millions USD. Enfin, le réassureur national indien GIC RE a acquis en 2014 le sud africain SAXUM qui a été rebaptisé GIC RE South Africa. Ce dernier dispose d'un capital de 1,78 million USD.

➤ **La rentabilité des réassureurs africains**

Le marché de la réassurance africaine a connu une croissance continue sur près d'une décennie. Il atteint désormais un chiffre d'affaires d'environ 8,3 milliards de dollars.

Toutefois, les réassureurs font face à un certain nombre de défis :

- L'inflation entraîne une évolution défavorable des taux de change,
- La concurrence entre assureurs entraîne une baisse de volume de primes,
- La fréquence des sinistres et les coûts de gestion sont en hausse,
- La forte inflation entraîne une hausse importante des réserves de sinistres,
- Du fait des restrictions des flux financiers vers l'étranger, les possibilités d'investissement demeurent faibles,
- Le rendement des placements reste faible.

Malgré ces contraintes, le marché de la réassurance africain reste attractif. Les réassureurs internationaux s'y disputent les primes avec des acteurs locaux, dont le nombre a substantiellement augmenté.

Cet attrait pour le continent africain est conforté par l'absence relative de catastrophes naturelles. L'Afrique reste peu exposée à ce type de sinistres, ce qui offre aux réassureurs internationaux une diversification de leur portefeuille sans accentuer leur exposition à ces risques.

La capitalisation des sociétés de réassurance locales et régionales varie de faible à solide. Le retour sur fonds propres demeure stable à plus de 12%.

➤ **REVUES DES TENDANCES DE LA REASSURANCE AFRICAINE**

Tous ces développements permettent de synthétiser les tendances de la réassurance africaine en quelques points bien précis. Cette liste n'est pas exhaustive mais permet de bien décrire la situation actuelle du métier de la Réassurance. Ainsi on peut citer :

- Un environnement réglementaire plus exigeant,
- Volonté d'une contribution de la réassurance à l'équilibre de la balance commerciale,
- Augmentation des rétentions des compagnies par l'accession à une taille critique,
- Consolidation du secteur de l'assurance,

- Emergence des groupes d'assurance régionaux,
- Appétits des Assureurs du Nord et du Sud de l'Afrique,
- Recherche de croissance et de rentabilité des réassureurs locaux,
- Stratégie et positionnement des grands réassureurs sur le continent.

➤ Perspectives du marché de la réassurance en Afrique

L'afflux de capacités nouvelles sur un marché, hors Afrique du Sud, relativement restreint engendre une concurrence de plus en plus exacerbée entre les réassureurs. De plus, la constitution de grands groupes d'assurance directs africains comme Sanlam, Saham, NSIA ou JUBILEE, auxquels peut s'ajouter l'anglo-sud-africain Old Mutual et les groupes étrangers ALLIANZ et AXA, pénalise fortement les réassureurs africains. Une part substantielle des primes continentales générée par ces groupes est placée hors Afrique.

Certains analystes pensent que, sur le long terme, le climat concurrentiel actuel risque de compromettre les perspectives de croissance du marché africain de la réassurance. Cette situation serait imputable au niveau réduit des affaires disponibles sur le marché.

Les réassureurs locaux doivent désormais miser sur de nouvelles stratégies d'expansion au-delà de leurs frontières. Le but est de renforcer leurs fonds propres et d'atteindre la masse critique nécessaire à la souscription de risques plus importants en dehors de leur territoire national.

Certains réassureurs africains ont déjà entamé cette stratégie d'expansion transfrontalière : SCR et TUNIS-RE ont créé des succursales à Abidjan. CONTINENTAL-RE offre des services de réassurance depuis Tunis, Nairobi, Abidjan, Gaborone et Douala. CICA-RE dispose, pour sa part, de trois bureaux régionaux à Douala, Abidjan et Tunis.

La SEN-RE aussi dispose d'un bureau de souscription à Tunis.

A moyen terme, les exigences législatives nouvelles vont renforcer la consolidation du marché de la réassurance africain qui reste actuellement dominé par cinq sociétés à savoir AFRICA-RE (Nigéria), MUNICH-RE AFRICA (Afrique du Sud), SCR (Maroc), HANNOVER-RE AFRICA (Afrique du Sud) et CCR (Algérie). Ces cinq sociétés réunies souscrivent près de 60% des primes de réassurance comptabilisées par les 30 réassureurs africains.

A noter également que parmi les dix premiers réassureurs africains, quatre ont un actionnariat tout ou partie public ou parapublic (AFRICA-RE, SCR, CCR et KENYA-RE) alors que les six autres sont des filiales de grands groupes internationaux (MUNICH-RE, HANNOVER-RE, HANNOVER LIFE-RE, GENERAL-RE, SWISS-RE et RGA).

De nombreux réassureurs régionaux comme AFRICA-RE, CICA-RE et SEN-RE sont en partie détenus par un ensemble d'Etats africains. A partir de leur marché d'origine, ces entités développent progressivement une politique de souscription qui embrasse l'ensemble de l'Afrique et s'étend parfois aux pays asiatiques.

En substance, voilà ramassé la situation du marché de la Réassurance africaine.

Je vous remercie de votre attention.

MOUSSA DIAW

ADMINISTRATEUR

DIRECTEUR GENERAL SEN-RE

Sources : PULSE 2018, ARC, SIGMA, LE REASSUREUR AFRICAIN, AMRAE.