

Assurance, réassurance : Une autre contribution au développement

Actes du colloque du 14 juin 2005, Paris

A l'heure des grands débats sur la réforme des politiques de développement et sur les nouvelles formes que doit prendre l'aide publique au développement (APD) des pays riches, l'Institut Thomas More apporte sa contribution en invitant l'ensemble des acteurs publics (Etats, organisations internationales) et privés (entreprises, ONG) à se mobiliser autour d'outils prometteurs et opérationnels : l'assurance et la réassurance. Des expérimentations sont en cours. Des réflexions approfondies sont menées.

Depuis deux ans, l'Institut Thomas More promeut cette solution pragmatique. En 2004, il avait diffusé et fait connaître les travaux et les propositions du Professeur Michel VATÉ (« Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres », Note 1 de l'ITM, janvier 2004, disponible en Anglais et en Français sur www.institut-thomas-more.org). En juin 2005, l'Institut Thomas More avait organisé un séminaire international en partenariat avec la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA). Ce sont les actes de ce séminaire qui sont rendu aujourd'hui accessibles. Peu de jour après, il organisait une autre réunion de haut niveau, à Rome, à la FAO.

Trois idées forces se dégagent de l'ensemble des présentes interventions : (1) les mécanismes d'assurance sont un facteur déterminant et incontournable d'un développement économique solide et stable ; (2) l'environnement politico-juridique s'y améliorant, les grands acteurs mondiaux du marché peuvent de plus en plus regarder le continent africain comme un marché « comme les autres » ; (3) le développement d'un marché sain de l'assurance en Afrique sera un facteur important du développement économique et de meilleure gouvernance.

La présente contribution est livrée aux professionnels de l'assurance, aux chercheurs, aux ONG et aux décideurs publics dans le but de nourrir leur réflexion et de susciter leurs réactions. C'est la vocation même de l'Institut Thomas More d'être la plateforme privilégiée de ces débats et de ces échanges.



En partenariat avec la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA)

Liste des contributions

Introduction	p. 3
Gérard de La MARTINIÈRE – Président de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances	
L'assurance et son rôle prépondérant dans les économies modernes	p. 6
Patrick M. LIEDTKE – Secrétaire général et directeur exécutif de l'Association de Genève	
Assurance et réassurance, quelle contribution au développement des pays émergents ?	p. 13
Thomas HESS – Economiste en chef, Swiss Re	
Quel cadre politico-juridique pour l'assurance ?	p. 19
François EWALD – Professeur au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM, France)	
L'assurance dans les pays en développement : l'exemple africain	p. 22
Erard MOUTASSIÉ – Secrétaire général de la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (CIMA)	
La réassurance dans les pays en voie de développement	p. 27
Patrick THOUROT – Directeur général de la Scor	
Le contrôle des assurances dans les pays en développement : quel rôle pour l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS) ?	p. 31
Catherine LEZON – Secrétaire général adjoint de l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS)	
L'offre d'assurance dans les PVD : bilan et perspectives	p. 35
Jean-Philippe THIERRY – Président des AGF	
La microassurance santé dans les pays d'Afrique subsaharienne	p. 41
Guillaume DEBAIG – Consultant, Horus Development Finance	
L'objectif de sécurité alimentaire : quel rôle pour l'assurance ?	p. 44
Michel VATÉ – Professeur à l'Institut d'Études politiques de Lyon, chercheur associé l'Institut Thomas More	
L'assurance, facteur de gouvernance et de développement	p. 49
Charles MILLON – Ancien ministre, Ambassadeur représentant la France auprès de la FAO, du PAM et du FIDA	

L'Institut Thomas More remercie la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA) pour son soutien. Les présents actes ont été publiés par la revue « Risques - Les cahiers de l'assurance », N°63, juillet/septembre 2005 (voir www.seddita.com). Nous remercions M. Jean-Hervé LORENZI, son directeur de la rédaction.

Introduction

Gérard de La MARTINIÈRE – Président de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances

L'assurance joue un rôle de premier plan souvent mal perçu

Les activités d'assurance pratiquées quotidiennement jouent un rôle économique majeur, tant au niveau des particuliers qu'au niveau des nations. Ce rôle est souvent bien compris et assimilé au sein des pays dits développés, mais il est souvent mal perçu dans les pays émergents. Dans ces pays, des conditions économiques, politiques et juridiques difficiles peuvent restreindre l'accès à l'assurance et en minimiser, en conséquence, le poids. Pourtant, l'assurance peut agir efficacement dans les pays émergents et contribuer à leur développement. Mais le champ d'action de l'assurance est limité car elle ne peut agir efficacement que dans la couverture de certains risques : c'est la problématique de l'assurabilité.

Si le rôle de l'assurance est clairement identifié par certains – les *Rapports sur le développement dans le monde*, rédigés par les économistes de la Banque mondiale, le rappellent régulièrement –, il n'en reste pas moins que la demande d'assurance s'inscrit fortement dans le contexte local (PIB, niveau de vie...) et que l'on ne peut envisager le rôle de l'assurance de la même façon dans les pays dits développés que dans les pays émergents, voire dans les pays les moins avancés.

Une surface financière et des marchés de capitaux réduits brident aussi l'offre d'assurance. Dès lors, une offre en provenance de l'extérieur (soit en *cross-border*, soit par l'implantation locale de sociétés étrangères) contribue efficacement au développement des marchés d'assurance et, ainsi, à l'amélioration de la situation des agents économiques.

L'assurance : produit de luxe ou de première nécessité ?

Traditionnellement, les économistes distinguent les produits dits de « première nécessité » des produits dits de « luxe » ou « supérieurs » dont la consommation croît plus rapidement que le PIB. L'assurance est-elle un produit supérieur si l'on considère que, à l'échelle de la planète, 90 % des cotisations sont payées par les populations européenne, japonaise et d'Amérique du nord ? L'assurance peut encore être considérée comme un « véritable » produit supérieur sous un autre aspect : sa sophistication. Elle manie, en effet, l'économie, les mathématiques, les statistiques, la sociologie, le droit, etc. Dans ce contexte, les assureurs ont voulu intensifier la personnalisation du contact avec le client et élaborer des produits toujours plus particularisés. Mais l'individualisation de la relation ne saurait masquer la dimension collective de l'assurance matérialisée par la mutualisation.

Par ailleurs, l'assurance est-elle un produit supérieur lorsqu'elle couvre les risques de la maladie – laquelle prive les individus de revenu – ou de l'insécurité matérielle liée aux chocs économiques, aux catastrophes naturelles, à l'invalidité ?

Pour les produits de première nécessité, la demande crée en quelque sorte l'offre, alors que, pour le produit supérieur, la demande est largement induite par l'offre. S'il existe bien une demande d'assurance sous des formes particulières dans les pays émergents, l'éducation des consommateurs en la matière est primordiale et revient, pour partie, aux sociétés d'assurances. Dans les pays en développement, dont les populations peuvent adopter une certaine méfiance à l'égard de leurs institutions formelles, voire ignorer purement et simplement les mécanismes de l'assurance, ces réticences d'ordre sociologique peuvent limiter substantiellement la pénétration de l'assurance. L'assurance n'est donc pas un simple bien supérieur. Elle fait intrinsèquement partie de l'amélioration du bien-être et encourage les investissements dans le capital humain et dans des activités à risque plus profitables, incitant par là même le développement économique. Par ailleurs, l'assurance contribue efficacement au développement économique des pays émergents par le biais de la croissance. Il existe, en effet, un lien étroit entre assurance et croissance.

D'une part, l'assurance favorise la croissance en mutualisant les risques liés à l'activité économique dans son ensemble, en réduisant l'incertitude des agents économiques, et en canalisant un financement long et stable. D'autre part, la croissance nourrit l'assurance en augmentant « mécaniquement » son volume – nous savons qu'il existe un lien entre le niveau de l'activité d'un pays et le volume des cotisations d'assurance, même si leurs taux de croissance peuvent être différents – et en favorisant l'innovation pour répondre à des situations de plus en plus complexes.

L'assurance accompagne aussi les évolutions de la société et prend le relais de l'État quand il se désengage pour des raisons d'efficacité et, parfois aussi, de solvabilité. L'assurance est là également pour apporter des solutions nouvelles à des risques collectifs nouveaux : le principe de précaution, les risques sanitaires, Internet...

L'assurance, tant dans sa composante nationale qu'internationale, accélère le phénomène de rattrapage des économies émergentes. Dans un pays donné, cette contribution se manifeste à plusieurs niveaux par une prise en charge, dans des conditions d'efficacité plus grandes, des dépenses jusque-là attribuées à l'État ; de ce fait, le secteur de l'assurance permet de réduire substantiellement les dépenses publiques. L'assurance opère également une meilleure gestion de l'épargne nationale car elle fonde ses décisions de placement sur des considérations objectives de rendement et d'opportunité et non sur des considérations politiques de court terme. Un État peut en effet créer des phénomènes de dépendance qu'il ne peut que très difficilement remettre en question, limitant ainsi d'autant ses possibilités de gestion rationnelle de l'épargne. Ces dépendances peuvent s'avérer critiques en phase de transition économique.

Au niveau mondial, la couverture des risques d'un pays émergent par des sociétés d'assurances en provenance de pays développés présente de nombreux avantages. Elle permet de réaliser une allocation du capital dans des conditions plus adéquates car les possibilités d'investissement des intervenants étrangers sont plus étendues – ils ont accès aux marchés mondiaux des capitaux – et ils offrent donc une capacité plus grande de mutualisation des risques ; cela représente un atout particulièrement important pour les pays émergents.

Le transfert des techniques et des savoir-faire s'opère plus facilement lorsque des sociétés étrangères peuvent s'implanter dans de bonnes conditions sur ces marchés. Nous mesurons tous les jours à quel point ces transferts de *know how* et parfois de *know why* sont efficaces dans le cadre des séminaires de formation organisés par les entreprises d'assurances et de réassurance.

L'augmentation de la surface financière des pays bénéficiant de la présence de sociétés étrangères permet l'absorption des chocs économiques endogènes (dévaluation, hyper-inflation, nationalisation...) et exogènes (chute du cours d'une matière première...) dont l'onde disparaît plus facilement au niveau mondial : c'est bien là le principal rôle de l'assurance dans le développement.

L'investissement se trouve facilité dans un pays qui bénéficie d'une couverture assurantielle solide. Une telle situation rassure les gestionnaires de risque et permet d'exploiter les opportunités qui se présentent. Les assureurs, du fait de leurs ressources financières, peuvent aussi lutter contre le manque de liquidité et contribuer au développement d'un marché financier local pour autant que les conditions d'investissement soient satisfaisantes. Enfin, citons l'importance du rôle de l'assurance dans le développement durable, tant par les couvertures environnementales qu'elle peut offrir que par ses investissements dans des fonds spécialisés.

Pour une contribution effective de l'assurance au développement

En guise d'introduction aux articles qui vont suivre, on peut articuler la question de la contribution de l'assurance autour des quelques grandes problématiques suivantes.

Assurance, réassurance et développement économique – Nous avons vu que l'assurance n'est pas un moyen de redistribution des richesses utilisable par les pouvoirs publics. Par nature, les assureurs ne peuvent proposer que des garanties *ex ante* pour des risques dont l'occurrence future peut être rationnellement calculée sur la base d'un aléa objectif, permettant ainsi une mutualisation de ces risques. La question de l'assurabilité des risques est délicate, tant dans les pays émergents, que dans les pays développés. Les « dérives » constatées dans certains de ces derniers en matière d'indemnisation de sinistres responsabilité civile médicale, par exemple, en fournissent un bon exemple.

Si l'on a beaucoup évoqué l'assurance directe, il ne faut pas sous-estimer le rôle de la réassurance dans le développement économique d'un pays. La réassurance améliore encore la mutualisation des risques, géographiquement notamment, par sa dimension mondiale. Par l'« écrêtement » des risques, elle permet aux sociétés d'assurances d'étendre leurs garanties à des risques plus pointus, comme les catastrophes naturelles. Thomas Hess et Patrick Thourot examineront le rôle particulier de la réassurance dans les économies en développement.

Assurance et réassurance sont des activités complexes qui s'inscrivent fortement dans les législations locales, et ce, pour des durées très longues (parfois plusieurs décennies). On conçoit dès lors, très facilement, que l'assurance ne puisse se développer dans n'importe quelles conditions et que le besoin de stabilité juridique et institutionnelle soit indispensable à leur développement. Quel doit être le cadre politico-juridique optimal pour le développement de l'assurance ? C'est une question fondamentale pour les pays émergents à laquelle François Ewald apportera des éléments de réponse.

J'ai brièvement abordé plus avant le rôle de l'éducation des consommateurs dans le cadre du développement de la demande d'assurance. Mais il existe bien d'autres formes d'éducation et de formation, notamment en matière de contrôle. L'assurance et la réassurance ne peuvent se développer que dans certaines conditions légales, mais

aussi prudentielles. Il s'agit de l'existence d'un corps de règles devant être respectées par les sociétés d'assurances, conséquence logique de l'inversion du cycle de production : les cotisations étant encaissées avant la mise en jeu de la garantie liée à la survenance d'un événement aléatoire, les autorités de contrôle doivent veiller à ce que les fonds soient gérés de manière prudente pour honorer à n'importe quel moment les engagements pris. Non seulement ces règles sont indispensables pour protéger le consommateur, mais elles permettent également au marché de se développer plus rapidement en offrant un environnement économique et commercial sain à la souscription des contrats. On est donc conduits à s'interroger sur les règles prudentielles à mettre en place, susceptibles tout à la fois de garantir la bonne fin des contrats, tout en n'imposant pas de contraintes paralysantes aux sociétés d'assurances. Catherine Lezon illustrera les programmes mis en place dans le cadre de l'International Association of Insurance Supervisors pour répondre à ces préoccupations.

Assurance et réassurance dans les pays émergents : besoins et contraintes locales – Comme nous le savons, les cotisations d'assurance sont encaissées à près de 90 % en Europe, en Amérique du nord et au Japon. Il ne faut pas pour autant restreindre l'avenir à cette comparaison statique. Une véritable dynamique est apparue dans certains pays émergents. Alors que l'Inde et surtout la Chine focalisent une grande part de l'intérêt des investisseurs, il ne faut certainement pas réduire le potentiel de croissance et de développement à quelques grands pays émergents. L'assurance est avant tout un service de proximité qui s'ancre profondément dans la réalité locale. À chaque pays, correspondent des besoins mais aussi des contraintes.

Un exemple est trop souvent ignoré alors qu'il constitue une très belle illustration d'une construction régionale réussie en matière d'assurance : la Conférence interafricaine des marchés d'assurance, dite zone Cima. Il est donc intéressant de revenir sur les conditions dans lesquelles ce marché intégré s'est mis en place, sur son fonctionnement actuel et sur son caractère exemplaire pour d'autres zones émergentes. Deux questions cruciales pour le développement de l'assurance. Erard Moutassîé reviendra plus longuement sur le cadre offert par la Cima.

Par ailleurs, qui dit service de proximité dit écoute du client. Il ne faudrait pas réduire le rôle des sociétés d'assurances dans les pays émergents à celui d'un simple investisseur institutionnel qui draine une épargne existante pour la transformer en financement disponible pour l'économie. Ce rôle, tout à fait réel et fondamental, ne doit pas occulter celui de fournisseur de service à son client. Pourtant, il semble que seule une partie des entreprises des pays émergents ait recours à l'assurance, ce qui entrave leur développement. Quelles en sont les raisons ? Existe-t-il des moyens efficaces pour changer cet état de fait en particulier au niveau de l'offre d'assurance et de réassurance ? Ces questions sont au cœur de l'accélération de la croissance économique des pays en développement.

L'offre mondiale d'assurance et réassurance pour les pays émergents – Les sociétés d'assurances françaises sont présentes à l'international, leur chiffre d'affaires réalisé hors de France atteignant 29 % du total en 2003. Ce volume, qui croît assez régulièrement malgré un tassement ces dernières années, s'est modifié dans sa composition. L'Europe représentait 70,3 % du total du chiffre d'affaires hors France en 1994, l'Asie 1,3 %. En 2003, ces parts s'établissent respectivement à 58,8 et 11,5 %. Quel est le rôle de cette offre localement ? Dans quels champs pourrait-elle élargir ces activités ? Jean-Philippe Thierry interviendra sur ces thèmes.

On l'a vu, les sociétés d'assurances, sous la forme que nous leur connaissons dans les pays développés ou les grands pays émergents, trouvent naturellement leur place dans un contexte particulier. Des opportunités existent par ailleurs, dans des zones rurales ou « informelles » de l'économie. À l'heure où le microcrédit fait couler beaucoup d'encre, y compris pour des applications au sein des pays développés, de nombreuses expériences similaires en matière d'assurance ont été conduites dans plusieurs pays, notamment en Afrique subsaharienne. Il s'agit d'un secteur en pleine expansion, tout à la fois concurrent et complémentaire de l'assurance classique, en tout état de cause un défi pour elle. Guillaume Debaig en dressera un tableau raisonné.

Il reste certainement beaucoup à faire. Mais jusqu'où l'assurance peut-elle aller dans les pays en développement ? Peut-on repousser encore les limites de l'assurabilité pour prendre en compte la sécurité alimentaire des populations ? C'est un scénario que Michel Vaté a particulièrement étudié. Patrick Liedtke examinera quant à lui le rôle de l'assurance dans les économies modernes. Enfin Charles Million repensera l'assurance comme facteur de gouvernance et de développement économique.

L'assurance et son rôle prépondérant dans les économies modernes

Patrick M. LIEDTKE – Secrétaire général et directeur exécutif de l'Association de Genève ¹

Dans une économie moderne, couvrir des risques est une activité multidimensionnelle complexe qui interagit avec de nombreux aspects de nos vies. L'importance du secteur de l'assurance ne se mesure pas uniquement par le nombre de personnes qu'il emploie dans un pays donné, ses encours sous gestion ou sa contribution au PIB. Le secteur joue en réalité un rôle plus fondamental dans le fonctionnement d'une économie moderne, de nombreuses activités ne pouvant être exercées sans assurance.

L'assurance et la position complexe de l'assureur

Afin de mieux comprendre la contribution de l'assurance à l'économie moderne, nous devons comprendre la position complexe qu'occupent les assureurs dans l'exercice de leur activité. L'une des définitions classiques de l'assurance est la suivante : un mécanisme social ou commercial qui verse une indemnité financière lors d'un événement malheureux, dont le paiement est effectué à partir des contributions cumulées de l'ensemble des membres participant au régime. L'idée au cœur du mécanisme d'assurance consiste à accumuler des actifs financiers dans l'éventualité d'un événement malheureux. Il existe une sorte de fonds auquel contribuent tous les assurés à une certaine hauteur de cotisation. Cette contribution varie selon les personnes en fonction de leur profil de risque spécifique. En retour, tous ceux qui contribuent ont le droit de demander à être indemnisés lorsqu'ils sont victimes d'un sinistre. Le fonds est généralement créé de façon à ce que la probabilité que l'ensemble des sinistres couverts par le régime se produisent au même moment soit très faible. L'assureur détermine la cotisation et le mécanisme de remboursement de toutes les personnes contribuant au régime. Il est à la fois gestionnaire de fonds, propriétaire et expert en matière de risques.

Afin de comprendre ce qui peut être organisé au sein des marchés d'assurance, il est nécessaire de comprendre cette position très complexe : d'une part, l'assureur est dépositaire ou trésorier d'un fonds existant, d'autre part, il en est le propriétaire. De par cette structure, l'assureur détient un intérêt direct dans la performance du fonds. Toutefois, il est difficile de conjuguer ces deux intérêts et, dans des circonstances normales, ils peuvent être à l'origine de problèmes insolubles. Grâce au mécanisme d'assurance, ces problèmes peuvent néanmoins être gérés. Lors de la constitution d'un fonds destiné à indemniser les victimes de sinistres à venir, celui-ci est si bien capitalisé qu'il restera de l'argent après un dédommagement. Cet argent, solde positif des cotisations et des indemnités, peut être utilisé par l'assureur dans le cadre de son activité de par le droit qui lui est conféré par la détention de ce fonds existant.

Dans un même temps, en tant que dépositaire du fonds, il aura pour obligation d'indemniser les sinistres qui respectent des critères préétablis. Il convient de garder en tête cette fonction lorsque l'on traite des questions d'assurabilité et de mécanismes du marché de l'assurance, car il est toujours dans l'obligation de l'assureur, en sa qualité de dépositaire, de dédommager correctement les sinistrés. Néanmoins, cette obligation le force également à agir dans l'intérêt des autres parties contribuant au régime et susceptibles d'être victimes de sinistres. Leur participation au régime d'assurance leur confère le droit potentiel d'utiliser les fonds disponibles, voire plus si besoin. L'assureur se doit de verser les montants qui pourraient éventuellement manquer. Les droits des participants au régime doivent également être protégés ; c'est pourquoi l'assureur se pose également en expert en droit des adhérents. Ainsi, si un assureur refuse d'indemniser un sinistre contesté, il ne le fait pas simplement dans son propre intérêt mais, en sa qualité de dépositaire, pour protéger les autres participants au régime.

Un assureur exerce également le métier d'expert en risque et de gestionnaire de risque car il doit comprendre et évaluer ceux qu'il accepte ou refuse de couvrir. Si quelqu'un souhaite participer à ce régime, une nouvelle relation s'établit et sa conformité doit être déterminée, notamment vis-à-vis des participants actuels et de leurs risques. La décision de couvrir un nouveau risque affecte tous les participants au régime et ne relève pas uniquement d'un verdict ou d'une obligation de la part de l'assureur vis-à-vis du risque lui-même. Pour l'assureur, qui agit en qualité de gestionnaire de risque et de dépositaire d'un groupe de risques, les évolutions juridiques imprévues constituent un problème fondamental lorsqu'elles affectent le régime d'indemnisation. Cela est particulièrement vrai lorsque l'environnement juridique évolue subitement au cours de la période d'acceptation des risques et avant le règlement des sinistres. Le passif de l'assureur aura été calculé, les cotisations nécessaires au

¹ L'Association de Genève est le principal centre de recherche en assurance au monde. Il est financé par le secteur de l'assurance. Il s'agit d'une organisation à but non lucratif composée de quatre-vingt directeurs généraux (maximum légal) des principales entreprises d'assurances mondiales. Pour plus d'informations, veuillez visiter le site www.genevaassociation.org.

financement de ce passif encaissées, avant que l'évolution du système juridique rende ces calculs initiaux inopportuns. En réalité, l'assureur aura fait un pari (volontaire ou non) sur l'évolution juridique. Souvent, lorsque les décideurs discutent des changements juridiques, leurs conséquences spécifiques sur le système d'assurance ne sont pas entièrement prises en compte par les personnes chargées d'établir les normes.

Comme indiqué précédemment, l'assureur définit les conditions futures d'indemnisation et met en place des règles de conduite. La contribution de l'assureur au développement économique a également un impact positif qui s'étend au-delà du mécanisme de partage des risques, un assureur agissant bien entendu en qualité d'entrepreneur. En effet, il recherche de nouveaux marchés, des modèles industriels et des stratégies, il entreprend de se développer, de nouer des relations avec ses clients, de créer une infrastructure opérationnelle. Il a besoin d'un capital humain instruit et d'une infrastructure opérationnelle sophistiquée, toutes ses initiatives ayant des répercussions positives sur d'autres secteurs de l'économie.

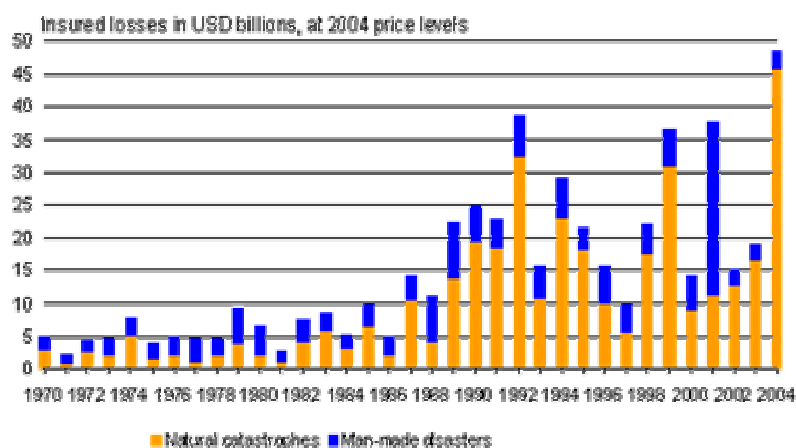
L'assureur transmet également des préférences au sein d'une société. Très souvent, les régimes d'assurance particuliers sont encouragés à prendre en charge des structures comportementales spécifiques sur lesquelles la société doit exercer une influence, comme par exemple les avantages fiscaux à souscrire un contrat d'assurance vie, l'assurance obligatoire de la responsabilité civile ou l'assurance maladie de longue durée. Dans certains cas, la couverture d'assurance est une condition préalable à l'exercice de diverses activités, condition parfois onéreuse. Citons pour exemple les cotisations d'assurance du transport aérien très chères – surtout s'il s'agit d'avions commerciaux de grande taille survolant des villes très peuplées. Le secteur de l'assurance est soumis à une réglementation très rigoureuse et il existe très peu de secteurs aussi réglementés et contrôlés que celui-là. Ce contrôle va du droit d'établissement initial aux types de risques pouvant être couverts, de la protection directe des consommateurs aux accords contractuels spécifiques tels que les traités de réassurance et autres mécanismes de transfert des risques ainsi que les conditions qui les autorisent ; il inclut le langage utilisé dans les contrats ainsi que les besoins généraux et spécifiques en capital, etc.

Toutes les spécificités mentionnées ci-dessus doivent être prises en compte lorsqu'on examine la contribution de l'assurance à l'économie moderne. L'activité d'assurance est bien différente des autres métiers, et même les similitudes avec les autres prestataires de services financiers sont peu nombreuses.

Quelle est la taille du marché mondial de l'assurance ?

D'après le premier numéro de l'année 2005 de la revue *Sigma* publiée par Swiss Re (voir graphique 1), les sinistres assurés – catastrophes naturelles et technologiques – ont atteint 50 milliards de dollars en 2004. Si ce chiffre varie chaque année, il semble qu'il connaisse une tendance haussière supérieure à la croissance du PIB mondial, et que certains experts évaluent à plus de 5 % par an en termes réels.

Sinistres assurés en milliards de dollars, niveaux de prix de l'année 2004



Source: Swiss Re, Economic Research & Consulting, *sigma* No. 1/2005

2004 a été une année spéciale. En raison du tsunami de décembre 2004 en Asie, la différence de distribution entre les pertes financières et humaines apparaît nettement, comme le montre le tableau 1 dont les données sont

également tirées du premier numéro 2005 de la revue *Sigma*. Si les principales sources de cotisations d'assurance dommages sont les États-Unis (environ 34 % des cotisations mondiales en 2004), l'Europe (environ 34 %) et le Japon (environ 15 %), les pertes humaines les plus importantes en 2004 ne sont pas le fait de ces régions : 96 % de la totalité des victimes se trouvaient en Asie, contre seulement 24,6 % des indemnités prévues dans cette région. À l'opposé, les États-Unis représentent 2,4 % des victimes mais les deux tiers des indemnités d'assurance prévues. Nous pouvons considérer ces chiffres comme une indication du fait que l'assurance n'est pas forcément présente où elle devrait l'être, ou alors en quantité insuffisante. Les chiffres annoncés ci-dessus montrent très clairement que le système d'assurance n'est pas très homogène à travers le monde.

Distribution des pertes humaines et des sinistres assurés

Région	Nombre de sinistres	Sinistres en %	Nombre de victimes	Victimes en %	Sinistres assurés (en million de dollars)	Sinistres assurés en %
Europe	46	13,9	1 042	0,3	1 203	2,4
Amérique du Nord	46	13,9	7 342	2,4	32 911	66,8
Amérique du Sud	16	4,8	718	0,2	2	<0,1
Asie	169	50,9	290 412	96	12 094	24,6
Afrique	36	10,8	2 666	0,9	1 203	2,4
Océanie	5	1,5	39	<0,1	1 261	2,6
Océans, espace	14	4,2	216	0,1	578	1,2
Total	332	100	302 435	100	49 252	100

Source : Swiss Re, Economic Research & Consulting, Sigma n°1/2005

Lors des rendez-vous de septembre du secteur mondial de la réassurance à Monte-Carlo, les plus grands réassureurs ont estimé que les cotisations mondiales d'assurance s'élevaient en 2003 à près de 1 700 000 millions de dollars pour le secteur de l'assurance vie à lui seul. Ce chiffre énorme prouve l'importance du rôle de l'assurance. Dans les économies développées, la pénétration totale de l'assurance, c'est-à-dire la part des cotisations d'assurance dans le PIB, est généralement supérieure à 5 % et représente souvent plus d'un dixième de l'économie totale. En 2004, elle était de 9,36 % aux États-Unis, 10,51 % au Japon, 12,60 % au Royaume-Uni, 6,97 % en Allemagne, 9,52% en France et de 10,10 % aux Pays-Bas.

De tels flux de capitaux expliquent le niveau élevé des actifs – que contrôle d'ailleurs le secteur de l'assurance. L'OCDE estime que les actifs financiers des assureurs s'élevaient en 2004 à 4 088 Mds\$ aux États-Unis, 2 321 Mds\$ au Japon et 1399 Mds\$ au Royaume-Uni, soit respectivement 40,5 %, 60,3 % et 97,1 % du PIB. Le rôle prépondérant du secteur de l'assurance dans la performance de ces économies paraît évident.

Les experts de Swiss Re estiment que le secteur mondial de l'assurance a progressé d'environ 5 % par an (croissance réelle) depuis les années 1950. À l'exception des pays les moins développés – et les pays en circonstances spéciales comme l'effondrement de l'Union soviétique –, la croissance du secteur de l'assurance est régulièrement plus importante que celle de l'économie générale, davantage d'assurance étant nécessaire lorsque le revenu et la richesse des individus progressent et la nécessité de protéger les actifs augmente. Cela prouve l'importance croissante de l'assurance au sein des économies nationales lorsque celles-ci créent plus de richesse.

L'assurance et l'économie moderne

L'assurance ne consiste pas seulement à indemniser financièrement les victimes, elle constitue également le cœur du processus de capitalisation d'une économie moderne. Comme nous l'avons vu précédemment, le secteur génère d'importants capitaux. L'argent provenant des assurances reste généralement investi pendant un certain temps au sein des marchés financiers d'une économie donnée, en raison de la nature des contrats et des horizons parfois de très long terme. Il ne s'agit pas de capital capricieux qui recherche des profits rapides, il privilégie plutôt les moyen et long termes et joue par conséquent un rôle prépondérant, à la base de la croissance

d'une économie. En outre, le mécanisme d'assurance alloue les actifs en fonction des forces du marché, et ce, dans un environnement très stable. Il facilite également un processus de maximisation des rendements en fonction des forces du marché, rendements directement liés aux structures de risque existantes.

Un autre élément-clé est la fonction de régularisation de l'assurance au sein de l'économie moderne, fonction également très importante car elle permet de filtrer les besoins financiers soudains (liés à une catastrophe) de l'ensemble des assurés qui seraient sinon contraints de déposer leur bilan. L'existence de l'assurance permet de planifier avec plus de certitude, en évitant ou réduisant les risques spécifiques susceptibles de menacer le processus opérationnel global.

Même s'il est parfois soumis à une forte pression, le secteur de l'assurance a tendance à être par exemple plus stable que le secteur bancaire. Examinons brièvement la manière dont se traduit une crise du secteur de l'assurance par rapport à une crise bancaire. Lors d'une crise bancaire, le phénomène le plus craint est la ruée vers les banques. L'effet est immédiat et il doit être stoppé avant de détruire l'économie, de l'argent étant retiré et la capacité du système bancaire à gérer la baisse de ses actifs diminuant rapidement. Une crise majeure du secteur de l'assurance se répand de manière totalement différente, car le temps de réaction est plus important. Il se peut que les entreprises d'assurance se retrouvent en cessation de paiement pendant un certain temps sans avoir à stopper leur activité. Après une crise majeure, elles peuvent commencer à indemniser les sinistrés tout en se recapitalisant et en utilisant une partie du revenu en cotisations des risques futurs pour financer les dettes actuelles. Si les assureurs et leurs autorités de réglementation souhaitent éviter aussi souvent que possible cette situation indésirable, dans un moment de forte pression sur le système financier, la résistance des assureurs est supérieure à celle des banques en raison de leur souplesse.

L'assurance est l'un des rares mécanismes qui permette de répartir le risque dans le temps, sur de très longues périodes, voire même d'une génération à la suivante. Peu nombreux sont les secteurs dont les horizons sont si longs. Qui peut se projeter 50 ans à l'avance ? Les constructeurs d'une usine nucléaire, peut-être, ainsi qu'un petit nombre d'acteurs. L'assurance se projette parfois jusqu'à un siècle dans le futur. La Française, Jeanne Calment, a vécu jusqu'à l'âge de 120 ans. Si elle avait souscrit un contrat d'assurance vie vers l'âge de vingt ans, ce contrat l'aurait couverte pendant près d'un siècle.

L'assurance a un impact positif double sur le niveau d'épargne d'une économie. Premièrement, elle augmente le taux d'épargne général (notamment grâce aux produits d'assurance vie), d'où des marchés plus étendus et des investissements plus importants. Deuxièmement, elle abaisse le niveau d'épargne de précaution inutile (épargne rarement investie sur les marchés de capitaux) et stimule les investissements et la consommation en réduisant le capital lié (donc improductif ou moins productif). L'assurance permet par conséquent de fournir davantage de fonds de roulement à une économie, les gens n'ayant pas à se protéger eux-mêmes contre l'éventualité d'incendie de leur résidence par exemple. Ils doivent simplement se couvrir contre le risque d'incendie en souscrivant un contrat d'assurance incendie et être prêts à verser une somme moindre sur une période plus longue, un mécanisme totalement différent. Cela signifie que l'argent économisé dans ce processus peut être affecté à d'autres achats plus conformes aux préférences des individus et plus productifs. Les mécanismes d'assurance transforment le capital dormant en capital disponible.

Les marchés d'assurance révèlent également la myopie et autres comportements irrationnels de certains agents, et permettent de les corriger. Parmi les exemples correctifs, citons la subvention de certaines branches d'activité d'assurance et l'existence d'une couverture obligatoire de certains risques spécifiques, comme l'assurance de responsabilité civile.

L'impact de l'assurance, au-delà de la dimension financière

Comme nous l'avons vu, l'assurance joue un rôle prépondérant dans le domaine financier. Néanmoins, son impact, autre que l'impact purement financier, sur la croissance de l'économie est essentiel au fonctionnement d'une économie moderne.

L'assurance offre une certaine indépendance aux gens et améliore leur autonomie. La capacité à affronter des conséquences négatives, souvent imprévues et se produisant parfois au moment le moins opportun, est renforcée. Cela influe fortement sur le développement futur, l'assurance permettant aux gens de rester actifs puisqu'ils n'ont pas à s'inquiéter de toutes les conséquences négatives possibles d'une activité donnée. Si l'assurance a un impact direct sur l'économie grâce à la protection financière des actifs, elle a également une autre conséquence : la tranquillité d'esprit. Les gens ont tendance à se comporter différemment, de manière plus positive selon nous, s'ils savent que certains risques sont couverts. Il s'agit là d'une conséquence plus psychologique que financière accompagnant la souscription d'un contrat d'assurance. Il existe un contre-argument à cette affirmation : l'existence du risque moral, à savoir lorsqu'un individu adopte un comportement plus risqué dès qu'il existe une couverture d'assurance. Il est difficile d'évaluer l'impact exact de ces deux

conséquences, une conséquence positive qui réduit les comportements à risque et une conséquence négative qui les encouragerait. Les entreprises d'assurances ont trouvé diverses manières de gérer le problème du risque moral en mettant en place des mécanismes qui protègent le régime d'assurance contre un usage excessif et les risques aggravés.

Une fois assurés, les gens deviennent membres d'un groupe solidaire qui s'étend au-delà de leurs propres cercles. Par le passé, une famille ou un village, voire une famille étendue ou un groupe de petits villages, pouvaient travailler ensemble pour partager certains risques et indemniser ceux victimes de malchance. Néanmoins, le périmètre d'un groupe de partage des risques était généralement limité, soit par des réalités géographiques, soit par l'impossibilité de connaître et comprendre l'exposition au risque d'un partenaire inconnu. Cependant, grâce à l'assurance, le groupe de partage des risques peut s'étendre et ses membres n'ont pas besoin de connaître tous les autres membres du groupe, puisqu'ils délèguent la tâche d'organiser le groupe à un expert, l'assureur. Par conséquent, le groupe peut s'agrandir, les risques pouvant être pris à différents endroits du monde, voire même s'exposer à des risques et des branches d'activité différents. Le *pool* de risque qui en résulte est organisé *ex ante*, c'est-à-dire avant qu'une catastrophe ne se produise, afin d'apporter un soutien aux autres membres dans le cas où une catastrophe se présenterait, quels que soient les liens formels qu'entretiennent les participants au régime. C'est un mécanisme important qui ne se rencontrerait pas à un niveau aussi sophistiqué si l'assurance n'existait pas.

Les sociétés d'assurances sont des fournisseurs d'informations, des porteurs de savoir et des centres de formation pour les économies dont les produits sont très complexes et nécessitent une connaissance financière et non financière approfondie : un assureur incendie doit connaître le code du bâtiment et les matériaux, un assureur contre les inondations les caractéristiques géographiques et les conditions météorologiques, un assureur maladie la médecine et la pharmacologie, etc. Cette palette de connaissances pointues a un impact et une valeur importants pour le développement des économies et des sociétés. Premièrement, les assureurs ont besoin d'experts bien formés en matière de risque, ils ont donc tout intérêt à éduquer et former un personnel expérimenté. Grâce à leur travail et aux spécialistes requis pour faire fonctionner leur activité, les entreprises d'assurances participent à une meilleure compréhension des problèmes de risque au sein de la société. Deuxièmement, les sociétés d'assurances développent le savoir en matière de gestion des risques, d'évaluation des risques et de compréhension des vulnérabilités de leurs clients potentiels, en se spécialisant notamment dans l'exposition aux risques et dans la prévention, dans les stratégies de réduction des risques et dans l'étude des solutions possibles. La vente d'un produit d'assurance est étroitement liée à l'exercice d'évaluation des risques effectué par l'assureur, risques généralement partagés avec le prospect. Cette présentation et répartition du savoir et de la compréhension est précieuse aux marchés de l'assurance – mais également au développement général de l'économie, à l'évaluation des risques, à la gestion des risques, aux mécanismes de prévention, etc. – étant une condition préalable à la croissance durable, ainsi qu'un de ses moteurs. L'absence d'une telle expertise peut avoir des conséquences désastreuses.

Il est intéressant de noter la forte corrélation entre l'existence de l'assurance dans certains marchés et la profusion de mesures préventives. *A priori*, cela n'affecte pas seulement les secteurs de l'économie dans lesquels l'assurance joue un rôle mais l'économie dans son ensemble, certaines pratiques de gestion des risques étant répandues et de plus en plus adoptées. Même la législation semble réagir à ce mécanisme, des législations plus sophistiquées tendant à apparaître parallèlement à des marchés d'assurance plus sophistiqués. Si cette conclusion est essentiellement le fait d'observations, il serait intéressant d'essayer d'obtenir des résultats de recherche pouvant justifier ce constat.

L'assurance affecte non seulement les comportements *ex ante* par une prévention efficace, mais également les comportements *ex post*. Les informations et connaissances dont disposent les entreprises d'assurances permettent par exemple une reconstruction plus rapide après une catastrophe naturelle ou technologique. Les entreprises d'assurances sachant que les parties touchées disposent de contrats d'assurance couvrant un sinistre – et donc d'assez d'argent pour soutenir les efforts de construction – le travail sur le lieu d'une catastrophe devient moins difficile, voire tout simplement possible. Larry Silverstein, le propriétaire du World Trade Centre, détruit par les attaques du 11 septembre 2001 à New York, a été clair sur ses intentions de reconstruire le lieu. Il a affirmé que son effort de reconstruction dépendrait de la disponibilité de l'indemnisation. Mais ce n'est pas l'indemnisation qui produit un effet positif, plutôt la compréhension par l'ensemble des parties qu'un risque est couvert. Examinons un autre exemple : après un ouragan, si l'on sait que les propriétaires disposent de l'argent nécessaire pour construire de nouveaux toits, les entreprises de construction se tiennent prêtes à proposer leurs services car elles savent qu'elles seront payées. Cela signifie que l'existence d'un régime d'assurance est une source supplémentaire d'activités, de services prêts à être offerts en cas de catastrophe – qui ne seraient pas disponibles si les gens perdaient tous leurs biens à cause d'un sinistre et n'avaient pas la possibilité de reconstruire.

L'existence d'un marché de l'assurance stimule l'activité périphérique : offres de mesures et de services préventifs, évaluation des dommages, assistance juridique, services de gestion de sinistres, mécanismes de secours et de reconstruction, etc. Ces services sont non seulement disponibles aux assurés mais profitent également à l'économie dans son ensemble. Ils créent également des emplois, tout comme le fait le secteur de l'assurance, un employeur important dans la plupart des économies développées. Le travail effectué par le secteur de l'assurance est un travail de qualité, les emplois étant modernes, hautement qualifiés, et peu sujets à l'absentéisme et aux accidents. Ce sont également des métiers bien payés, exercés par de nombreuses personnes aux parcours différents.

L'assurance joue également un rôle prépondérant auprès du public, des incidents majeurs pouvant causer d'importantes perturbations, y compris en période de troubles sociaux, en l'absence de mécanismes de dédommagement des populations touchées. Les attaques du 11 septembre ont provoqué des pertes économiques pour la ville de New York de l'ordre de 100 milliards de dollars, d'après McKinsey. L'indemnisation a été estimée par Swiss Re et Munich Re à environ 30 milliards de dollars, dont une part importante sous la forme d'indemnisations dans le cadre de contrats d'assurance vie aux familles bouleversées qui avaient perdu la personne qui subvenait le plus à leurs besoins, ou sous la forme de contrats couvrant l'interruption de l'activité, qui garantissaient le versement d'un revenu malgré la perte d'une source importante de revenus pour les commerçants. Il apparaît évident que ces indemnisations ont permis de réduire les conséquences de la catastrophe sur la population générale. Comme l'a démontré l'expérience new-yorkaise, à la suite de catastrophes majeures, l'infrastructure d'assurance permet de mener aisément des initiatives supplémentaires comme l'évaluation de l'impact et le partage d'informations, la publication d'informations sur la catastrophe, les centres de secours, l'organisation de l'aide humanitaire, etc. Le centre de secours de la catastrophe du 11 septembre, créé par le Insurance Information Institute à New York, a regroupé et coordonné vingt-cinq organisations différentes dont l'objectif était d'aider à affronter les conséquences de la terrible catastrophe.

Il est possible de citer un contre-exemple de ce scénario positif qui a suivi la catastrophe en évoquant les conséquences de l'ouragan Katrina qui a touché la Nouvelle-Orléans en septembre 2005. La tempête et les inondations qui ont suivi l'ouragan ont non seulement causé la mort de centaines de personnes, mais également détruit les moyens d'existence de nombreuses familles qui n'étaient pas couvertes par des contrats d'assurance. De plus, l'infrastructure d'assurance dans l'état de Louisiane était bien moins développée que celle de l'état de New York en 2001. La violence et les pillages qui ont été observés dans les jours qui ont suivi l'ouragan peuvent être imputables, au moins en partie, au fait que très peu de familles pauvres pouvaient espérer des dédommagements afin de les aider à reconstruire leur vie. Cet article ayant été écrit quelques semaines après la tempête, une telle conclusion serait prématurée ; cependant certains reportages et commentaires du gouvernement semblent confirmer ce point.

Comme nous pouvons facilement l'observer, l'existence de l'assurance et les régimes de protection et de prévention qui l'accompagnent ont un impact majeur sur la vie publique. En général, les gens n'accepteront pas les mêmes négligences des gouvernements vis-à-vis de la gestion des risques s'ils ont pleinement conscience des conséquences. Les débats sur le nucléaire dans les années 1970 ont pris une tournure différente dès lors que les risques élevés de cette technologie sont devenus plus évidents et connus du public. Les assureurs et leurs partenaires commerciaux sont également une source importante de connaissance sur le changement climatique et les catastrophes naturelles telles que les tempêtes et les tremblements de terre. Grâce à leur travail, les débats publics sur les risques sont différents, souvent plus fondés mais également plus intenses. En outre, ils encouragent des comportements moins risqués. Les campagnes de sécurité telles que « Safe driving » ou « Safety at work » ont des conséquences très positives car elles réduisent le nombre de morts et d'accidents. En France, la récente campagne nationale de sécurité routière a été largement soutenue par la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA). Cette campagne a eu pour effet de réduire d'environ un quart les pertes humaines sur les routes en moins d'un an ! Les assureurs sont souvent considérés comme très ennuyeux car ils demandent aux gens d'attacher leur ceinture dans la voiture et de ne pas sauter à l'élastique. Même si les gens ont toujours la possibilité de ne pas attacher leur ceinture, ils sont au moins conscients des dangers. Grâce aux assureurs, ces comportements à risque deviennent moins acceptables et moins courants. La possibilité d'associer directement la cotisation d'assurance à l'exposition au risque, notamment lorsque le comportement individuel joue un rôle prépondérant, est un outil puissant. La hausse des cotisations d'assurance en raison de comportements risqués a un effet sur le consommateur soucieux des prix, et un effet globalement positif sur l'économie au sens large.

Malheureusement, l'assurance est souvent considérée comme une dépense inutile par les acheteurs potentiels, notamment lorsqu'ils sont mal informés, et par les économistes comme un bien supérieur qui n'est acheté qu'après avoir satisfait de nombreux autres besoins. Tout cela est faux ! L'assurance n'est pas une dépense inutile si elle est adaptée. Bien au contraire, c'est un moyen de protéger les actifs. Il ne s'agit pas d'un produit supérieur dans le sens d'un produit de luxe. Elle est la condition préalable à l'action (économique) liée aux

besoins et aspirations humains les plus basiques. La disponibilité de l'assurance a également des effets positifs qui s'étendent au-delà de l'aspect purement financier. Dans de nombreux cas, ne pas être assuré est l'option la plus onéreuse à long terme, que ce soit pour un individu, une économie ou une société.

Cet article décrit le rôle et l'impact positif de l'assurance sur une économie moderne. Malheureusement, bon nombre des impacts constructifs et efficaces cités ci-dessus sont négligés ou ne sont pas étudiés en détail lorsqu'il s'agit de prendre des décisions politiques. Malgré l'existence de la mutualité et de régimes de partage des risques depuis des centaines d'années, et dans sa forme moderne depuis plus d'un siècle, l'assurance n'est pas complètement comprise par l'ensemble des parties prenantes. Il ne s'agit pas d'un manque de compréhension mais d'une incapacité à exploiter les possibilités de développement des économies modernes de la manière la plus efficace.

Assurance et réassurance, quelle contribution au développement des pays émergents ?

Thomas HESS – Economiste en chef, Swiss Re

La question posée était : comment l'assurance et la réassurance soutiennent-elles le développement économique ? On peut aborder cette question en quatre étapes. Premièrement, qu'entend-on par développement économique et quel est le rôle de l'assurance dans ce développement ? Deuxièmement, quel est le rôle de l'assurance sur les marchés émergents aujourd'hui ? Troisièmement, quel est le rôle de l'assurance dans le processus de développement et quatrièmement, quelle est la contribution de la réassurance ?

Qu'entend-on par développement économique et quel est le rôle de l'assurance dans ce développement ?

Il est plus facile de définir ce qu'est le développement en dressant la liste des indicateurs qui le caractérisent :

- Le revenu et la richesse font bien sûr partie de cette liste, y compris les aspects tels que la volatilité du revenu et de la richesse ainsi que l'égalité de la distribution du revenu et de la richesse
- « L'infrastructure » publique en fait également partie, notamment le système juridique, l'application des lois, et la manière dont les droits de l'homme et les droits afférant aux biens privés sont respectés. Cela comprend également les systèmes de sécurité sociale et l'assurance vieillesse et maladie, ainsi que les services publics tels que l'éducation et les infrastructures de transport.
- Concernant le secteur privé, il convient de mentionner le développement des marchés financiers et la part des industries de pointe dans l'économie.

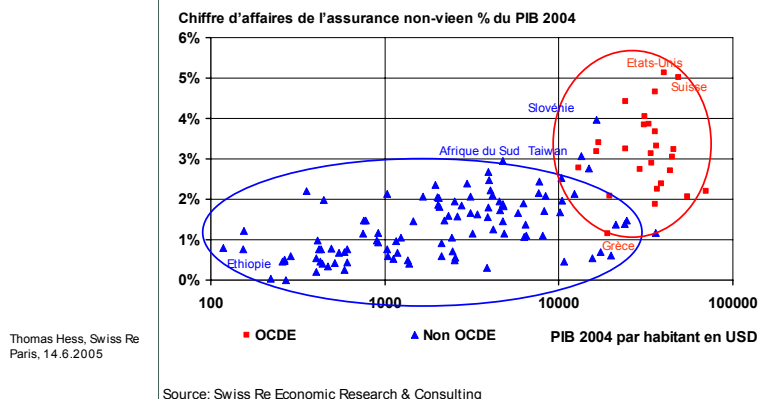
En examinant la liste ci-dessus, on constate que l'assurance contribue au développement économique de différentes manières. Si cela ne paraît pas évident de prime abord, l'assurance joue un rôle important dans l'augmentation du revenu et de la richesse d'une société. Il paraît évident que l'assurance réduit la volatilité : souscrire une assurance incendie permet de se protéger contre d'importantes pertes financières si votre maison est réduite en cendres. Cela vaut également à l'échelle macroéconomique : en effet, le système international d'assurance permet d'absorber les pertes causées par une catastrophe majeure touchant un pays tout entier. L'assurance joue également un rôle important en substituant ou complétant le financement des systèmes d'assurance vieillesse et maladie. En outre, elle participe au développement du secteur privé : les investisseurs institutionnels que sont les assureurs aident les marchés de capitaux à atteindre une taille critique. La taille est essentielle afin de pouvoir développer une large gamme de produits, mais elle favorise également la liquidité de ces marchés. Enfin, les assureurs participent au développement de secteurs industriels de pointe.

Quel est le rôle de l'assurance, et en quoi est-il important ?

Nous connaissons l'importance pour les individus de l'assurance automobile, l'assurance responsabilité civile, l'assurance maladie ou l'assurance vie. L'assurance est parfois encore plus importante pour les entreprises, notamment sur les marchés émergents où l'accès aux marchés de capitaux et/ou aux devises étrangères est parfois limité. Sans assurance incendie ou assurance responsabilité de produits, une entreprise vieille de plusieurs années court le risque de fermeture ou de cessation de paiement car ses ressources financières sont insuffisantes pour payer la machine détruite par un incendie ou assumer la responsabilité d'un sinistre aux Etats-Unis.

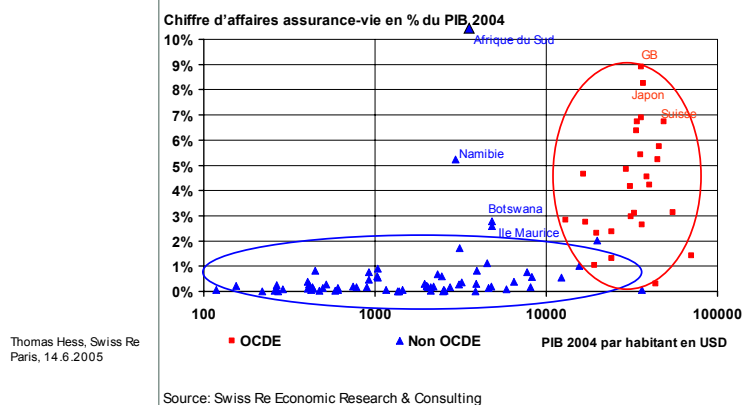
Le fait que les pays plus développés disposent d'un secteur de l'assurance plus développé est une caractéristique commune à l'assurance dommages et l'assurance vie. Si le prix d'une police d'assurance dépend non seulement du revenu et de la richesse, il dépend également souvent de ce que l'on pourrait appeler l'« infrastructure ». Comment signer un contrat d'assurance lorsque vous ne savez pas lire ? Transférer de l'argent à une société d'assurances n'est si pas aisé, de nombreuses personnes ne possédant pas de compte bancaire. Et comment assurer une habitation lorsque la question de la propriété n'est pas claire et lorsque la maison ne fait pas l'objet d'un enregistrement officiel. Parfois les gens ne font pas confiance aux institutions : pourquoi souscrire une assurance si l'on n'est pas sûr que le sinistre soit réglé ?

Importance de l'assurance non-vie dans les pays en voie de développement



Le graphique ci-dessus présente le revenu par habitant en abscisses et le pourcentage de revenu dépensé en assurance non-vie en ordonnées, chaque point du graphique représentant un pays. On peut constater que les pays riches dont le revenu par habitant est élevé, comme les Etats-Unis, dépensent (tant en absolu qu'en pourcentage) beaucoup plus que des pays moins développés à l'image de Taiwan ou l'Afrique du Sud.

Importance de l'assurance-vie dans les pays en voie de développement



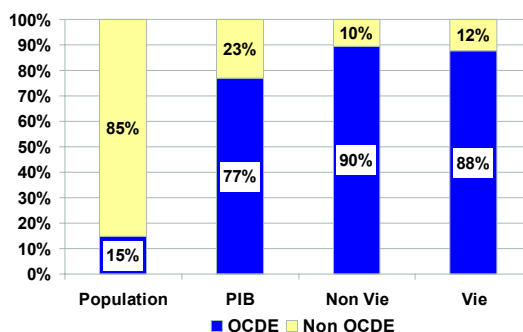
En assurance vie, la différence entre les pays pauvres et les pays riches est d'autant plus marquante. Dans de nombreux pays, l'assurance vie est pratiquement inexistante, comme par exemple dans la plupart du monde islamique. Il est également frappant de constater que le revenu dépensé en produits d'assurance vie diffère fortement au sein de pays au revenu par habitant similaire. Cela s'explique par la différence entre les systèmes de sécurité sociale. Par exemple, les systèmes d'assurance vieillesse suisses reposent essentiellement sur la prévoyance individuelle, tandis qu'en Allemagne ou en Italie ils reposent essentiellement sur la participation de l'état.

Il ne faut pas conclure de la corrélation positive entre assurance et revenu que l'assurance induit un revenu plus élevé. Pourtant, il semblerait que l'assurance et le développement économique soient deux éléments interdépendants. Il convient également de noter que l'assurance croît plus rapidement que le PIB lorsque le revenu par habitant se situe entre 1000 et 10000 dollars.

10 % du chiffre d'affaires du secteur de l'assurance est réalisé sur les marchés émergents

Swiss Re

2004



Thomas Hess, Swiss Re
Paris, 14.6.2005

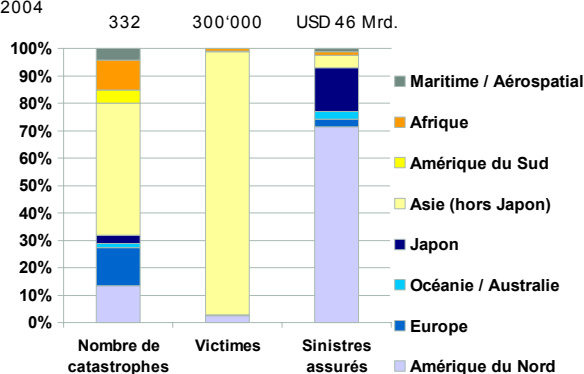
Source: Swiss Re Economic Research & Consulting

Les produits d'assurance étant essentiellement souscrits au sein des pays les plus développés, l'assurance demeure une activité propre au monde développé. Néanmoins, et comme indiqué par le graphique ci dessus, les marchés émergents se développent actuellement très vite au point de rattraper leur retard.

Catastrophes naturelles – de nombreuses victimes mais peu de sinistres couverts dans les pays en voie de développement

Swiss Re

2004



Thomas Hess, Swiss Re
Paris, 14.6.2005

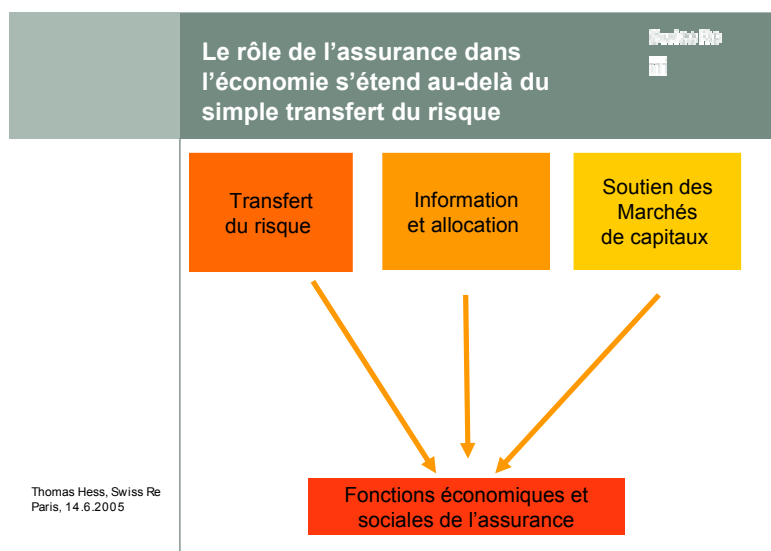
Source: Swiss Re sigma Catastrophe Database

Le faible développement actuel de l'assurance dans les pays émergents est d'autant plus visible dans le cas des catastrophes naturelles. Bien qu'environ 50 % du nombre de catastrophes naturelles se produisent en Asie (hors Japon), et que la région compte plus de 90 % des victimes, les catastrophes couvertes dans cette zone ne représentent que 10 % du total des sinistres assurés dans le monde. C'est là une mauvaise nouvelle : l'assurance est peu présente dans les pays et à des moments où elle est la plus utile.

La raison est simple : l'aide apportée par l'assurance reste confinée aux entreprises et aux individus qui peuvent se permettre de souscrire à une police d'assurance. Lorsque les gens sont trop pauvres pour pouvoir se permettre d'en souscrire une, seuls l'aide étrangère ou les fonds collectés par des institutions caritatives peuvent les aider. Si de nouvelles formes d'assurance, comme la micro assurance, pourront à l'avenir aider même les plus pauvres, le progrès ne sera probablement possible qu'à condition que ces pays très pauvres réussissent à développer leurs économies.

Rôle de l'assurance dans le processus de développement

La meilleure façon de comprendre le rôle de l'assurance dans le processus de développement consiste à examiner les différentes fonctions de l'assurance. Elles sont en réalité au nombre de trois : la fonction du transfert de risque ; les fonctions d'allocation ; les fonctions de soutien des marchés de capitaux



La **fonction de transfert du risque** permet aux individus de faire des projets d'avenir et d'étendre leurs activités au-delà de ce que le permet un monde sans assurance. L'assurance vie est un produit d'assurance crucial quand il s'agit de préparer l'avenir, puisqu'elle réduit fortement le risque que la famille se retrouve sans protection à la mort du père de famille. De même concernant certaines activités de la vie quotidienne : conduiriez-vous un véhicule si vous deviez donner l'ensemble de vos biens comme garantie en cas de dommage que vous pourriez causer à un tiers ? Nombreux sont les exemples qui démontrent que l'assurance rend plus libre, permet de faire des choix plus importants et améliore la qualité de vie, car vous savez que vous ne serez pas ruiné en cas d'incident très peu probable mais très grave.

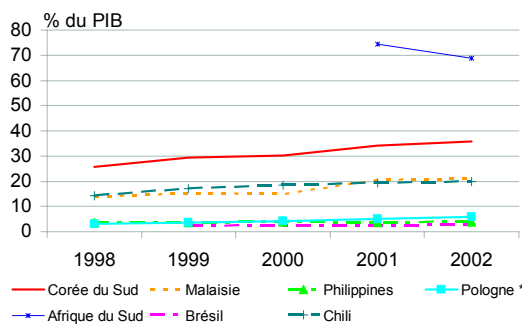
Ces avantages valent également pour les entreprises : sans assurance, de nombreuses sociétés florissantes auraient du mal à obtenir un financement, ou l'obtiendrait à un coût beaucoup plus élevé, comme c'est notamment le cas sur les marchés émergents. Citons d'autres exemples, comme celui d'un cardiologue ou d'un groupe pharmaceutique : sans pouvoir souscrire à certains produits d'assurance, de nombreux services ou productions ne seraient pas imaginables. L'assurance profite même à l'Etat. En effet, pour beaucoup de projets d'infrastructure, l'Etat exige une assurance adaptée pour que l'entrepreneur remplisse ses obligations contractuelles. En bref, la possibilité de transférer les risques offre des possibilités de production nouvelles et plus efficaces. Il apparaît évident que cette fonction de transfert du risque permet d'améliorer la productivité et la croissance tout en diminuant la volatilité.

Deuxièmement, la **fonction d'information et d'allocation** : l'assurance attribue un tarif au risque. Si vous souhaitez construire une maison dans une région exposée aux tremblements de terre ou aux tempêtes, un assureur privé vous facturera plus que si vous construisiez la même maison dans une zone moins risquée. Si vous prenez des mesures de précaution, qui réduisent la probabilité ou l'ampleur du sinistre en cas de tremblement de terre ou de tempête, vous obtiendrez une réduction. En tant que propriétaire, vous pouvez ainsi décider du lieu et de la manière de construire votre maison. La même logique s'applique aux entreprises. Lorsqu'elles exercent une activité plus risquée, elles paieront davantage pour leur police d'assurance ; lorsque leur activité est moins risquée, elles obtiendront un meilleur tarif. Attribuer un tarif au risque incite par conséquent les entreprises à choisir leurs lieux d'implantation, à appliquer des normes de sécurité plus rigoureuses en matière de production et à fabriquer des produits plus sûrs. L'impact économique de l'assurance semble évident : grâce à elle, les individus et les entreprises peuvent prendre de meilleurs décisions en terme de risque et de rendement, d'où des économies plus productives et/ou moins risquées. Le potentiel de profits est particulièrement important dans les pays émergents, où les normes de sécurité n'auront un sens qu'au fil des années.

Le secteur de l'assurance, un des principaux investisseurs institutionnels

© Swiss Re


Investissements des sociétés d'assurance



Thomas Hess, Swiss Re
 Paris, 14.6.2005

* Assureurs-vie uniquement
 Source: Insurance companies in Emerging Markets, IMF May 2005

Troisièmement, la **contribution du secteur de l'assurance au développement des marchés de capitaux** : le ratio actifs sur chiffre d'affaires (primes) des compagnies d'assurance se situe généralement entre deux et huit, deux étant généralement celui des assureurs non vie et huit celui des assureurs vie. Ainsi, collecter des primes signifie toujours investir sur les marchés de capitaux. Cela explique que les assureurs détiennent souvent 30 % minimum des actifs investis sur les marchés de capitaux d'un pays. Seuls les fonds de pension se classent devant les assureurs en matière d'investissement. Ces deux acteurs ont en commun d'être des investisseurs de long terme. Il est possible de mesurer l'importance des marchés de capitaux en comparant la crise asiatique, la crise bancaire japonaise et la crise bancaire suisse. Si la crise bancaire suisse des années 1990, qui a coûté aux banques quelques 50 milliards de francs suisses, soit 10 % du PIB de la Suisse, n'a pas vraiment été considérée comme une crise, et si la crise bancaire japonaise, également très grave, n'a pas fait plonger l'économie, la crise asiatique a été un désastre majeur pour de nombreux pays impliqués. Une des principales raisons à cela tient au fait que cette région ne bénéficiait pas d'un système financier stable ni de banques et d'assureurs solvables.

Comment les réassureurs contribuent-ils au développement ?

En tant qu'assureurs des assureurs, les réassureurs forment l'ossature du système d'assurance. Plusieurs caractéristiques importantes les différencient des assureurs classiques :

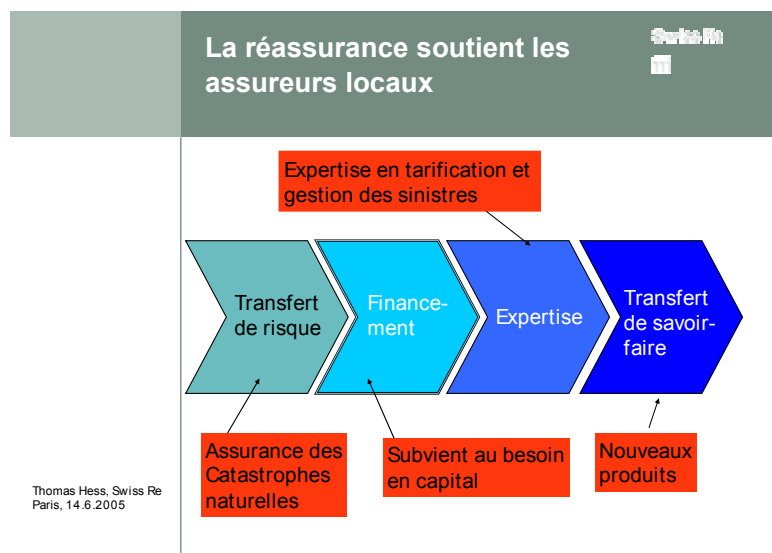
- Tout d'abord, les réassureurs dépendent moins de la distribution que les assureurs classiques. Ils sont par conséquent libres de diversifier leurs risques. En effet, une de leurs principales forces tient à la large diversification de leurs risques, d'où un coût du capital moindre pour ces mêmes risques.
- Ensuite, les réassureurs sont spécialisés dans l'évaluation des risques à faible fréquence puisqu'ils y sont confrontés à l'échelle mondiale.
- Enfin, les réassureurs disposent d'un capital plus solide et d'un meilleur accès aux marchés de capitaux. C'est également le cas des assureurs internationaux classiques, mais pas des compagnies d'assurance locales opérant sur les marchés émergents.

Du fait de ces avantages, les réassureurs peuvent prendre d'importants risques de manière contrôlée et aider les assureurs locaux. Lorsque l'on examine le rôle de la réassurance dans le monde, on constate que la réassurance a un rôle crucial pour les pays émergents : 20 à 40 % du chiffre d'affaires des assureurs classiques est reversé aux réassureurs pour qu'ils gèrent leur croissance et leurs risques. Ce chiffre varie tout de même entre 10 et 20 % aux Etats-Unis, en Grande Bretagne et en Allemagne.

Examinons de plus près une petite société d'assurance d'un pays émergent. Ce genre d'assureurs dispose généralement d'un solide réseau de distribution, qui leur permet de se développer rapidement. En revanche, ces sociétés ont souvent des faiblesses :

- Leur expertise en tarification et en gestion des produits et des risques est souvent très réduite.

- Les risques de souscription sont concentrés sur des zones géographiques limitées, de sorte qu'un événement grave peut aisément menacer l'existence de la société.
- Un environnement financier difficile, les marchés de capitaux locaux offrant peu de classes d'actifs (parfois de simples dépôts bancaires) et étant souvent très volatiles.
- Aux fonds propres fragiles, ce sont souvent des sociétés familiales disposant d'un accès limité aux marchés de capitaux.



En quels domaines le secteur de la réassurance aide-t-il ces assureurs ? En réalité dans tous les domaines : en partageant son expertise en tarification, en gestion des produits et des risques, la réassurance permet aux assureurs de réduire leur risque de souscription. Elle supprime également le risque de pointe, comme celui lié aux catastrophes naturelles, du bilan des assureurs. En transférant leurs primes et par conséquent leurs actifs au réassureur, ils suppriment implicitement le risque d'actif. Enfin et surtout, la réassurance joue un rôle important dans le financement de la croissance. Sans la réassurance, beaucoup d'assureurs auraient des difficultés à aligner l'augmentation de leurs fonds propres à la demande. Une part non négligeable du développement de l'assurance vie et non vie serait difficilement possible sans la réassurance. Enfin, il ne faut pas oublier de mentionner l'expertise produits dont disposent les réassureurs.

L'exposition du capital de réassurance au risque des marchés émergents est par conséquent un mécanisme important qui permet au secteur de l'assurance des pays émergents de se développer plus rapidement tout en fournissant un degré élevé de sécurité.

Conclusion et perspectives

Trois remarques pour conclure :

- le rôle du secteur de l'assurance dans le développement économique est loin d'être connu du public.
- Ensuite, tout doit être mis en œuvre pour faciliter le développement de l'assurance dans les pays émergents. L'ouverture des frontières est cruciale car elle permet une diversification internationale et contribue à rendre le secteur de l'assurance plus développé et sûr, facteur de croissance et de stabilité au sein des marchés émergents. La réassurance est à ce titre fondamentale.
- Enfin, Il est important que les réglementations en cours de mise en oeuvre favorisent un système d'assurance international et libéral. La réglementation devra s'attacher à privilégier la transparence, et non à gérer plus particulièrement l'assurance.

Quel cadre politico-juridique pour l'assurance ?

François EWALD – Professeur au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM, France)

Quelles sont, d'un point de vue politico-juridique, les conditions d'assurabilité ? De façon liminaire, il faut souligner qu'il n'y a pas de sociétés qui, en termes d'assurance, ne soient en développement. Il n'y a pas des sociétés mûres et d'autres immatures. En effet, d'une part, même les sociétés dites « mûres » en matière d'assurance ne sont pas stabilisées et, d'autre part, il n'y a pas de sociétés sans assurance au sens large du terme. Il n'y a pas de sociétés où l'on ne peut observer des formes de dispersion et de mutualisation des risques, des formes de solidarité qui sont comme des manières de couverture de risques avant, ou peut-être après, l'assurance. Les institutions d'assurances sont relativement récentes dans l'histoire des sociétés développées. Lorsqu'on se positionne dans une vision non technique, il existe trois conditions d'assurabilité : la première d'ordre anthropologique, la seconde d'ordre culturel, et la troisième d'ordre politico-juridique.

Les conditions anthropologiques d'assurabilité

« Assurance » est un mot synonyme de « confiance ». Le bien qui est produit, qui est offert par l'assureur, est la confiance. Cette idée est un peu oubliée aujourd'hui où l'on insiste tant sur l'indemnisation... mais ce n'est pas la promesse de l'assureur. Ce qu'il promet, c'est la garantie que, si un événement se réalise, il y aura une indemnisation ; c'est en fait une promesse de sécurité. L'assurance, synonyme de confiance, offre un bien qui est un bien immatériel. C'est un bien premier, fondamental. On peut même dire que c'est un bien qui est la condition des autres biens. On peut être très riche, si l'on vit sa fortune dans l'inquiétude et l'anxiété – c'est le problème de l'avare – on est la proie des plus grands tourments. Avoir la confiance, la sécurité, la tranquillité, c'est précisément ce dont dépend la valeur de ces biens. La confiance est un bien qui est au principe de la valeur des valeurs. C'est d'ailleurs pour cela que, dans la littérature philosophique, l'assurance est posée comme l'objet même de la recherche. A l'appui, on peut citer un texte français que tout le monde connaît : *Le Discours de la méthode*. À la fin du premier paragraphe, Descartes écrit que son projet est de « marcher avec assurance en cette vie ».

Pourquoi y a-t-il recherche d'un tel bien ? Parce que c'est une condition anthropologique des hommes : ils sont confrontés à l'incertitude. Sans doute s'agit-il d'une caractéristique universelle de l'être humain que d'être confronté à l'incertitude ! Et l'on peut former l'hypothèse qu'il n'y a pas de sociétés qui ne s'organisent pour répondre à l'incertitude. L'histoire interne d'une société peut s'écrire comme décrivant les différentes manières dont elle a pu s'organiser pour répondre à l'incertitude. Encore une fois, pour produire cette confiance qui est le bien premier.

En faisant un inventaire rapide des institutions qui servent à réduire l'incertitude, on trouve des institutions comme la religion, ou comme les institutions scientifiques, ou encore comme la philosophie morale, la politique, l'État, le droit, et aussi les institutions d'assurances. En réalisant une généalogie de l'assurance d'un point de vue anthropologique, on doit la placer au même niveau que la religion, la science, la morale, la politique. D'ailleurs, toutes ces institutions vivent le développement de l'assurance avec une certaine anxiété, dans une certaine ambiance de conflit ou de recherche de partenariat. À travers la religion, on trouve la certitude dans la foi. À travers la science, on la trouve dans le savoir, à travers la morale, dans une ascèse personnelle ; à travers la politique, vous trouvez la certitude dans une organisation.

Alors, qu'est-ce qui caractérise l'assurance ? En fait, l'assurance fonctionne avec un peu de tous ces ingrédients, mais elle mobilise une catégorie qu'aucune de ces autres institutions ne mobilise et qui est celle du risque. Et cela caractérise l'histoire de nos sociétés développées, depuis peu de temps, en l'occurrence depuis la fin du XVIII^e siècle : la part donnée aux institutions qui proposent de la certitude sur la base d'une gestion de risques a pris un développement considérable, un développement tel que, aujourd'hui, on peut constater que ce sont sur les institutions d'assurance privée ou sociale que l'on recherche la sécurité. Ce qui du point de vue de l'histoire anthropologique distingue les sociétés occidentales, c'est de donner une tellement grande part aux institutions d'assurances parmi d'autres institutions concurrentes dans la prestation de sécurité.

Voilà une première condition d'assurabilité au sens anthropologique : l'assurance demande une conception du rapport à l'incertain qui passe par la notion de risque, par l'organisation autour des risques.

Les conditions culturelles de l'assurabilité

Les conditions culturelles de développement de l'assurance sont nombreuses et redoutables. D'abord, l'assurance demande une forme de vie économique qui soit libérée d'une certaine forme de propriété – celle que l'on a connue en Europe jusqu'à la fin du Moyen Âge. L'assurance naît sur la mer ; elle naît lorsque la propriété devient mobilière. Ce que l'on protège avec l'assurance, c'est la propriété mobilière, celle qui bouge. L'assurance est une institution de la liberté. Dans une société où la sécurité est produite selon les formes féodales de patronage, de rapports de dépendance, il ne peut pas exister d'institutions d'assurances. L'assurance suppose des conditions de vie économique basées sur le passage de la propriété immobilière à la propriété mobilière. Il est évident que dans les sociétés où la richesse est essentiellement mobilière, elles s'assurent plus que d'autres. Ce premier critère suppose qu'il y ait une transformation dans l'idée de solidarité, dans l'idée de protection. La protection n'est plus donnée par la sédentarité, et le problème est de trouver une protection lorsqu'il y a circulation des hommes et des richesses.

Le deuxième critère est que cela suppose un rapport de l'homme à lui-même un peu singulier. En particulier, il faut que l'homme estime qu'il a lui-même une valeur (naturellement, les hommes estiment qu'ils ont une valeur, souvent peut-être exagérée d'ailleurs), en tout cas une valeur marchande. On n'assure que ce qui a un prix monétaire. Pour penser l'assurance vie, il faut penser que la vie d'un homme est estimable à prix d'argent. Certains diront : ce n'est pas très humaniste ! C'est ce que l'on pensait encore lorsqu'on rédigeait le Code civil. Portalis, dans le chapitre sur les contrats aléatoires, qui d'ailleurs proscriit l'assurance, va dire : « On ne peut pas assurer la vie des hommes parce que la vie n'a pas de prix. » Les assureurs répondront : « Pas du tout ! L'homme a un prix. » Et ils ajoutent : « L'homme est un capital. » C'est sans doute la même épistémologie qui est sous-jacente lorsque Edmond About, au XIX^e siècle, va décrire la puissance économique de l'assurance. En expliquant comment, en rassemblant de petites quantités négligeables individuellement, on est en puissance de rassembler un levier économique considérable. Il exprime avec pratiquement un siècle d'avance une idée que l'on trouve dans un des Écrits du président Mao : « Comment Yukong déplaça les montagnes ? »

Le troisième critère suppose une morale ; et l'assurance, en Europe en tout cas, en Occident, s'est développée autour d'une vision qui passe par trois notions : responsabilité, prévoyance, non-dépendance. Responsabilité : pour que l'assurance se développe, il a fallu proscrire la charité, condamner l'assistance avec comme conséquence qu'il appartient à chacun d'anticiper sur les aléas qui pourront le toucher. La règle fondamentale de la responsabilité est qu'on ne peut reporter sur un autre la charge de ce qui vous arrive. Cette règle de responsabilité implique l'exercice d'une vertu, la vertu d'assurance par excellence qui est la prévoyance : il faut anticiper sur les événements futurs pour en évaluer l'incidence et s'en prémunir. Cela est lié à une éthique qui repose sur l'idée qu'il n'y a pas pire pour un homme que de tomber sous la dépendance d'autrui. Il n'y a pas pire pour un homme que d'être contraint, si le sort se retourne, d'avoir à dépendre d'un autre, c'est-à-dire de demander secours. Les institutions d'assurances se sont développées dans cet univers où la responsabilité implique l'exercice de la prévoyance qui, grâce à son organisation par les mutualités assurantielles, permettront, si jamais il vous arrive quelque chose, de ne pas tomber sous la dépendance d'un autre.

Un quatrième critère, dans ces conditions culturelles, est que l'assurance va déployer des formes de solidarité qui ne sont plus des formes de solidarité territorialisées, liées à des institutions comme la famille ou l'entreprise. Elle va créer sa propre géographie, ses propres territoires... Ces mutuelles dont on ne sait plus très bien d'ailleurs quelles sont leurs frontières puisque, par le biais de la réassurance, elles deviennent pratiquement universelles.

Les conditions politiques de l'assurabilité

Pour rendre l'assurance populaire, il faut l'intervention de l'État. La première forme de l'intervention de l'État, c'est l'autorisation. Elle est présente depuis l'origine dans la mesure où les institutions d'assurances sont toujours immédiatement perçues comme des institutions politiques, et non pas seulement financières. Ce sont des formes d'associations plus ou moins puissantes. Elles ont une dimension politique importante.

La deuxième forme d'intervention de l'État, c'est l'encouragement. L'encouragement peut prendre des formes multiples, par exemple bonifier une épargne déjà constituée. C'est ainsi que l'on avait imaginé les premiers dispositifs de retraite. Il y aura une bonification par strates d'épargne populaire constituée. Aujourd'hui, la forme de l'intervention par l'encouragement est la fiscalité. C'est à travers le mécanisme fiscal que l'État continue de jouer son rôle d'encouragement. Pourtant on peut noter que, dans les années 1990, en France, on s'est mis à dire que le fait d'épargner n'était plus un devoir, mais constituait un privilège qu'il fallait taxer. Ce fut un tournant profond puisque, jusqu'alors, on avait toujours dit : « Ce n'est certainement pas un privilège, c'est un devoir fondamental. »

La troisième forme de l'intervention de l'État, c'est l'obligation. Si les gens ne sont pas suffisamment prévoyants, on va les obliger à l'être. En France, nous sommes à la 120^e assurance obligatoire, la première étant l'assurance sur les retraites ouvrières et paysannes de 1910.

La quatrième forme de l'intervention de l'État, c'est la nationalisation, qui peut prendre la forme de l'appropriation du capital, mais aussi la forme de l'assurance sociale.

La cinquième forme, plus moderne, plus récente, c'est la participation, l'assurance par la réassurance, que l'on trouve par exemple dans le système d'assurance contre le terrorisme.

La sixième forme, c'est le contrôle. Il faut constituer un homme qui ait un certain rapport au risque. Pour cela, on suppose qu'on ait transformé son équipement anthropologique ; il faut qu'on lui donne une certaine morale. Cette morale, pour qu'elle se développe, a besoin d'être protégée. Et c'est une règle fondamentale, non inscrite, coutumière, mais incontournable : tout acteur qui distribue de l'épargne populaire accepte de soumettre au contrôle public le respect de ses engagements. Plus l'épargne est populaire, plus elle est contrôlée.

Enfin, l'intervention de l'État se traduit à travers tout un équipement juridique qui doit accompagner les opérations d'assurance. C'est l'organisation du contrat d'assurance. On est à nouveau dans des conditions d'assurabilité qui sont extrêmement sophistiquées puisque toute opération d'assurance – en tout cas au moment de sa conclusion – est une opération immatérielle. La construction de l'opération dépend de données juridiques qui construisent l'organisation d'un univers, qui est un univers de mots, un univers virtuel. L'assurance double le monde réel par un monde virtuel, organisé sur des bases juridiques. Cette dimension juridique est fondamentale : elle confère la stabilité dans le temps, la confiance, le crédit et la capacité de faire confiance à quelqu'un à travers le temps.

Ajoutons qu'il n'y a pas d'assurance s'il n'y a pas toute une organisation d'institutions autour de l'assurance qui sont aussi d'ordre juridique : la propriété, l'épargne, la constitution du marché d'assurance, l'organisation de la concurrence qui suppose une capacité d'intervention publique extrêmement importante.

Conclusion

En conclusion, on constate que, dans l'histoire de nos sociétés, l'assurance marque un moment récent, privilégié, d'organisation de la sécurité. Son existence dépend de nombreuses conditions autres qu'économiques et techniques. C'est une technologie qui demande des réquisits culturels et politiques fort nombreux.

L'assurance dans les pays en développement : l'exemple africain **Erard MOUTASSIÉ** – Secrétaire général de la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (CIMA)

La Conférence interafricaine des marchés d'assurance est née de la volonté de quatorze États membres qui ont décidé de se rassembler pour gérer le secteur des assurances en créant un organe de contrôle unique. Ces États étaient déjà membres de la zone franc et ce fut un très long processus pour aboutir en 1992, plus précisément le 10 juillet, à la création de cette institution.

Le contexte historique, économique et social

Il est utile de rappeler le contexte historique, économique et social qui a prévalu à la création de cette institution. À partir de 1986, la plupart de ces États étaient dans une situation économique très difficile, qui a d'ailleurs abouti, quelques années plus tard, en 1994, à la dévaluation de la monnaie locale (le franc CFA). La plupart de ces États avaient recours également aux institutions de réajustement de leur économie et au financement extérieur. Ils ont donc compris la nécessité de recourir également à l'épargne locale, l'épargne endogène. Ils ont pensé qu'il fallait assainir le secteur des assurances car il ne jouait pas le rôle qui lui était dévolu. En dehors du secteur bancaire, sur lequel jusque-là ils mettaient un accent particulier, ils ont senti la nécessité de s'intéresser à l'assurance pour mobiliser l'épargne, notamment l'épargne à long terme sur l'assurance vie.

Ces pays étaient également en situation de crise politique, institutionnelle. Il s'agissait des années de démocratisation ; le peuple était dans la rue, exigeait beaucoup plus de transparence des gouvernants. C'est donc dans ce contexte que la Cima, et bien d'autres institutions régionales – notamment l'Ohada (Harmonisation en Afrique du droit des affaires), la Fista (observatoire de statistiques régional) – ont été créées. Il s'agissait dans un premier temps d'assainir le secteur des assurances et les États se sont rendus compte que, seuls, ils étaient incapables de disposer des moyens et des capacités humaines nécessaires pour faire ce travail parce que la plupart des contrôleurs, au niveau local, n'étaient pas en nombre suffisant et n'avaient pas la qualification nécessaire. Il y avait également cette absence d'indépendance – disons, de pouvoirs de contrôles locaux – et l'on a pensé qu'un organe supranational pouvait avoir cette indépendance, ne serait-ce qu'au niveau de la distanciation. Les opérateurs économiques locaux, les gouverneurs locaux ne feraient pas de pression sur l'organe de régulation. Ils ont senti la nécessité d'un traitement équitable des sociétés d'assurances, qu'elles soient de droit local ou étranger. C'est d'ailleurs l'un des buts de la Cima : pouvoir obtenir des instruments uniques, non seulement l'autorité de contrôle, mais une législation également unique, des outils de travail et de mesures identiques qu'il s'agisse des états financiers, comptables ou statistiques, ce qui permet une comparativité des opérations d'assurances dans tous les États membres.

L'architecture est la suivante : un organe de régulation composé de commissaires qui viennent de tous les États membres, la Commission régionale de contrôle des assurances, se réunit autant de fois que possible, mais généralement, depuis un certain temps, quatre fois par an. En ce moment, six États membres adhèrent à la Commission régionale de contrôle des assurances. Sont représentées également des autorités indépendantes au sein de cette Commission régionale, notamment les deux banques centrales de la sous-région – l'une pour l'Afrique centrale, l'autre pour l'Afrique de l'Ouest – à chaque fois par un seul membre. Il y a un juriconsul, qui est une personnalité neutre et, également, une autorité de contrôle extérieure qui a signé des accords de coopération avec la Cima, à savoir la Commission française de sociétés d'assurances. C'est une autorité libre, indépendante qui, en ce moment, assure la présidence de la Commission régionale de contrôle des assurances.

Toutes ces personnes se réunissent pour prendre des décisions sur le secteur des assurances. Au-delà de cette structure, le Conseil des ministres est l'organe de décision ou de recours éventuels adressés contre les décisions prises par la Commission de contrôle. Ce conseil est réellement indépendant, sans aucune ambiguïté, et, plusieurs fois, la Commission a été mise en tort suite à des décisions prises par ce conseil. Au service de ces instances, le secrétariat général organise les missions de contrôle arrêtées par la Commission régionale de contrôle, prépare les décisions à soumettre à la commission et celles à soumettre au conseil des ministres.

Au début, en 1992, nous n'étions pas très optimistes quant à la survie de la Cima. La question se posait de savoir si les États étaient en mesure (surtout les petits États où la pression était très forte) d'accepter de conférer la plupart de leurs pouvoirs à cette institution nouvelle. Est-ce que, au niveau du fonctionnement, ils accepteraient d'appliquer les décisions prises par cette institution, surtout lorsqu'il s'agirait éventuellement d'un retrait d'agrément ? Et bien, l'expérience nous a démontré que tous les États ont appliqué les décisions prises par la commission, même les décisions graves, tel que le retrait d'agrément...

J'aborderai maintenant la place de l'assurance dans les pays de la Cima et les règles prudentielles qu'elle édicte. En 2003 (ce sont les derniers chiffres connus), le marché de la Cima comptait cent huit sociétés d'assurances qui ont réalisé au cours de cet exercice un chiffre d'affaires global équivalent à 582 millions d'euros, contre 559 millions d'euros en 2002, soit un taux de progression d'environ 4 %. Cette croissance se situe nettement en dessous de la croissance moyenne à long terme car, en effet, de 1995 à 2003, cette croissance était en moyenne de 6,6 %.

Ce ralentissement de la croissance s'explique principalement par la situation de crise que connaît le marché *leader* de la zone, le marché de la Côte d'Ivoire, pays secoué par une crise politique aujourd'hui. La Côte d'Ivoire à elle seule représente 30 % du marché de la Cima. Sa croissance a été de 1,76 %, ce qui a obéré la croissance générale de la zone. Des perspectives de sortie de crise s'annoncent à la fin de l'année 2005, ou peut-être l'année prochaine... Nous risquons de retrouver très facilement une croissance, d'autant plus que d'autres pays émergent tels que la Guinée Équatoriale et le Tchad qui ont des perspectives très importantes en matière surtout de production pétrolière. En termes de concentration commerciale, le marché est dominé par les filiales des grands groupes français – Axa et AGF interviennent sur le territoire de la Cima – et par quelques groupes à capitaux africains qui viennent de se créer, à savoir, la Nouvelle Société interafricaine d'assurances, Sunu Assurances et Colina. À côté de ces grands groupes, opèrent de nombreuses sociétés à faible capitalisation et détenant des petites parts de marché. Le portefeuille global de la zone est dominé par l'assurance automobile qui représente à elle seule 39 %. L'ensemble de ces groupes fait 80 % du chiffre d'affaires du marché. C'est un marché concentré. Rapporté au produit intérieur brut 2003 de la zone, le chiffre d'affaires de l'assurance dans les pays de la Cima ne représente qu'une proportion de 0,99 %, nettement en deçà du ratio africain précisé un peu plus loin.

Ce ratio traduit un très faible degré de pénétration de l'assurance dans la zone et diffère selon qu'il s'agisse de branche dommages (0,79 %) ou de branche vie (0,2 %). Il cache en outre une très grande disparité entre les différents pays membres, illustrant ainsi une très forte concentration de la production entre quelques pays, comme les pays de la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Gabon et le Sénégal ; les quatre pays ensemble représentent 80 % du chiffre d'affaires de la zone. La Côte d'Ivoire et le Cameroun représentent à eux deux 52 %, ce qui démontre encore une grande concentration du secteur des assurances.

Pour les pays comme la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Gabon, le Sénégal, la proportion des assurances pour chacun est, respectivement, de 1,43, 1,07, 1,54 et 1,37 % du PIB. En ce qui concerne d'autres pays de la Cima, à très faible pénétration de l'assurance, le ratio est de 0,48 % pour le Mali, 0,57 % pour le Niger, 0,36 % pour le Tchad, 0,21 % pour la République Centrafricaine.

Des difficultés de pénétration de l'assurance dans quelques zones à prédominance existent pour des raisons culturelles. Ce facteur est très important car lorsqu'on connaît la configuration sociologique de pays tels que le Mali, le Niger, le Tchad, on ne se pose pas beaucoup de questions. À titre de comparaison avec d'autres pays africains non membres de la Cima, la pénétration moyenne en proportion du produit intérieur brut était en 2002 de 4,8 % pour le Zimbabwe, 3,09 % pour le Kenya, et 3 % pour le Maroc. Il faut aussi se rappeler que la moyenne africaine en la matière est de 4,45 %. Ce ratio provient du rapport Cima 2002 de la Swiss Re.

En termes de densité d'assurance, la cotisation par habitant dans l'ensemble des pays de la Cima en 2003 est de 4 209 francs CFA ce qui équivaut à peu près à 6,47 €... Pour l'assurance dommages, la cotisation moyenne par habitant est de 5,20 € et, en assurance-vie, elle est de 1,27 €. Il convient de souligner que ces valeurs moyennes ne tiennent pas compte du fait que les dépenses par habitant présentent des disparités considérables selon les pays et qu'une grande partie de la population ne bénéficie d'aucune couverture d'assurance.

Ces chiffres traduisent, certes, un retard considérable par rapport aux pays industrialisés, mais ils montrent également qu'il y a des niches, un potentiel à exploiter.

Au niveau de l'emploi, avec une masse salariale, en 2003, de 60 millions d'euros, le secteur des assurances dans les pays de la Cima emploie 4 509 personnes. Ce chiffre n'intègre pas tous les emplois offerts par le secteur d'intermédiation, les experts techniques qui concourent à l'évaluation des dommages en assurance. Il y a lieu de rappeler que, toujours dans ce domaine, nous avons dû élargir notre législation et introduire la possibilité pour la personne physique de vendre de l'assurance sur la vie, comme cela était déjà le cas auparavant, mais de vendre également de l'assurance de dommages. Depuis peu, les organismes financiers ont aussi la possibilité de vendre de l'assurance vie et aussi de l'assurance dommages, élargissant ainsi le canal de distribution de l'assurance dans nos États. À l'instar du rôle joué par l'assurance dans les pays industrialisés, l'assurance dans les pays de la Cima ne manque pas d'honorer ses engagements, tant au niveau de la protection du tissu économique qu'au niveau des dépenses sociales. À ce niveau, les fonctions de l'assurance dans nos économies se résument aux aspects suivants :

- premièrement, la pérennisation de l'investissement, en favorisant la reconstruction ou le remplacement des biens détruits ou volés ;

- deuxièmement, le financement de certaines campagnes de prévention routière et la participation au capital social de certaines sociétés de sécurité routière ;
- troisièmement, la participation aux dépenses sociales, notamment la maladie. En outre, par le biais de contrats retraite, les assureurs vie africains versent des rentes aux retraités leur permettant ainsi de bénéficier de revenus de substitution substantiels ;
- quatrièmement, l'accompagnement des prêts alloués aux particuliers par les établissements en garantissant le risque décès des emprunteurs.

S'agissant de la pérennisation dans l'investissement, les assureurs dommages Cima ont réglé en 2003, pour les branches incendie, responsabilité civile, transport, environ 104 millions d'euros. Ces branches présentaient donc en 2003 un ratio sinistre à prime d'environ 23 %. À cela, il convient d'ajouter le soulagement des victimes de la circulation routière par le versement d'indemnités compensatrices qui ont atteint, en 2003, le montant de 60 millions d'euros.

À ces fonctions d'assurance regroupées en quatre rubriques, il convient d'ajouter que les sociétés d'assurances de la Cima en leur qualité d'investisseurs institutionnels participent à la mobilisation de l'épargne nationale et mettent à la disposition des entreprises les capitaux nécessaires aux investissements. Ce dernier aspect sera donc examiné au cours de la deuxième partie : « Règles prudentielles et développement ».

Règles prudentielles et développement

Le dispositif prudentiel en vigueur dans les pays de la Cima repose sur trois aspects : la provision technique suffisante ; la couverture des engagements réglementés ; la marge de solvabilité.

Au niveau de la couverture des engagements réglementés, le législateur communautaire, conscient de l'importance que revêt pour le développement des économies africaines l'investissement au niveau local des provisions techniques, exige que les engagements réglementés des sociétés d'assurances soient représentés par des actifs sûrs, liquides et rentables. Ces actifs doivent en outre être localisés sur le territoire de l'État membre sur lequel les risques ont été souscrits. Le principe de localisation est toutefois atténué par la possibilité de faire des placements dans d'autres pays de la Cima, mais dans une quotité limitée à 50 % des actifs représentant des engagements réglementés. Le but est de faire en sorte que la mobilisation des cotisations d'assurance serve à l'essor économique des pays de la Cima – ou de la région Cima. La législation définit par ailleurs les limites qualitatives et quantitatives applicables à chaque type d'actif ou d'émetteur. L'objectif est de diversifier autant que possible les investissements des sociétés d'assurances afin de réduire l'exposition de ces dernières aux différents types de risques financiers et au risque du recul du prix de l'immobilier.

La définition d'un catalogue réglementaire de placements est aussi guidée par le souci de faire en sorte que l'épargne collectée, sous forme de cotisations d'assurance, finance efficacement l'économie tant au niveau de l'investissement public qu'au niveau de l'investissement privé. Les différents types d'actifs dans lesquels les assureurs de la Cima sont autorisés à investir sont les emprunts d'États ou les obligations émises par les institutions financières spécialisées dans le développement et compétentes pour les états membres Cette catégorie d'actifs est admise dans la limite de 50 % du plafond avec un minimum de 15 %. Le minimum de 15 % vise à maintenir un plafond d'investissement dans le secteur public, ou assimilé.

En 2003, les assureurs de la zone avaient dans leur bilan cette catégorie d'actifs pour une valeur totale de 154 millions d'euros, soit 15,14 % des engagements réglementés, la limite étant de 15 %. Que cela peut-il traduire lorsque le maximum est de 50 % ?

Nous pensons que les assureurs ne sont pas tout à fait sortis du traumatisme qu'ils ont vécu entre 1985 et 1992, période où les pouvoirs publics ont été incapables d'honorer leurs engagements vis-à-vis des entreprises d'assurances. Leur comportement en ce qui concerne les actifs publics devrait être apprécié comme un manque de confiance vis-à-vis du secteur public. Peut-être que l'assainissement de nos économies pourra influencer actuellement sur le comportement des assureurs locaux ?

Les obligations et les actions du secteur privé

Ce type d'actifs est plafonné à 40 % du montant total des engagements réglementés. En 2003, les obligations d'entreprises se chiffraient globalement, dans le bilan des assureurs de la zone Cima, à 36 millions d'euros, alors que les actions figuraient pour 184 millions d'euros au total.

On note ainsi une préférence pour les actifs privés au détriment des actifs publics et nous avons essayé de comprendre pourquoi. Nous nous sommes rendu compte que le secteur des assurances a beaucoup profité de vastes programmes de privatisation des entreprises publiques, qui ont eu lieu dans la zone à partir des années 1995. Les institutions de Bretton Woods ont amené la plupart de nos gouvernements à sortir du secteur, disons productif, ce qui a permis à nos entreprises d'assurances d'entrer dans le capital de beaucoup d'entreprises aujourd'hui et cela renforce ce type d'actifs dans leur bilan.

Le droit réel immobilier portant sur des immeubles situés sur les territoires de l'un des États membres de la Cima, cette catégorie d'actifs est plafonnée à 40 % des engagements représentés. Pour l'exercice 2003, les immeubles figuraient dans le bilan des sociétés d'assurances de la zone Cima pour un montant global de 223 millions d'euros, ce qui équivaut à 22,2 % des engagements réglementés, qui les placent bien en -dessous du plafond institué par le code Cima.

Les dépôts effectués auprès des banques

Ces dépôts admis en couverture des engagements réglementés sont admis dans la fourchette de 10 à 40 % du montant desdits engagements. Le plafond de 40 %, en ce qui concerne les opérations IARDT ou l'assurance dommages est ramené à 35 % pour les sociétés d'assurance vie. Pour l'exercice 2003, ces deux postes se chiffraient globalement à 368 millions d'euros, ce qui représente 37,1 % des engagements réglementés, le minimum étant de 10 % et le maximum de 40 %. Comment expliquer ce niveau proche du maximum ? Il y a eu au cours de la période 1994/2000 un effort d'assainissement du secteur bancaire. Cet assainissement du secteur bancaire a précédé celui du secteur des assurances, ce qui fait que les dirigeants des entreprises d'assurances font de plus en plus confiance au secteur bancaire. Peut-être cela traduit-il également l'absence de possibilités de placements d'autant plus que, particulièrement, il n'existe pas de bourse de valeurs ? La seule bourse de valeurs en activité est la bourse régionale de valeurs mobilières d'Abidjan dont le bon fonctionnement a été entravé par une situation politique difficile.

Les prêts

Il s'agit de prêts hypothécaires ou de prêts obtenus ou garantis par un État membre de la Cima, ou par un établissement de crédit ayant son siège dans la zone Cima, ou encore obtenu par une institution financière spécialisée dans le développement et compétente pour les États de la Cima. Les prêts octroyés par le secteur des assurances dans la zone Cima se sont élevés à 32 millions d'euros ; ce chiffre est nettement insuffisant.

Conclusion

Cette étude a permis de mesurer l'importance relative de l'assurance dans les économies des pays d'Afrique. La part relative de l'assurance dans le produit intérieur brut reste encore embryonnaire. Le marché reste cependant doté d'un énorme potentiel de croissance qu'il convient d'explorer efficacement. L'existence d'un code unique des assurances, d'un organe supranational de contrôle est un atout majeur, non seulement pour les contrôleurs, mais aussi pour les assureurs et les assurés, notamment les opérateurs économiques qui interviennent aujourd'hui indifféremment dans la plupart de nos États. Ils ont là la possibilité, en étant sur un seul pays, de connaître la législation qui prévaut, qui est en vigueur dans les autres pays de la Cima, et c'est un atout très important. En effet, le processus engagé en 1992 peut être considéré aujourd'hui par certains comme un effort remarquable, par d'autres comme un succès avec des moyens limités. Depuis 5 ans, le marché, globalement, réalise des bénéfices importants qui représentent 3 à 4 % de primes des émissions dans la région, ce qui n'était pas le cas avant l'institution de la Cima. Globalement, le marché dégage un excédent de marge de solvabilité qui équivaut aujourd'hui à 2,5 fois la marge minimale requise, la couverture des engagements réglementés représente, en 2003, 97,65 % de ces engagements. Donc, les actifs admis représentent 97,65 % de ces engagements. Il y a encore un effort à faire pour ce qui est de la pénétration de l'assurance ; les résultats divergent d'un pays à un autre et, à l'intérieur d'un même pays, ils divergent d'une société à une autre.

Aujourd'hui, au-delà des résultats qui sont positifs dans l'ensemble, le professionnalisme permet une amélioration constante. Il y a aussi une meilleure transparence des comptes parce que les assureurs utilisent les mêmes outils et leurs partenaires étrangers, notamment les réassureurs, ont la possibilité aujourd'hui de comparer. Les outils de comparaison sont très importants.

En sus, aujourd'hui, il y a plus de discipline et une mobilité des cadres d'un pays à un autre. Tous les pays bénéficient des cadres de la Cima. et c'est très important. Certaines sociétés ont senti la nécessité de s'étendre dans d'autres pays parce que le cadre juridique, le cadre institutionnel se sont améliorés. Il y a donc non

seulement la mobilité de personnel mais aussi la mobilité des entreprises d'assurances qui permettent les résultats obtenus aujourd'hui. Et même si la croissance est encore faible, nous pouvons constater qu'une avancée importante a été faite.

Notre plus grand souci est l'assurance sur la vie qui, malheureusement, entre-temps, a perdu sa part de marché. En 1995, la part de marché de l'assurance vie était globalement de 20 % et, aujourd'hui, elle représente 18 %. Il y a donc un recul. Que faut-il faire ? Il faut réfléchir, en marge des campagnes de sensibilisation faites par les assureurs, sur les mesures d'incitation fiscale, réfléchir peut-être sur la possibilité de placement des actifs issus de ces opérations. Faut-il absolument avoir le même cadre réglementaire, les mêmes normes de placement ? Ne faut-il pas autoriser les assureurs sur la vie à placer certains de leurs actifs – dans une quotité à définir – à l'étranger ? Même si ce n'est pas toujours dans l'intérêt de nos États, mais peut-être pour rechercher l'intérêt des assurés et le développement des assurances... Il y a probablement un pas à faire dans ce sens.

La réassurance dans les pays en voie de développement

Patrick THOUROT – Directeur général de la Scor

L'assurance et la réassurance contribuent au développement des économies émergentes par la mutualisation internationale des risques locaux qu'elles rendent ainsi assurables. Elles contribuent également à créer et canaliser l'épargne de ces pays vers des emplois productifs. Elles permettent le développement, au sein des économies émergentes, d'une culture du risque et de sa prévention et favorisent l'apparition d'un état de droit, facteur de l'assurabilité des risques. La réassurance, dès lors que les contrôles ne la paralysent pas, favorise, pour sa part, le développement de sociétés d'assurances locales en couvrant les risques d'insolvabilité de celles-ci et en apportant une aide technique au contrôle et à la tarification des risques.

En introduction, j'émettrai deux idées simples.

La première idée est que le développement économique induit un besoin d'assurance croissant. Ce n'est pas forcément aisé à démontrer mais c'est une réalité quotidienne : on sait que le besoin de sécurité croît avec le développement, que le besoin de garantie d'assurance de dommages croît rapidement – plus vite que le PNB – et que, à partir du moment où le marché de l'assurance dommages tend à mûrir, l'assurance vie prend la relève. Il faut considérer cette constatation comme peu explicable, mais objectivement reconnue dans tous les processus de développement économique.

La seconde idée est que la couverture des risques, d'une façon générale, qu'il s'agisse des risques de destruction, c'est-à-dire de dommages, ou des risques d'assurance vie, a un effet de soutien au développement. L'assurance permet de ne pas se préoccuper des risques inhérents à un projet et de se débarrasser des soucis, du coût et, par conséquent, du frein que constitue le fait de devoir épargner pour couvrir les risques individuels de la vie quotidienne ou de l'entreprise. Ce qui est déterminant pour le développement. D'ailleurs, dans ses slogans, une société d'assurances française le précise en termes élégants : « L'énergie de tous les projets, c'est l'assurance. », « C'est avec l'esprit libre qu'on avance... ». Il est certain que si nous nous mettions tous à épargner sur nos revenus personnels pour couvrir l'ensemble des dommages qui peuvent être causés à nos biens, à nos personnes et à nos familles, une partie considérable de nos capacités d'épargne serait rendue indisponible par ce provisionnement individuel. La mutualisation des risques par l'assurance permet d'éviter la stérilisation d'une épargne considérable et de couvrir le risque d'insolvabilité individuelle qui résulterait de la couverture individuelle par l'épargne des risques quotidiens.

Que permet l'assurance ?

D'abord, l'assurance évite l'interruption durable voire définitive de la production. Tous les assureurs ont maintenant appris à rebondir par rapport aux sinistres, à replacer les capacités de production et, ainsi, éviter des interruptions de production. Il y a deux ans, notre groupe a indemnisé une très importante usine américaine qui fabriquait des chips (à manger) car une tornade ayant traversé l'usine, cette dernière était coupée en deux. Le système assurantiel a fait que, en moins de trois jours, la société américaine a pu recommencer à produire des chips... Ce qui, accessoirement, n'était pas sans intérêt pour l'assureur parce que les pertes d'exploitation eussent été considérables.

Ensuite, elle évite la disparition d'entreprises. Je pense, dans ce cas, aux pays moins développés que les États-Unis. C'est vrai qu'une usine brûlée, détruite par un tremblement de terre, disparaît. L'assurance permet de réaliser la reconstruction en finançant l'investissement. Cela n'aurait pas été possible si l'entreprise avait dû provisionner le risque incendie ou catastrophe qui immobiliserait des masses énormes de fonds propres. C'est le phénomène classique de la mutualisation. L'agent économique n'épargne pas, ou ne provisionne pas, dans son patrimoine personnel, dans son bilan, le montant des risques qu'il subit, puisqu'il peut les externaliser et que quelqu'un les mutualise pour son compte.

Mais, parallèlement, l'assurance mobilise l'épargne. L'assurance vie est un mécanisme de mobilisation de l'épargne et de réinvestissement de cette épargne pour des consommateurs, ou des acteurs économiques, qui transmettent leur patrimoine, couvrent leur risque d'incapacité, d'invalidité, de décès ; et, en même temps, leur épargne se trouve canalisée par des structures institutionnelles vers l'investissement productif.

L'économie du développement est fondée sur la création de « tuyaux ». L'agriculture des pays en voie de développement est productive mais la mise sur le marché des produits agricoles dans les grandes villes est difficile et souvent insuffisante. Pour l'épargne, c'est à peu près la même chose. Il y a de l'épargne dans les pays en voie de développement, importante, et il y a des besoins d'investissement. Pour que l'épargne finance

l'investissement, il faut créer des « tuyaux ». En l'occurrence, les assureurs construisent un tuyau efficace car nous savons expliquer aux individus les raisons de l'épargne et nous savons aussi réinvestir cette épargne dans les investissements nécessairement productifs pour rémunérer l'épargne de nos clients.

S'agissant du rôle de l'assurance dans la société, je ne sais pas bien qui est la poule et qui est l'œuf, de l'assurance et de l'État de droit. Mais il n'y a pas d'État de droit sans assurance et il n'y a pas d'assurance sans État de droit. Évidemment, on peut se demander qui a créé qui. Par exemple, aujourd'hui, la France est un pays dont certains risques de responsabilité civile sont inassurables, en raison de la productivité considérable de notre Parlement en matière de mesures de protection. L'Amérique aussi nous montre cette dérive. C'est un État où certains peuvent, sur Internet, dire : « On va déclencher une procédure judiciaire générale, une *class action*, venez nous rejoindre. » Il ne faut pas s'étonner ensuite que les assureurs et les réassureurs affirment que la responsabilité civile américaine est de moins en moins assurable... Tant qu'il n'y a pas d'État de droit, il n'y a pas d'assurance possible. Donc l'assurance a besoin de l'État de droit, et celui-ci se développe pour permettre aux citoyens de trouver une couverture de leurs risques.

L'assurance indemnise aussi les catastrophes naturelles. C'est fondamentalement le métier du réassureur. Un grand progrès a été fait le jour où, au cours du dernier siècle, des mécanismes de marché se sont constitués pour faire en sorte que l'on arrive à mutualiser suffisamment de capitaux, et à mesurer les risques, de telle sorte que les risques catastrophiques ont été effectivement couverts et indemnisés.

Enfin, nous sommes capables de créer des mécanismes de prévention des risques. Il s'agit du développement de mécanismes de précaution – ou de protection – lié à la connaissance de plus en plus précise de l'exposition de chacun (individu ou entreprise) aux risques qu'il affronte ou encourt quotidiennement du fait de son activité.

Que fait la réassurance ?

Il faut d'abord préciser que la réassurance permet à un secteur assurantiel national de se développer. Fondamentalement, nous sommes les preneurs de risque de nos assurés que sont les sociétés d'assurances. C'est ce qui permet de rendre le risque grave assurable. Nous apportons une garantie de solvabilité aux nouveaux assureurs, une solvabilité qui vient de l'extérieur de leurs pays. Cela s'applique d'ailleurs aussi bien dans les pays développés qu'émergents.

Nous sommes, dès lors, un facteur d'élargissement de la prise de risque. Nous prêtons de la marge de solvabilité qui permet l'augmentation de la capacité à garantir les risques des assureurs. Et c'est bien notre capacité à apporter un complément de solvabilité qui fait que nous pouvons augmenter la capacité à prendre des risques des assureurs.

Nous couvrons la fréquence des risques en traité proportionnel, mais surtout, de plus en plus, la gravité anormale, c'est-à-dire les risques de pointe et les catastrophes, notamment naturelles. Telle est bien notre mission qui consiste à rendre assurable ce qui dépasse les capacités financières de l'assureur « primaire ».

En effet, nous contribuons de façon majeure à rendre les risques assurables, y compris les pires. Nous sommes spécialisés dans le risque catastrophique, le risque marginal, le risque excessif. Ce n'est pas un hasard si tout le monde s'est beaucoup ému de l'avenir de notre solvabilité au lendemain du 11 septembre 2001. C'est bien parce que tout le monde savait que l'essentiel de l'indemnisation du World Trade Center allait porter sur les réassureurs. Nous permettons de lisser, ou de limiter, les difficultés qui sont liées au rapport entre la taille et la dangerosité du risque, la taille des fonds propres, et la solvabilité de l'assureur local. Nous permettons à l'assureur local d'exister, de se développer et de couvrir tous les risques. Nous pratiquons dès lors un métier international. Nous faisons un métier de provisionnement et de mutualisation dans l'espace. C'est ainsi que nous jouons un rôle dans le développement économique. Nous apportons de la capacité en provenance des marchés financiers mondiaux. Si l'on veut couvrir tous les risques, y compris les risques de pointe qui se trouvent dans les pays en développement, il faut donc que la capacité, la solvabilité viennent des autres. Cela permet une mutualisation mondiale des risques et un équilibre des prix entre marchés matures et émergents.

Nous apportons, évidemment, sur des marchés relativement peu solvables, ou dont la capacité financière est insuffisante par rapport à leurs ambitions de développement, une masse de capitaux qui sont transférés à travers la couverture des risques. C'est peut-être moins chatoyant que les déclarations sur l'aide au développement de la Banque mondiale et du FMI, c'est peut-être aussi moins contraignant, mais c'est récurrent et évidemment efficace.

Nous faisons aussi des transferts de compétences, une sorte de transfert de technologie de l'assurance. Je ne pense pas que la technologie de l'assurance soit plus importante et plus utile aux pays en voie de développement que les ordinateurs, les laminoirs, les machines textiles, les automobiles, les équipements de transport ou de

santé, mais, malgré tout, c'est nécessaire pour soutenir, voire permettre le développement d'industries productives. Nous apportons un transfert de compétences aux sociétés d'assurances. Nous leur apportons une expertise en matière de définition, de gestion, de tarification et de prévention du risque, qu'il s'agisse des industriels ou des particuliers. Nous avons apporté à des pays émergents de l'Est européen les tarifs en majoration/réduction en auto. Nous avons apporté, avec nos collègues britanniques, à de nombreux pays émergents, la tarification des risques aggravés en santé. Nous avons enfin contribué à des recherches sur la prévisibilité des catastrophes naturelles et les réassureurs sont certainement à l'origine de l'assurabilité de ces risques.

Nous pouvons aussi apporter une expertise en matière de gestion de sinistre. Il est clair que, aujourd'hui, en particulier dans l'évaluation des sinistres corporels, nous travaillons beaucoup à transférer du savoir-faire et probablement à permettre à ces risques de devenir mieux assurables.

Nous assurons un soutien à la créativité « produits », par exemple à la conception d'épargne retraite adaptée. Ainsi, dans la couverture du risque dépendance où beaucoup d'assureurs aujourd'hui sont très actifs, notre savoir-faire dans la connaissance et la tarification du risque a largement contribué à permettre ce développement nécessaire.

Nous travaillons en matière de prévention des risques. Beaucoup de problèmes ont été évités au moment de la célèbre crise informatique de l'an 2000 parce que les réassureurs ont expliqué à un grand nombre de sociétés spécialisées dans les services informatiques, et à leurs assureurs, que les conséquences de cette crise ne seraient pas réassurées si certaines mesures n'étaient pas prises. Incontestablement, cela les a fait réfléchir et des solutions ont pu être apportées en amont. Et, finalement, ni les assureurs primaires ni les réassureurs n'ont eu à faire face à un sinistre majeur.

De même, beaucoup d'efforts ont été faits sur les normes de sécurité dans les tunnels routiers ainsi que sur la prévention des inondations du fait de l'intervention des spécialistes du risque. Les réassureurs ont aussi travaillé sur les risques de pollution marine. Ils ont aidé à prendre conscience que cela pouvait coûter cher, que les exigences de la société allaient être croissantes et que, par conséquent, il allait falloir prévoir des mécanismes de protection de plus en plus efficaces. Il en est de même pour les risques aériens et spatiaux dont la couverture est essentielle aux activités elles-mêmes. Celles-ci ne se seraient pas développées sans l'intervention des assureurs.

En ce qui concerne l'augmentation de l'épargne disponible, nous sommes au cœur du débat pour tout ce qui peut contribuer à mutualiser l'épargne et à la faire placer pour la mettre dans le circuit économique. Les réassureurs ont un rôle majeur en matière de garantie d'emprunteurs parce qu'ils sont concernés par les risques aggravés qui peuvent interdire l'accès à l'emprunt et, par conséquent, au fonctionnement de l'économie.

Enfin, nous contribuons, avec les assureurs, à une culture d'aversion aux risques, une culture de mesure du risque dans la société. Plus une société se développe, plus ses citoyens redoutent d'être exposés aux risques. Quand une société n'a pas d'aversion aux risques, ou n'a pas de culture d'aversion aux risques, ou de précaution vis-à-vis du risque, elle freine son développement économique. Quiconque a circulé sur une route en Inde connaît les défis que se jettent les conducteurs de camions ou de bus indiens qui vont, face à face, au dernier qui évitera l'autre, pour montrer qui est le plus fort... Si nous pouvons lutter contre cette culture, les bienfaits en sont transférés dans le domaine industriel. Si les ingénieurs sont globalement attentifs au fait que les *process* industriels, dont ils ont la gestion et la conduite au quotidien, doivent être préservés dans les meilleures conditions et que les ouvriers avec lesquels ils travaillent doivent être eux-mêmes protégés et préservés, la société globale fonctionne évidemment mieux.

Il existe, certes, un fond de méfiance à l'égard des activités internationales dans la plupart des pays émergents à un stade de leur développement, méfiance qu'il faut surmonter. Nous devons faire face à l'obstacle des taux de change et à celui des réglementations locales. Il y a des pays développés dont les réglementations locales sont aussi protectionnistes que celles de pays émergents. Nous sommes forcément opposés au protectionnisme parce qu'il prive les économies d'opportunités d'affaires et, surtout, parce qu'il s'oppose à ce qui est une condition nécessaire de notre activité : la mutualisation internationale des risques. Il prive les économies émergentes de ce que nous savons apporter, qui est la capacité de financement de la couverture des risques.

Cela m'amène à dire un mot de l'indisponibilité des fonds et des provisions. Il est majeur de trouver des accords sur le placement des actifs dans le pays du risque et en dehors. Il faut que nous puissions rendre nos risques congruents, à l'actif et au passif, et gérer au mieux nos actifs afin d'assurer l'approvisionnement en financement des économies émergentes.

Au delà, se pose le problème des contrôles des États sur les secteurs de l'assurance et de la réassurance. Tout pays émergent a le devoir de contrôler la solvabilité des acteurs financiers sur son territoire. Mais, dès qu'il limite la concurrence entre ces acteurs financiers, contrôle les tarifs et les placements, il se met en situation de bloquer le développement de la couverture des risques. C'est la question de la liberté de réassurance dans le marché

international pour les assureurs locaux. Il y a beaucoup de pays qui interdisent à leurs acteurs locaux de se réassurer pour éviter la fuite des cotisations à l'étranger, ce qui met en difficulté ces assureurs locaux qui n'obtiennent pas les capacités nécessaires pour couvrir leurs risques, et cela inverse le cercle vertueux que j'ai tenté de décrire ci-dessus.

Le facteur de facilitation, c'est le déploiement d'un rôle de partenariat des réassureurs avec les assureurs des pays émergents au détriment d'une pure activité de couverture de risque spécifique : apporter de la capacité, c'est bien... apporter des services, c'est mieux. Nous avons quelques concurrents très spécialisés dans l'apport de capacité catastrophe ou de couverture de risque spécifique. Ils sont situés en général dans une île isolée de l'Atlantique. Nous, nous essayons d'être présents, aux côtés de nos partenaires, dans les différents pays, et de leur apporter le soutien technique et de souscription des risques dont ils ont besoin. L'implantation locale durable et la relation confiante avec les cédantes sont indispensables. On ne fait pas tout cela si on n'est pas dans une relation de long terme avec les assureurs locaux.

En échange, les pays émergents doivent accepter que les réassureurs puissent apporter de la capacité en direct pour la couverture de certains grands risques industriels, que les assureurs locaux ne peuvent assurer efficacement, quelle que soit la protection que leur donnent les autorités publiques du pays de situation du risque.

Le groupe auquel j'appartiens réalise 300 millions d'euros de chiffre d'affaires en risques spécialités, notamment dans les marchés émergents. Nous faisons d'importants efforts commerciaux auprès des grands pays émergents – Brésil, Russie, Inde et Chine – et nous ne négligeons évidemment aucune opportunité de marché partout ailleurs pour développer notre activité dans les grands risques industriels. De même, nous cherchons à développer notre partenariat de long terme avec les acteurs de l'assurance des pays émergents. Nous diffusons de la documentation technique, offrons des stages de documentation technique, apportons des audits de sinistres et l'aide à la gestion, notamment des sinistres. Nous sommes également aptes à apporter du soutien à la tarification tant en vie qu'en non-vie. Et puis, enfin, nous savons mener des missions de prévention auprès des grands clients industriels, dans les pays émergents, qui ont tous les mêmes problèmes de protection contre les risques et d'appréhension de leurs risques.

Conclusion

Pour conclure, il me semble juste de dire que la contribution à l'évolution de la société de l'assurance et de la réassurance est discrète, mais souvent cruciale. Le risque est paralysant ou ruineux. L'absence de culture de risque obère l'efficacité de l'appareil économique et industriel et, par conséquent, les assureurs et les réassureurs – qui souhaitent répondre à ces besoins et à ces caractéristiques des sociétés émergentes, et que nous sommes capables de faire évoluer – permettent, en rendant assurables les risques les plus graves, de soutenir le développement économique.

Dans chaque pays, l'importance des catastrophes naturelles impose des réflexions sur les modalités de leur réparation. Je ne crois pas que l'aide internationale soit, à long terme, la solution à toutes les difficultés liées aux catastrophes naturelles ; elle est structurellement limitée. En outre, il est dommage de voir l'aide internationale se consacrer à gérer les inondations alors qu'elle pourrait investir dans les infrastructures et dans l'industrie, c'est-à-dire dans la création d'emplois. Les assureurs peuvent, dans ces domaines-là, contribuer à résoudre les coûts des catastrophes naturelles et, au-delà, à prévenir la survenance de ces risques.

Enfin, notre rôle est de contribuer à la mobilisation et à l'orientation optimale de l'épargne vers les emplois les plus productifs pour le développement.

Le contrôle des assurances dans les pays en développement : quel rôle pour l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS) ?

Catherine LEZON – Secrétaire général adjoint de l'International Association of Insurance Supervisors (IAIS)

Les pays en voie de développement sont très importants pour le marché de l'assurance – en raison de leur croissance rapide – et également pour ses régulateurs et ses contrôleurs. Pour certains marchés – la Chine, l'Inde, le Mexique –, on prévoit dans les dix prochaines années un taux de croissance de deux à trois fois celui prévu dans les pays développés ; et, comme on le sait, la croissance génère elle-même une demande d'assurance. La population de ces pays représente environ 85 % de celle de la planète et, en sus, il y a un développement de facteurs structurels de plus en plus favorables dans certains de ces grands marchés tels que l'accroissement de l'épargne privée, de l'espérance de vie, une demande amplifiée en termes de pension ou d'assurance santé dans le secteur privé et, peut-être aussi, la prise de conscience accrue de certains risques, notamment en matière d'environnement ou de catastrophe naturelle.

Pour les régulateurs de l'assurance, et plus particulièrement pour l'IAIS, les marchés émergents jouent un rôle majeur en raison, premièrement, de la nécessité de protéger les consommateurs de ces marchés qui peuvent être potentiellement plus vulnérables à cause d'une infrastructure parfois moins solide, deuxièmement, de l'internationalisation accrue du secteur de l'assurance et, bien sûr, de la réassurance, où beaucoup d'acteurs opèrent à l'échelle mondiale. Il est donc nécessaire que les régulateurs se coordonnent et s'entraident pour éviter l'apparition de faiblesses qui sont potentiellement contagieuses et qui pourraient être dues à des réglementations locales insuffisantes ou inadéquates.

Dans ce contexte, je souhaite préciser les objectifs de l'IAIS et présenter ses activités concernant l'application des normes mondiales qu'elle publie en matière de contrôle des assurances.

Les objectifs de l'IAIS

L'IAIS Elle comprend 180 autorités de contrôle et de régulation de l'assurance dans le monde entier, à la fois pays développés et pays en développement, et 100 observateurs qui sont principalement originaires du secteur de l'assurance. L'IAIS a pour objectif de renforcer la coopération entre ses membres, mais aussi avec les organisations-sœurs des autres secteurs financiers, telles que, par exemple, le comité de Bâle pour le secteur bancaire. Cette coopération se traduit, pour l'essentiel, par la production de normes mondiales sur la réglementation et le contrôle de l'assurance et par des activités visant à promouvoir l'application de ces normes.

Le premier niveau des normes est constitué par les principes essentiels d'assurance de l'IAIS. Viennent s'y ajouter des normes plus spécifiques et plus détaillées sur certains aspects. Les priorités de l'IAIS en matière de production de normes sont, actuellement, la transparence et la comparabilité en matière notamment de solvabilité, de comptabilité et de réassurance, afin d'atteindre des degrés plus élevés de convergence. J'ajouterai que le processus d'élaboration de ces normes inclut une vaste consultation de tous les membres et observateurs de l'IAIS dans le monde entier, ce qui comprend bien entendu, à un degré important, les pays en développement.

Les activités visant à l'application de ces normes comprennent deux aspects : l'évaluation de leur application et l'aide aux pays en vue de favoriser leur application.

Quelles sont les conditions essentielles pour développer l'assurance dans les pays en développement ?

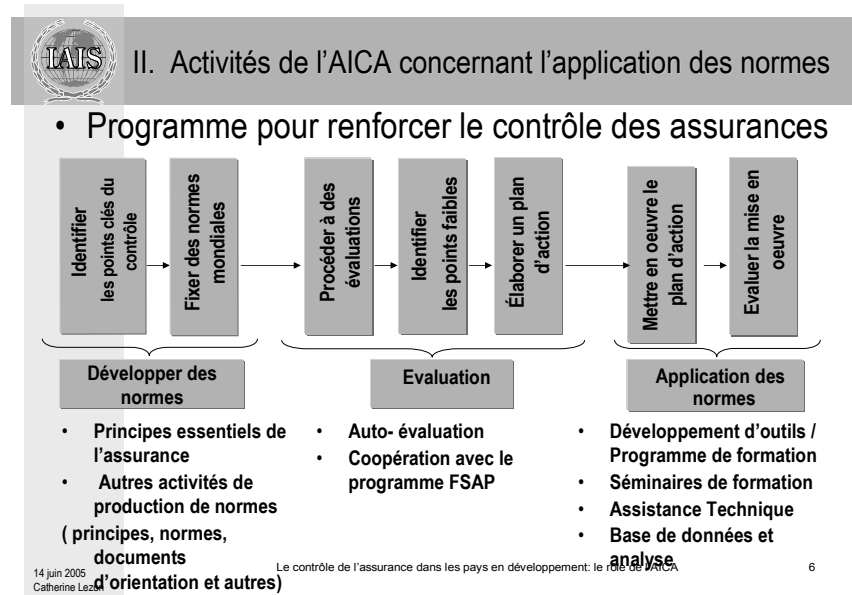
D'abord, un certain nombre de préconditions doivent être remplies pour développer l'assurance sur des bases solides. On peut résumer cela par la nécessité d'une saine infrastructure : des cadres juridiques, judiciaires et comptables appropriés, un secteur financier adéquat (il faut avoir bien entendu des banques et des comptes en banques fiables et, également, des outils d'investissement), des commissaires aux comptes, des comptables, des actuaires, des évaluateurs de sinistres fiables par exemple. Cela nécessite aussi un droit de la responsabilité et, bien sûr, les moyens financiers d'investir dans l'assurance. Sur ces bases, de saines règles du jeu doivent être établies, par exemple dans les domaines de l'agrément et de la solvabilité, pour protéger les consommateurs et favoriser le développement d'un marché de l'assurance solide, afin d'éviter que n'entrent sur le marché des acteurs non qualifiés dont la faillite pourrait nuire gravement aux consommateurs et aussi miner durablement leur

confiance dans l'assurance. En effet, l'un des problèmes essentiels dans les pays en développement est de construire progressivement la confiance des consommateurs. Enfin, il est nécessaire de faire en sorte que ces règles du jeu soient respectées et, pour ce faire, de mettre en place des autorités de réglementation et de contrôle compétentes qui disposent de pouvoirs adéquats.

Les objectifs spécifiques de l'IAIS dans les pays en développement, tels qu'ils sont précisés dans les termes de références de notre comité des marchés émergents, sont d'abord d'encourager ces marchés à établir des systèmes de règlement et de contrôle sains en application de nos principes et normes, puis d'offrir des documents permettant à ces marchés de développer tout cela, enfin d'aider les autorités de contrôle et, également, d'encourager l'échange d'informations entre elles.

Quels sont les moyens mis en œuvre pour atteindre ces objectifs ?

Nous pouvons résumer nos activités concernant l'application de nos normes et notre programme pour renforcer le contrôle des assurances par un diagramme :



La première étape, c'est d'identifier quels sont les points-clés du contrôle des assurances, la deuxième étape, de fixer des normes mondiales dans ces domaines. Ces deux premières étapes correspondent à l'activité de développement des normes qui comprend d'abord les principes essentiels de l'assurance déjà mentionnés, puis le développement de normes plus spécifiques dans certains domaines. Ensuite, vient la troisième étape qui consiste à procéder à des évaluations du degré d'application de ces normes, à l'identification des points faibles éventuels et à l'élaboration d'un plan d'actions pour remédier à ces insuffisances. Ces trois étapes correspondent à la phase d'évaluation qui inclut pour l'IAIS, à la fois, l'autoévaluation par chaque autorité de contrôle et, aussi, la coopération avec le programme d'évaluation du secteur financier – que l'on appelle en anglais FSAP (Financial Sector Assessment Program) – mené par le Fonds monétaire international (FMI) et par la Banque mondiale.

Arrive ensuite la phase de mise en œuvre du plan d'actions préalablement définie et, enfin, l'évaluation de cette mise en œuvre. Ces deux dernières étapes correspondent à l'activité d'application des normes que mène l'IAIS et cette activité inclut le développement d'outils et d'un programme de formation des contrôleurs d'assurances, l'organisation de séminaires de formation, l'assistance technique et la mise en place d'une base de données des législations d'assurance offrant diverses possibilités d'analyses.

Le programme d'autoévaluation

Avant d'essayer d'améliorer l'application des normes, il faut estimer où l'on en est. L'IAIS aide ses membres initialement par le biais d'un programme d'autoévaluation. En 2000 et 2004, l'IAIS a diffusé un questionnaire

complet d'autoévaluation qui permet à ses membres d'évaluer précisément leur cadre national de la réglementation et du contrôle par rapport aux principes essentiels de l'assurance, qui leur permet aussi d'identifier les forces et, bien sûr, particulièrement les faiblesses éventuelles, et de développer un plan d'actions comprenant notamment les domaines de faiblesse susceptibles de nécessiter une assistance technique. Ce questionnaire d'autoévaluation fournit une liste de points que les pays peuvent utiliser dans leur évaluation. Pour chaque principe, une liste de critères est proposée et les pays sont invités à indiquer le niveau de respect de chaque critère et les raisons justifiant leur choix. Un aspect important à cet égard est de voir si la législation est effectivement et efficacement appliquée ou non. Ce n'est pas uniquement l'existence de la législation qui est importante, c'est également la mesure de son application. Autrement dit, les critères ne portent pas seulement sur la législation mais aussi sur sa mise en œuvre pratique. Un rapport qui va analyser les réponses au questionnaire d'évaluation de 2004 sera publié à l'automne 2005.

Le programme d'évaluation du secteur financier (FSAP) mené par le FMI et la Banque mondiale

Le second moyen pour l'IAIS d'aider les pays à évaluer comment ils appliquent ses normes est de coopérer avec le programme d'évaluation du secteur financier mené par le FMI et la Banque mondiale depuis 1999 en réponse à des préoccupations soulevées par les ministres des Finances du G7. Un nombre croissant et important de pays a déjà été évalué dans ce cadre, d'abord sur la base des premiers principes essentiels émis par l'IAIS en 2000 et, maintenant, sur la base des principes révisés adoptés en 2003. L'IAIS coopère avec ce programme de plusieurs manières. Initialement, bien sûr, en fournissant les principes essentiels qui servent de référence pour évaluer le système d'assurance ; ce qui veut dire que nos principes, bien que n'ayant pas le caractère contraignant d'une législation internationale, jouent néanmoins un rôle très important puisque le FMI et la Banque mondiale évaluent les secteurs de l'assurance nationaux sur cette base. L'IAIS a également des échanges réguliers avec le FMI et la Banque mondiale sur le processus d'évaluation, notamment au sein d'un groupe de travail *ad hoc*. L'IAIS organise des séminaires de formation pour les évaluateurs du programme, avec le FMI et la Banque mondiale, et gère également une liste d'experts d'assurances qui peuvent fournir une assistance technique sur le terrain et, notamment, participer aux évaluations FSAP. Nous pouvons éventuellement fournir les noms d'experts appropriés pour être évaluateurs.

Le développement d'outils de formation

Une fois les faiblesses identifiées par ce processus d'évaluation, il est essentiel, bien sûr, de favoriser une meilleure application des normes par le développement d'outils de formation appropriés. Le programme de formation de la Banque mondiale, de l'IAIS et de l'Institut de stabilité financière de la Banque des règlements internationaux, est primordial à cet égard.

Les outils de formation peuvent comprendre, à la fois, des manuels qui offrent des conseils pratiques – Quelles sont les difficultés fréquentes ? Comment peut-on les résoudre ? – et aussi des présentations d'un standard donné ou des études de cas concrets d'entreprises en difficulté. La traduction des principes et des normes est également importante. La langue officielle de l'IAIS est, en fait, l'anglais, mais il existe des traductions en espagnol, en français, en allemand et en arabe. Un autre outil essentiel est l'enseignement à distance, qui est pratiqué depuis plusieurs années en coopération avec la Banque mondiale pour présenter des études de cas sur des sujets donnés. Cette méthode est très appréciée parce qu'elle est économique. Et elle permet aussi des échanges interactifs sur la base d'un matériel vidéo qui a été diffusé aux participants à l'avance.

L'effort essentiel est néanmoins le programme de formation de la Banque mondiale, de l'IAIS et de l'Institut de stabilité financière de la Banque des règlements internationaux, qui devrait ultérieurement se développer sous forme d'enseignement électronique. En quoi consiste-t-il ? C'est un projet conjoint de trois ans lancé à la fin de l'année 2002 par les trois organismes précités et son objectif général est de développer un programme de formation complet des contrôleurs d'assurances leur permettant d'acquérir les compétences nécessaires à la protection des assurés. Ce programme cible les jeunes – ceux qui proviennent généralement d'horizons tout à fait divers dans le secteur financier : certains sont plutôt juristes, d'autres actuaires, d'autres encore comptables, certains viennent du secteur bancaire et ne savent pas ce qu'est l'assurance, ou encore il s'agit de jeunes diplômés embauchés à la sortie des universités. Donc, une formation générale de base leur est indispensable. Ce programme de formation cible aussi des contrôleurs expérimentés qui ont besoin d'actualiser leurs connaissances dans des domaines spécifiques.

Le champ d'application du programme inclut à la fois des sujets de base, au niveau débutant, qui sont essentiels pour toute tâche de contrôle, et des sujets plus spécialisés correspondant à un niveau d'approfondissement. Un

aspect essentiel de ce programme est son orientation pratique : ces outils de formation doivent être applicables aux tâches quotidiennes des contrôleurs. Les sujets de base et ceux plus spécialisés retenus pour les modules correspondent aux principes essentiels de l'IAIS. Le programme est réparti en modules qui peuvent faire l'objet d'une étude personnelle ou, également, être délivrés par le biais de formations internes aux organismes de contrôle.

Le développement du matériel consiste, pour chaque module, à définir les objectifs, et à développer les manuels de formation. Puis, sont organisées des formations-pilotes au niveau régional afin de tester ce matériel. Nous éduquons des formateurs et développons la préparation de présentations enregistrées, sur CD et *via* le *web*, qui ont vocation à être *in fine* converties en enseignement électronique. Il existe, d'ores et déjà, par exemple, un cédérom sur le gouvernement d'entreprise (*Corporate governance*) et des présentations vidéo de tous les principes essentiels de l'IAIS, réalisées en coopération avec la Banque mondiale.

Les séminaires de formation

L'IAIS organise aussi régulièrement des séminaires de formation – dont beaucoup sont des séminaires régionaux – dans toutes les régions principales du globe. Nous organisons, ou sponsorisons, environ quinze séminaires régionaux par an en collaboration notamment avec l'Institut de stabilité financière de la Banque des règlements internationaux, mais aussi avec d'autres organismes internationaux ou locaux. Leur durée est de deux à cinq jours et ils offrent en principe une formation générale ou approfondie basée sur les différents principes essentiels de l'IAIS.

L'assistance technique

En outre, le FMI et la Banque mondiale, en collaboration avec l'IAIS, offrent de l'assistance technique qui a pour but spécifique d'aider les pays et les autorités de contrôle à corriger les faiblesses identifiées durant l'évaluation de leur niveau d'application des principes essentiels de l'assurance. Autrement dit, les pays éligibles pour cette assistance technique sont, à la fois, ceux qui ont déjà participé à un FSAP ou à un programme d'évaluation de l'IAIS qui leur a permis d'identifier leurs points faibles et d'élaborer un plan d'actions, ou bien ceux qui bientôt feront l'objet d'un FSAP et ont besoin d'une assistance technique avant cette évaluation. Donc, le type d'assistance fourni va dépendre de la nature des demandes, notamment, bien sûr, des faiblesses identifiées, et comprendra des conseils d'amélioration.

La base de données sur les législations d'assurance

Enfin, l'IAIS a lancé, fin 2002, une base de données sur les législations d'assurance. Cette base de données permettra aux membres et aux observateurs de l'IAIS d'accéder aux données législatives d'un pays et de procéder à des comparaisons régionales ou autres. Un rapport synthétique de cette base de données devrait paraître à l'automne 2005.

Conclusion

Le travail mené par l'IAIS, notamment en direction des pays émergents pour encourager une meilleure application de ses normes, devrait améliorer à la fois le secteur de l'assurance et le contrôle de l'assurance dans ces pays.

L'offre d'assurance dans les pays en développement : bilan et perspectives

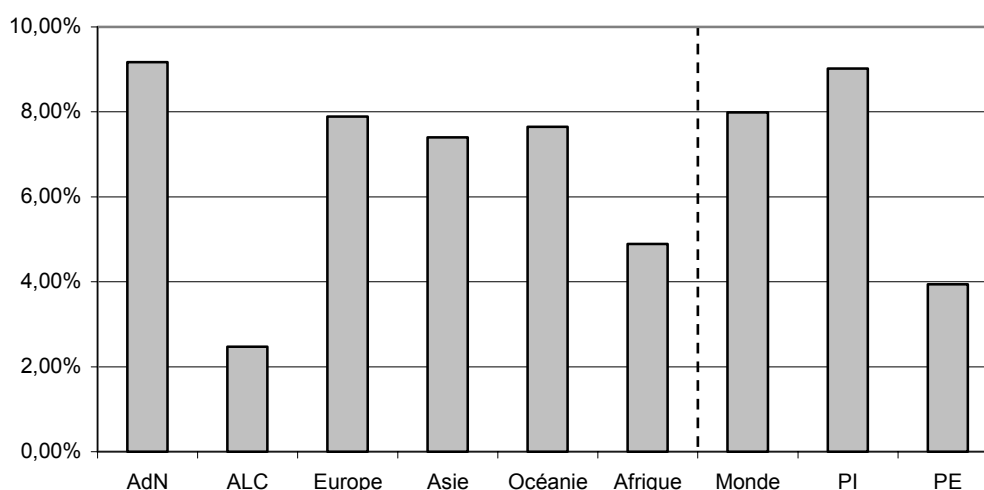
Jean-Philippe THIERRY – Président des AGF

L'activité d'assurance dans les pays en développement est intimement liée aux caractéristiques du système financier de ces pays, lesquelles révèlent un profond dualisme marqué par la coexistence et le fonctionnement des secteurs formel et informel de leur économie. Le secteur financier formel couvre une grande variété d'institutions, telles qu'on en trouve dans les pays développés. Parmi celles-ci, des banques, des institutions financières spécialisées, des coopératives de crédit, des sociétés d'assurances, des caisses de retraite et de prévoyance participent à « l'offre d'assurance ». Le secteur financier parallèle informel, qui tient une place prépondérante dans les pays en développement, comprend des intervenants multiples et de nature très variée. Leur existence et leur fonctionnement trouvent leur justification dans le poids des traditions, un ancrage historique, et varient donc d'un pays à l'autre. L'offre d'assurance qui est faite dans ces pays couvre essentiellement les risques dont l'occurrence peut être rationnellement calculée sur la base d'un aléa objectif, les autres risques relevant de la solidarité nationale.

L'assurance dans le secteur formel

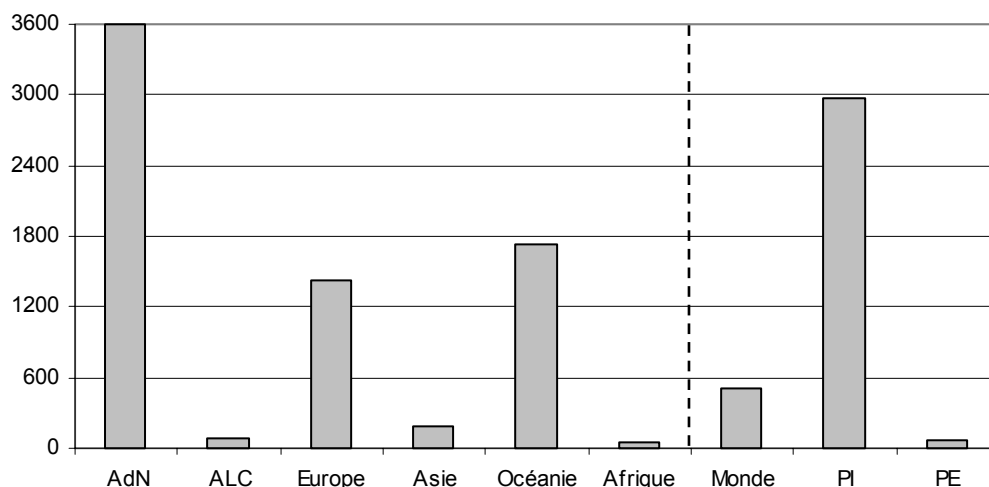
Afin d'apprécier la place de l'assurance dans une économie nationale, deux approches paraissent pertinentes : la part de l'épargne et le ratio cotisations/PIB. Si l'on se penche un instant sur la répartition de l'épargne financière, on observe que, parmi les différents opérateurs, les sociétés d'assurances occupent une place relativement restreinte, représentant une fraction limitée du total des engagements du secteur financier des pays considérés. Si l'on examine le ratio cotisations/PIB, moyen le plus souvent utilisé pour évaluer l'importance de l'assurance dans une économie, la relative faiblesse du secteur de l'assurance est un fait d'évidence au sein des économies des pays en développement.

Graphique 1 : Ratio cotisations/PIB en 2004 (total des encaissements en %)



Source : Sigma – Swiss Re
AdN = Amérique du Nord, ALC = Amérique Latine et Caraïbes,
PI = Pays industrialisés, PE = Pays émergents.

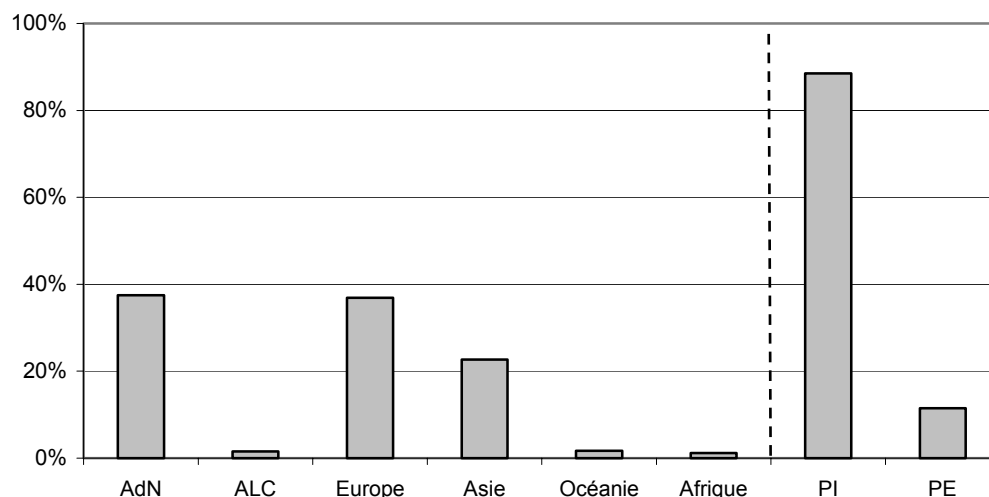
Graphique 2 : Cotisations par tête en 2004 (total des encaissements en USD)



Source : Sigma – Swiss Re
 AdN = Amérique du Nord, ALC = Amérique Latine et Caraïbes,
 PI = Pays industrialisés, PE = Pays émergents.

Il y a lieu néanmoins de remarquer que la situation est très contrastée selon les zones géographiques et que le seul nombre de sociétés opérant dans un pays ne s'avère pas nécessairement un bon indicateur de l'importance du secteur de l'assurance. Remarquons enfin que le marché de l'assurance non-vie est de manière générale plus important que le marché de l'assurance vie, ce qui restreint le rôle que devrait jouer l'assurance dans le processus de mobilisation de l'épargne.

Graphique 3 : Parts des marchés d'assurance en 2004 (total des encaissements en %)



Source : Sigma – Swiss Re
 AdN = Amérique du Nord, ALC = Amérique Latine et Caraïbes,
 PI = Pays industrialisés, PE = Pays émergents.

Cette faiblesse du secteur de l'assurance dans les pays émergents (graphique 3) est due sans doute, pour partie, aux difficultés d'accès du public, aux institutions du secteur formel et cela pour trois raisons essentielles :

- des raisons géographiques : les institutions sont souvent concentrées dans les zones urbaines et donc inaccessibles à la population rurale, majoritaire dans les pays en développement ;
- des raisons de coût : les populations à faible revenu ont difficilement accès aux services financiers formels en raison de la lourdeur et du coût des procédures ;
- des raisons économiques : l'assurance est considérée comme un bien « supérieur » dont la consommation varie en fonction de la richesse économique nationale.

D'autres facteurs sociologiques et économiques expliquent les réticences de la clientèle à l'égard du secteur formel parmi lesquels on peut citer :

- la méfiance traditionnelle des populations des pays en développement à l'égard des institutions formelles (crainte des faillites, des pratiques frauduleuses, des détournements de fonds ou de la corruption) ;
- les difficultés de compréhension des procédures liées à l'application d'une réglementation souvent rigide et complexe, laquelle nécessite un niveau de connaissances que n'atteignent pas de larges fractions de la population ;
- la réticence culturelle et religieuse à l'égard du concept même de l'assurance.

Ainsi, si l'assurance existe en tant qu'instrument de collecte de l'épargne dans les pays en développement, elle y joue un rôle encore timide qui pourrait néanmoins devenir plus important.

Un constat : des situations très contrastées

La crise de l'endettement et la récession mondiale des années 1980, ainsi que le contraste entre la situation en Asie de l'Est, d'une part, et celle de l'Amérique latine, de l'Asie du Sud et de l'Afrique subsaharienne, d'autre part, ont donné lieu à une remise en question des priorités. Il apparaît désormais indispensable d'améliorer la gestion économique et de laisser aux forces du marché un plus large champ d'action. C'est ainsi que la Banque mondiale, sous l'ère Wolfensohn, a recentré ses efforts sur son but principal, la lutte contre la pauvreté, et a proposé des stratégies pour y parvenir en attaquant simultanément sur différents fronts : l'insertion et la sécurité matérielle. Cela revient à atténuer la vulnérabilité aux chocs économiques, aux catastrophes naturelles, à la mauvaise santé, à l'invalidité et à la violence physique. Cette dernière action s'intègre directement dans l'amélioration du bien-être et encourage les investissements dans le capital humain et dans des activités à plus haut risque. À cet effet, il appartient à l'État de prendre les mesures nécessaires pour gérer le risque de chocs économiques généraux et d'instaurer des mécanismes efficaces atténuant les risques auxquels sont confrontés les plus démunis.

Et parallèlement, il faut offrir aux plus pauvres la possibilité de couverture assurantielle, afin de les protéger en cas de choc préjudiciable, ainsi que l'opportunité de développer leurs actifs.

Couverture des risques dans le secteur formel : quel cadre ?

La Banque mondiale souligne que : « Un bon climat de l'investissement est essentiel pour la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Un secteur privé dynamique crée des emplois, fournit les biens et services nécessaires et contribue aux investissements publics d'éducation et d'autres services. Mais, trop souvent, les pouvoirs publics réduisent cette contribution en générant par leur action des risques, des coûts et des obstacles à la concurrence qui ne se justifient pas. » Cette instabilité macroéconomique, que viennent renforcer les risques induits par le contenu et l'application des politiques gouvernementales, ainsi que l'instabilité juridique marquée par une réglementation parfois arbitraire et une faible protection des droits de propriété, sont autant de facteurs qui concourent à la faible représentation de l'offre d'assurance et à la frilosité des investisseurs.

Or, c'est un fait établi que l'assurance ne peut se développer, et donc contribuer à la croissance, qu'à partir du moment où les structures économiques et juridiques revêtent un caractère suffisamment stable. Quels sont donc les moyens, directs ou indirects, qui permettent la couverture assurantielle des risques et facilitent la croissance économique.

Parmi les moyens directs on note la stabilité et la transparence des règles juridiques, comptables et fiscales. En effet, comment l'assurance vie, qui crée une relation entre un assuré et un assureur pouvant s'étendre sur plusieurs années, pourrait-elle se développer sans stabilité ni transparence de son régime juridique ? Le marché de l'assurance ne peut garantir que les risques dont la probabilité d'occurrence est objective. On ne peut faire peser sur ce marché un risque d'instabilité juridique, en grande partie subjective, dont la probabilité d'occurrence ne peut être calculée.

Soulignons par ailleurs l'importance des travaux menés au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) pour obtenir la plus grande transparence possible des régimes juridiques : si transparence ne signifie pas permanence, la problématique est voisine car un régime juridique stable, mais opaque, peut avoir des conséquences similaires à celui d'un régime transparent mais incertain. L'opacité s'accompagne d'une marge discrétionnaire dont l'utilisation est imprévisible.

L'assurance implique souvent la souscription d'un contrat à long terme où l'assuré paie tout de suite pour être indemnisé plus tard, ce qui souligne l'importance d'une solvabilité robuste de l'assureur *ex ante*. L'importance des règles de solvabilité s'analyse pleinement au regard des comportements possibles de « resquillage ou de cavalerie » (*free riding*) qui peuvent entraîner la faillite de la société d'assurances, voire la destruction du marché dans son ensemble. Certaines règles juridiques ont une importance toute particulière pour l'assuré : notamment les règles prudentielles à respecter par les sociétés d'assurances. Non seulement elles sont indispensables pour protéger le consommateur, mais elles permettent également au marché de l'assurance de se développer plus rapidement en offrant un environnement économique et commercial sain à la souscription des contrats.

Le premier moyen direct qui autorise un fonctionnement correct du marché de l'assurance est le développement de structures propres au secteur de l'assurance. C'est par l'existence d'organisations professionnelles adaptées et compétentes, de responsables publics formés aux métiers de l'assurance, que la souplesse et la fluidité du système sont assurées. Une identité forte de la profession est indispensable pour que chaque acteur – assureurs, État – tienne parfaitement son rôle. La responsabilité des organismes de formation professionnelle est aussi fondamentale.

D'autres moyens, indirects ceux-ci, contribuent au développement de l'assurance. D'abord, apparaît le cadre global fixant les règles de l'activité économique : la croissance qui passe de plus en plus par l'innovation s'épanouit plus largement encore si elle s'inscrit dans un cadre de concurrence et de libre échange. Il ne s'agit bien évidemment pas de contrevenir à certaines situations dont l'adaptation s'inscrit dans le temps. Là encore, l'OMC, soucieuse et respectueuse du développement de chacun, peut fournir un cadre adapté tout comme peut l'être une politique économique maîtrisée où ne sévit pas une hyper-inflation.

Ensuite, il faut aussi prendre en compte l'éducation des consommateurs, donc des assurés. Cette dimension prend tout son relief dans le cas de pays en transition économique, dont les populations peuvent adopter une certaine méfiance à l'égard de leurs institutions formelles. Ces réticences, d'ordre sociologique, peuvent limiter substantiellement la pénétration de l'assurance.

En conclusion, jeter les bases politiques et juridiques d'un développement bénéfique pour tous, comme constaté dans les rapports précités de la Banque mondiale, est une étape incontournable. Les institutions publiques doivent être ouvertes et responsables vis-à-vis de tous les citoyens. Autrement dit, elles doivent être transparentes et les mécanismes de décision et de suivi des décisions doivent être démocratiques et participatifs. L'assurance privée dans le secteur informel ne sera naturellement pas traitée car l'offre d'assurance y est par définition difficile à appréhender.

L'exemple du partenariat franco-africain

L'histoire des relations entre l'assurance africaine et l'assurance française est certainement exemplaire. Non seulement ces relations ont permis de créer des amitiés solides, profondes et durables entre les dirigeants et les collaborateurs des sociétés d'assurances, mais elles ont été mutuellement profitables. Au contre-pied de nombreuses idées reçues, l'Afrique, avant l'Europe, a trouvé la voie d'un authentique contrôle multinational dans le cadre du code Cima (Conférence interafricaine des marchés d'assurance). L'existence d'un « système africain de contrôle des assurances » est fondamental pour un secteur comme l'assurance, qui ne peut qu'y gagner en termes de mutualisation, d'économies d'échelle et de concurrence. En cela l'Afrique montre la voie, notamment aux grandes zones émergentes de l'économie mondiale.

Les lois et règlements sont essentiels, mais ils ne sont pas tout, et la qualité du contrôle est, elle aussi, indispensable. Citons à cet égard le travail remarquable réalisé par les contrôleurs de la Cima qui s'acquittent de leur tâche dans des conditions matérielles souvent difficiles, notamment pour la mise en œuvre de leurs décisions, mais avec sérieux, courage et indépendance. Ils sont les garants de cette qualité financière, de cette concurrence loyale et de cette transparence qui constituent les fondements d'un marché en bonne santé, au service des assurés. Par ailleurs, il convient de souligner, en matière de transparence des conditions d'exercice, les initiatives africaines qui ont abouti à la notation d'une première société africaine de réassurance (AfricaRé) et qui pourront déboucher sur la notation d'autres assureurs ou réassureurs africains.

L'ensemble des assureurs africains, que leur maison-mère soit française ou africaine, travaille pour le développement de l'Afrique. C'est un objectif à la fois économique, commercial et éthique, qu'ils sont fiers de

partager. Il convient de saluer ce formidable travail trop souvent méconnu de l'opinion publique. Les présidents et les dirigeants des sociétés africaines d'assurances, ainsi que tous leurs collaborateurs, y sont engagés à travers le développement du marché de l'assurance et la couverture des risques auxquels les ménages et les entreprises sont confrontés. Et, nous savons que, dans le métier de l'assurance, c'est la qualité des hommes, leurs compétences et leur dévouement, qui sont décisifs.

Nos deux fédérations, la FANAF² et la FFSA³, ont joué un rôle fondamental dans le développement de ces relations professionnelles. Elles sont liées par des liens à la fois multiples, profonds et durables. Les cadres se retrouvent régulièrement à titre professionnel comme à titre amical. Ils ont noué des liens de compréhension et d'action où l'amitié et la mutuelle appréciation jouent un rôle fondamental. Nous procédons à des échanges d'expériences afin de promouvoir l'image de notre métier souvent méconnu dans l'opinion publique, afin de défendre les spécificités de l'assurance auprès des pouvoirs publics, afin de développer les services fournis par les sociétés.

Confrontés aux chocs économiques, financiers et politiques – qui ont récemment affecté ou qui menacent d'affecter différentes régions du monde – et soucieux d'améliorer les conditions dans lesquelles l'assurance et la réassurance peuvent contribuer au développement durable de l'Afrique, des liens de coopération sont renforcés. Dans cette perspective, trois champs de coopération prioritaires ont été retenus : la statistique et la connaissance des marchés en premier lieu, l'échange d'expériences en second lieu, la formation et les hommes en troisième lieu. Nos institutions françaises, FFSA et ENAss, y participent dans le cadre de l'institut de Yaoundé qui donne à nos cadres africains une formation de grande qualité, enviée par les autres pays.

La relation entre les marchés français et africain d'assurance est aujourd'hui plus importante que par le passé et nous veillons à la cultiver et à la resserrer. Nous avons en cela besoin les uns des autres.

Que pourrait-on faire de plus ?

Si l'assurance a remporté de beaux succès dans certains pays émergents, elle ne saurait se contenter de se reposer sur ses acquis. Nous savons que les conditions d'opération des assureurs sont liées à la notion d'assurabilité. Les assureurs peuvent-ils aller plus loin qu'ils ne le font aujourd'hui ? Dans quelle direction ?

Conformément aux préconisations de la Banque mondiale sur le développement dans le monde, les gouvernants doivent s'employer à améliorer les éléments qui sont à la base d'un bon climat de l'investissement afin d'aider toutes les entreprises et toutes les activités économiques : la stabilité et la sécurité juridique, la réglementation et la fiscalité, les mains-d'œuvre et marchés du travail, enfin les financements et l'infrastructure.

Les moyens de financement et l'infrastructure sont deux éléments indispensables et cruciaux aux activités d'investissement. Les pouvoirs publics obtiennent de meilleurs résultats en s'employant à améliorer le climat de l'investissement pour les prestataires de ces services plutôt qu'en s'impliquant plus directement dans la fourniture de ces services. Or les assureurs, parmi lesquels figurent les assureurs français, ont une longue expérience dans l'assurance de certaines infrastructures. Nos assurances « constructions » sont sous bien des aspects exemplaires et pourraient, moyennant les changements indispensables aux conditions de chaque pays, être adaptées à de grands chantiers publics décidés par les gouvernements. Non seulement les assureurs ont une parfaite maîtrise des risques « assurables » mais ils ont une solide expérience en matière de prévention des risques, aspects inhérents et indissociables de l'activité d'assurance.

Conclusion

L'investissement et l'innovation technique sont les principaux moteurs de croissance et du développement. Pour stimuler l'investissement privé, il faut réduire les risques supportés par les investisseurs privés, par une politique financière et monétaire stable, un régime des investissements constant, des systèmes financiers rationnels, et par une législation commerciale claire et transparente, ainsi que par des institutions politiques, juridiques et administratives responsables. Sur ces bases, l'assurance peut constituer un réel facteur de croissance en mutualisant les risques liés à l'activité économique dans son ensemble, en réduisant l'incertitude des agents économiques et facilitant par là même leurs prises de décision, la prise de risque et l'innovation, enfin en amenant un financement disponible long et stable par la mise en regard des besoins de financement et des capacités d'épargne.

² Fédération des sociétés d'assurances de droit national africaines.

³ Fédération française des sociétés d'assurances.

Aussi le secteur informel peut-il bénéficier directement du secteur formel, et à terme s’y fondre, comme cela a été identifié par la Banque mondiale : la croissance économique est le meilleur remède à la pauvreté.

Dans la mesure où elle a pour rôle l’absorption des sinistres, l’assurance constitue un ingrédient fondamental de ce développement. La meilleure contribution que les sociétés d’assurances puissent apporter au développement durable de l’Afrique, et celui d’autres pays en développement, consiste à promouvoir leur activité de couverture, sur des bases saines et transparentes. C’est le véritable sens de notre présence dans ces pays. Nous sommes embarqués sur le même navire avec la même destination pour cap !

La microassurance santé dans les pays d'Afrique subsaharienne

Guillaume DEBAIG – Consultant, Horus Development Finance

La microassurance se développe depuis plus de dix ans. Nous aborderons dans un premier temps la demande de sécurité du point de vue des populations. Quels sont les besoins de protection ? À quoi sont-ils dus ? Comment s'expriment-ils ? Quelles sont aujourd'hui les conséquences de l'absence de couverture de ces risques par des assureurs ou par des « microassureurs » ? Dans un deuxième temps, pour essayer de cerner ce qu'est la microassurance, nous ferons un point rapide sur l'offre d'assurance dans les pays émergents. Nous pourrions présenter rapidement les réponses qui existent, aussi bien des approches de type mutualiste que des approches impliquant des sociétés d'assurances. Pour terminer, nous proposons quelques éléments sur les enjeux et les principales difficultés auxquels se confrontent les opérateurs qui interviennent dans la microassurance aujourd'hui. Cette présentation aborde principalement l'assurance liée aux dépenses pour des soins : la « microassurance santé » qui représente la partie la plus importante de ce secteur d'activités.

Le terme de microassurance, tout comme ce secteur d'activités, est relativement récent. La microassurance a environ une dizaine ou une quinzaine d'années d'expérience alors que la microfinance se base sur trente ans d'expérience et de mise au point de bonnes pratiques, d'outils méthodologiques, techniques et de gestion ; ce qui en fait un secteur mature.

La demande de sécurité du point de vue des populations

Dans le domaine de la santé, le besoin de microassurance commence à se faire sentir au milieu des années 1980 ; en 1985, l'initiative de Bamako introduit le paiement direct des soins par les usagers et met fin à un système dans lequel les soins de santé et l'accès aux soins étaient gratuits pour les clients. En Afrique, on entend souvent dans les villages des patients dire que maintenant, chez les médecins, « l'argent parle d'abord ». Un risque financier lié à la maladie apparaît, qui justifie ou explique la mise au point de réponses de type assurantiel. Les difficultés d'accès aux soins se sont aggravées en 1994 lors de la dévaluation du franc CFA. La perte de pouvoir d'achat des fonctionnaires dans le secteur de la santé entraîne parfois des demandes de paiement additionnelles (ou « pratiques parallèles ») en plus du prix officiel des soins.

Le paiement des soins se traduit par des exclusions financières qui peuvent être saisonnières ; en effet, dans des régions de cultures de rentes, les malades peuvent généralement accéder aux soins de santé à certaines périodes de l'année uniquement, au moment de la récolte ; et ils ont des difficultés d'accès pendant les périodes de soudures qui sont souvent les périodes de fortes endémies. Les difficultés d'accès diffèrent selon les types de soins et selon ce qui motive le recours. Il est plus facile de trouver 1 500 ou 2 000 francs CFA pour financer un recours ambulatoire que de financer une évacuation en urgence ou un recours hospitalier avec de la chirurgie. Dans ce second cas, les patients se retrouvent bien plus fréquemment dans une situation d'exclusion permanente ; des études mettent en évidence que, à certaines périodes de l'année, pour les soins hospitaliers, 60 % des patients en sont exclus pour des raisons financières principalement.

Face à ces situations-là, quelles réponses pour les populations ?

Les stratégies de financement mises en œuvre sont diverses et souvent coûteuses. Bien souvent, elles vont obérer la capacité économique de l'unité familiale ou de l'exploitation agricole au cours des années à venir. Pour des soins coûteux, on constate fréquemment une décapitalisation (la vente de l'outil de travail ou de bétail) ou l'accès à des usuriers sous différentes formes (emprunt, vente de récolte sur pied).

On constate également que plus le malade est dans l'urgence, plus la stratégie de financement qui va être mise en œuvre sera coûteuse pour le ménage. Le coût total d'un épisode donné peut être deux, trois, quatre fois supérieur à ce qu'a été la dépense de soins proprement dite, ou à ce qu'elle aurait été si elle avait été prise en charge par un assureur. Des enquêtes faites au Kenya ont mis en évidence que des familles peuvent être amenées à choisir entre vendre le lopin de terre qui fait subsister la famille ou décider de ne pas se faire soigner. La décapitalisation, qui entraîne l'exclusion sociale, est souvent liée à la maladie.

Du côté des institutions de microfinance, une cause fréquente de non-remboursement est également la maladie. En fait, il apparaît que, dans le domaine de la santé, si l'on arrive à trouver des réponses qui permettent de faciliter l'accès aux soins payants, de mutualiser des dépenses, et si ces réponses évitent de mettre les clients ou les personnes protégées dans la situation de devoir trouver rapidement de quoi prendre en charge une hospitalisation d'urgence, finalement, on crée des conditions qui sont plus favorables au développement économique.

Aujourd'hui, lorsqu'on s'intéresse aux mécanismes de financement des dépenses de santé, on observe qu'en l'absence de solutions assurancielles, les populations recourent à la solidarité et à l'entraide traditionnelle. On est ainsi dans des formes prémutualistes, ou préassurancielles, dans lesquelles au sein d'un village, d'une corporation professionnelle ou d'un groupe organisé, il existe des mécanismes de tontine ou d'entraide qui permettent de subvenir à tout ou partie d'un événement heureux ou malheureux. D'une façon générale, ces mécanismes de solidarité, à la différence de l'assurance, ont une obligation de moyens ; le groupe d'entraide et de solidarité apporte une aide en fonction de ses disponibilités et n'apporte qu'une réponse partielle. Malgré tout, la solidarité traditionnelle intervient peu en cas de maladie et plus souvent en cas de naissance ou de décès. Par ailleurs, en milieu urbain, parmi les migrants, l'entraide et la solidarité sont moins développées mettant ainsi les populations dans une situation de risque bien plus important.

Parmi les autres solutions qui existent, il reste celle de demander un crédit chez un prestataire de soins, ce qui est généralement difficile dans le secteur public ; cela pousse les gens à aller soit vers le secteur privé – qui bien que plus cher aura plus de capacité de s'adapter aux possibilités de paiement du patient –, soit vers la médecine traditionnelle.

La dernière solution est bien évidemment celle de l'assurance. On note qu'elle est très peu utilisée en milieu rural et dans les secteurs informels. Le premier frein important est la question de la confiance. Si vous parlez avec un agriculteur, au Bénin par exemple, il vous expliquera clairement qu'il ne souhaite pas payer une cotisation pour voir l'argent aller jusqu'à Cotonou et être géré par un tiers qu'il ne connaît pas et en qui il a une confiance limitée. La capacité financière à payer la cotisation d'assurance est bien entendu un obstacle de taille.

L'offre d'assurance dans les pays émergents

La microassurance existe entre les besoins non satisfaits et la capacité d'intervention des assureurs « classiques ». Du point de vue de l'utilisation de l'offre d'assurance maladie, on observe qu'entre 60 à 80 % de la population d'un pays est exclue de tout système de protection maladie (80-85 % au Mali ; 60 % en Égypte). On constate par ailleurs que les systèmes publics, même s'ils couvrent 10 à 40 % de la population (en général des publics de fonctionnaires et de salariés), peuvent se caractériser par des réponses relativement limitées, soit en raison de délais de paiement longs, soit en intervenant avec des mécanismes de remboursement.

En ce qui concerne les assureurs privés, il existe un décalage entre le prix des garanties proposées et la capacité économique de la demande. Au Bénin, on estime à environ 300 000 francs CFA (450 €) par an le budget d'une famille rurale dans le centre du pays. L'offre pour des produits d'assurance maladie au premier franc par des sociétés basées à Cotonou se situe à des niveaux de cotisations de l'ordre de 150 à 200 €. Il y a donc une inadéquation entre la capacité économique et le prix des produits proposés.

Les besoins sont importants dans le domaine du financement de la santé et il existe un décalage entre l'offre et la demande. Cette situation peut être vue sous la forme d'un marché potentiel... mais aussi sous la forme d'un véritable enjeu de société. La microassurance se développe pour servir ces « exclus » du marché de l'assurance.

Enjeux et défis auxquels se confrontent des institutions

Pour le développement de leur activité, les praticiens de la microassurance santé doivent faire face à de nombreux défis. Le premier, évoqué précédemment, est la question de la confiance, non seulement envers l'institution qui offre le service mais également entre les bénéficiaires eux mêmes. Dans certains cas, il est effectivement apparu que les habitants n'avaient pas suffisamment confiance les uns envers les autres pour accepter de partager du risque et le mutualiser ensemble. Se pose alors, d'une part, une question d'ordre social et culturel, mais également, d'autre part, la question de la volonté de confier des fonds à une épargne, à un tiers, qui va en assurer la gestion. Parmi les autres freins culturels, on peut citer le fait que, dans certaines cultures, on accepte la maladie qui est finalement une fatalité qui tombe sur la famille et on ne va pas chercher forcément une solution. La culture de la prévoyance existe assez peu dans des économies faiblement monétarisées ou peu développées.

La question de la solvabilité de la demande se pose également. Comment définir un produit accessible permettant malgré tout de financer une gestion de qualité ?

Un autre obstacle important est l'absence actuelle de cadre juridique pour des activités de microassurance (mis à part le Mali doté d'un Code de la mutualité). Un groupe de travail mené par le BIT réfléchit actuellement à la définition et à la mise en œuvre d'un statut juridique pour des institutions de microassurance. En effet, le Code Cima (Conférence interafricaine des marchés d'assurance) n'est apparemment pas adapté à des institutions de microassurance ; un statut juridique adapté (Code de la mutualité ou autres) pourrait favoriser le développement

de l'assurance maladie pour le secteur informel. De leur côté, les institutions de microfinance se sont dotées progressivement d'un cadre juridique adapté à leurs contraintes et ont développé des produits spécifiques en termes de montants, de maturité, de taux d'intérêt et de techniques d'analyse et de distribution. Cette question soulève celle de la concurrence avec les sociétés d'assurances et celle du rôle de l'État.

On observe des relations qui commencent à devenir un peu difficiles entre des institutions de microassurance naissantes et des assureurs. Dans certains pays d'Afrique de l'Ouest, des assureurs prennent ombrage d'expériences en cours alors que l'on peut aisément constater que les segments de clientèle, les niveaux de cotisations et les garanties sont complètement différents. L'absence d'un cadre juridique adapté qui permette de garantir une saine gestion des fonds collectés, tout en tenant compte de l'objet et des contraintes spécifiques des institutions de microassurance, constitue un frein au développement de ce secteur. Dans ce contexte, le rôle de l'État pourrait être d'offrir une couverture ou un « parapluie institutionnel » à ces projets afin d'offrir un cadre à l'expérimentation, de définir des modèles adaptés et, ensuite, aboutir à la définition d'un cadre juridique qui ne soit pas lui-même un frein au développement de la microassurance.

Un autre défi de taille réside dans la complexité liée à la définition, à la conception et au montage d'une institution de microassurance. La conception des produits est difficile et le montage organisationnel également. La tarification elle-même est complexe. Tout cela doit se réaliser avec des populations qui ne sont souvent ni dans une culture de la prévoyance ni confrontées à des produits d'assurance.

La complexité de gestion représente également un défi pour les jeunes institutions. L'assurance est un métier à part entière, différent de la microfinance. Et dans le cas de la microassurance santé, l'un des points très difficiles est la question de la relation avec les services de santé, surtout lors de la mise en place de mécanismes de tiers-payant.

Des difficultés se posent au sujet du produit, de son prix et de la viabilité économique. Aujourd'hui, on constate un écart extrêmement fort entre les produits proposés par les assureurs formels et la capacité économique de la clientèle-cible des institutions de microassurance. Peut-on imaginer des produits moins chers, offrant des garanties satisfaisantes et dégagant des marges permettant une gestion de qualité ? Cette question est d'autant plus importante que, à ce jour, la microassurance relève encore significativement du secteur de l'aide au développement. Très souvent, les projets – et les institutions de microassurance – sont appuyés, gérés, promus par des ONG, ou par des programmes d'appui, et subventionnés. Cependant de très nombreuses questions demeurent en ce qui concerne la viabilité, la pérennité, le montage adapté. Peu d'institutions de microassurance ont prouvé aujourd'hui leur capacité à être viables et pérennes.

La microassurance : un secteur en fort développement

Malgré tout, la microassurance est une activité en développement important. L'étude menée en 2003 par M. Alain Letourmy ⁴, avec le réseau Ramus (réseau d'appui aux mutuelles de santé qui regroupe différents opérateurs français intervenant dans le domaine de la microassurance), permet de cerner l'ampleur et la réalité de ce qu'est la microassurance. Cette étude a été menée sur onze pays et a permis de répertorier un peu plus de 600 institutions ou systèmes d'assurance maladie. Quand on parle de systèmes d'assurance maladie, on inclut des structures qui peuvent être encore relativement informelles, qui n'ont pas toujours de statut juridique adapté à une activité d'assurance (mais souvent des statuts inspirés de ceux des mutuelles de santé en France ou des statuts associatifs). Il est apparu dans cette étude que, en Afrique de l'Ouest, neuf dixièmes de ces institutions ont une forme mutuelle. La plupart d'entre elles ne se sont pas lancées uniquement dans l'activité d'assurance maladie mais ont développé une offre de services soit autour de la microfinance, soit une activité de prestation de soins. On constate que des institutions de microassurance, face aux difficultés des centres de santé publics à honorer les conventions qui les lient à l'institution, se sont lancées dans la création d'une offre de soins privée ou coopérative.

On constate également, dans cette étude, la jeunesse du secteur de la microassurance. Plus de la moitié des institutions recensées ont moins de cinq ans à ce jour. La plupart d'entre elles interviennent avec des garanties au premier franc et, donc, n'interviennent pas en relais des systèmes de sécurité sociale publics. Elles interviennent quasiment systématiquement avec des mécanismes de tiers-payant : les patients ou les assurés n'ont pas la capacité, en général, de faire l'avance de fonds et d'attendre un remboursement. Ce qui ressort également de cette étude, c'est que les principales difficultés rencontrées par les institutions de microassurance aujourd'hui sont, premièrement, le recouvrement des cotisations (ce qui met en exergue le fait qu'il y a une assez faible propension à s'assurer et une culture de la prévoyance faible également) et, deuxièmement, un déficit de formation chez les gestionnaires avec des difficultés en termes de gestion du risque.

⁴. <http://www.concertation.org/atelier/forum2004/Plenieres/ResultatsInventaire2003.ppt>

Sur ce dernier aspect, il y a beaucoup d'exemples d'institutions de microassurance qui se sont développées et ont connu des difficultés de gestion ; cela peut s'expliquer en partie par le fait que de nombreuses institutions reposent sur le bénévolat. Il y a aussi une grande difficulté à maîtriser les aspects techniques de la gestion d'assurance, que ce soit la conception du produit, sa tarification et le suivi au quotidien de la rentabilité, de la viabilité de l'activité.

Des réponses innovantes émergent

Au delà de l'émergence d'un mouvement de microassurance mutualiste, on observe également des réponses innovantes qui se mettent en place articulant des assureurs privés avec soit des ONG, soit des institutions de microfinance.

Le cas d'AIG en Ouganda est intéressant en termes de coût et d'impact, même si les garanties ne concernent pas l'assurance maladie, mais le décès et l'invalidité principalement. Ce projet lancé depuis le milieu des années 1990 est innovant ; les questions du recouvrement des cotisations et de la production des contrats ont été identifiées comme étant les plus coûteuses pour l'assureur, il a été décidé de passer des contrats avec des institutions de microfinance plutôt qu'avec des individus. Outre le fait que l'assureur élargit ainsi la taille de la population mutualisée, il réduit très fortement les frais de gestion, liés à l'émission de la gestion du contrat. En fait, AIG a reporté une partie importante de la gestion administrative vers les institutions de microfinance elles-mêmes, ce qui permet à ce produit de dégager des marges.

Autres voies prometteuses en termes de développement de la microassurance : l'articulation entre la microassurance et les institutions de microfinance. De plus en plus de grandes institutions de microfinance sont dans une logique concurrentielle et cherchent à élargir leur gamme de produits financiers. Certaines se sont lancées dans la gestion de garanties décès liées au crédit et s'engagent aujourd'hui dans l'élargissement de leur offre de produits financiers vers l'assurance ; cela, à la fois, pour fidéliser des clients et en attirer de nouveaux, mais également pour consolider leur portefeuille de crédit et pour garantir la capacité de remboursement de leurs clients.

Ces démarches sont intéressantes car elles permettent de passer d'une approche mutualiste – dans laquelle l'adhésion est facultative et individuelle – à une approche dans laquelle l'adhésion serait obligatoire (pour tous les clients d'une institution de microfinance), ce qui permet de compenser la moindre attractivité des produits de microassurance et d'atteindre plus facilement une masse critique.

Conclusion

En conclusion, pour revenir à un parallèle entre la microfinance et la microassurance, nous pouvons rappeler que la réussite de la microfinance tient en partie au fait que les taux d'intérêt sont plus élevés que ceux offerts par les banques, notamment afin de couvrir des coûts d'intermédiation et de fonctionnement dans des contextes d'intervention plus difficiles.

Pour se développer, la microassurance aurait besoin d'un produit attractif avec une « microcotisation ». Cependant, instruire des sinistres et produire des contrats restent coûteux : Comment financer une gestion de qualité avec un produit bon marché et des marges extrêmement faibles ?

La microassurance reste un secteur jeune qui se caractérise par de nombreux projets de recherche ; de tels projets vont encore demander du temps et des moyens importants afin de définir des bonnes pratiques, des outils et des modèles répliquables. En effet, même s'il existe des réseaux dont les portefeuilles atteignent 20 000 à 30 000 personnes protégées, l'enjeu est maintenant d'atteindre l'équilibre, seul gage de pérennité. Or, cela suppose de quadrupler ou quintupler les effectifs, ce qui nécessitera encore des investissements importants, notamment en matière de gestion.

L'objectif de sécurité alimentaire : quel rôle pour l'assurance ?

Michel VATÉ – Professeur à l'Institut d'Études politiques de Lyon, chercheur associé l'Institut Thomas More

La sécurité alimentaire est une composante du développement humain. Elle en est aussi un préalable. Dans le cas précis des pays pauvres, la principale vertu des instruments d'assurance est de renforcer la capacité des individus acteurs du développement. À l'heure où la communauté internationale recherche des réponses innovantes à la lancinante question du financement du développement, il serait temps d'explorer la voie de l'assurance qui propose une vaste gamme de projets, depuis le soutien aux microassurances jusqu'à la création d'une réserve mondiale de réassurance, en passant par l'assurance des risques climatiques.

À première vue, s'interroger sur le rôle de l'assurance dans la conquête de la sécurité alimentaire est un sujet apparemment très ciblé par rapport au vaste champ des problématiques générales qui sont liées au développement et à l'éradication de la pauvreté. Mais, à la réflexion, là où l'on ne bénéficie pas de la sécurité alimentaire, il est clair que les autres problèmes de gestion des risques présentent un caractère purement théorique.

Pour tenter de répondre à la question posée, je commencerai en inventant un dialogue imaginaire, à deux siècles d'intervalle, entre deux personnalités remarquables ; Jacques Diouf, directeur général de la FAO écrivait en 2004 : « Nous ne pouvons pas renoncer à faire mieux, nous n'en avons pas les moyens⁵ » ; et, deux siècles plus tôt, Condorcet lui avait presque apporté la réponse en disant : « On peut détruire en grande partie ce qui cause la misère en opposant le hasard à lui-même. »⁶

Ce dialogue nous montre que, dès qu'il s'agit de pauvreté, de misère, il est essentiel de s'intéresser au risque. Sur le sujet du risque alimentaire, la réflexion peut être organisée autour de cinq questions :

- Qu'appelle-t-on sécurité alimentaire ?
- Quelles leçons peut-on tirer de l'histoire ?
- Que peut-on attendre de l'assurance ?
- Dans quelles conditions mettre en œuvre un système d'assurance ?
- Comment esquisser une mise en œuvre ?

Qu'appelle-t-on sécurité alimentaire ?

De quoi parle-t-on ? Si l'on s'en tient à la définition officielle proposée par la FAO, et qui est retenue de manière assez universelle aujourd'hui, la sécurité alimentaire existe lorsque tous les êtres humains ont en permanence un accès physique, économique et social à une alimentation suffisante, saine et nutritive, qui correspond à leurs besoins et à leurs préférences alimentaires pour mener une vie active et équilibrée. L'insécurité alimentaire, par contraste, peut être attribuée à différentes causes dont plusieurs ont le caractère aléatoire qui intéresse tout particulièrement les assureurs. Cette insécurité alimentaire peut être due :

- à un défaut d'accès aux aliments soit par pénurie, soit par insuffisance du pouvoir d'achat des consommateurs ;
- à la qualité sanitaire des aliments ou à leur qualité nutritive insuffisante ;
- également, à l'absence de stratégie de survie appropriée lorsqu'une pénurie ou une catastrophe survient.

On doit noter, enfin, que cette insécurité peut présenter un caractère chronique ou un caractère transitoire et, selon le cas, l'analyse du risque ne relève pas de la même approche.

Le consensus est général pour reconnaître que, sur le terrain, la situation est urgente, et cela nous oblige à faire preuve d'un peu d'imagination. Il est vrai que tout ce qui peut être pris en compte par un mécanisme d'assurance au sens large – partage de risques ou transfert de risques, sous une forme ou sous une autre – allège d'autant la charge des autres dispositifs ou méthodes mis en œuvre pour lutter contre l'insécurité alimentaire. Ainsi, la

⁵ Jacques Diouf, *L'état de l'insécurité alimentaire dans le monde*, FAO, 2004, avant-propos du directeur général.

⁶ Condorcet, *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain* [1793], réédition GF-Flammarion, 1988.

question n'est pas : Est-ce que l'assurance peut supprimer la faim dans le monde ? La question est : Parmi toutes les causes de l'insécurité alimentaire, n'y en a-t-il vraiment aucune qui prenne la forme d'un risque assurable ?

Rappelons que les limites de l'assurabilité obéissent à un certain nombre de critères qui concernent, notamment, le caractère aléatoire, exogène et observable du risque, le caractère économiquement solvable du contrat, l'élasticité tronquée de la demande pour les prestations qui sont garanties par l'assurance et l'utilité sociale de la couverture du risque⁷. Les facteurs de l'insécurité alimentaire seraient-ils donc tous extérieurs à cette grille de l'assurabilité ? À l'évidence, l'insécurité alimentaire en tant que telle, et appréhendée de manière globale, n'est pas un risque assurable. Mais si, pour une part, elle dépend certes de facteurs structurels, permanents, de facteurs humains, ou de guerres, qui la rendent globalement non assurable, pour une autre part, elle résulte de faits générateurs qui répondent bien aux critères usuels de l'assurabilité, à l'exception sans doute de la solvabilité économique des transactions pour laquelle il va falloir imaginer des solutions originales, adaptées aux conditions particulières des pays émergents.

Quelles leçons peut-on tirer de l'histoire ?

La première leçon est que les pays riches ont largement bénéficié des solutions qui, au fil des siècles, ont été imaginées pour combiner l'esprit d'initiative et la couverture des risques qui menaçaient la « capacité » des agents, au sens qu'Amartya Sen⁸ donne aujourd'hui à ce mot, et qui menaçaient également, c'est plus intéressant encore, les acquis du développement, c'est-à-dire le résultat des efforts déjà accomplis par ces agents.

La deuxième leçon est que le succès de ces solutions, dont certaines sont fort anciennes, a découlé de leur aptitude à mutualiser ou à transférer les risques ; ainsi, leur pérennité est venue de leur robustesse vis-à-vis des risques extrêmes, notamment en inventant des systèmes de réassurance.

La troisième leçon est que la masse des risques auxquels les populations des pays pauvres sont exposées aujourd'hui sans aucune couverture est, par elle-même, une cause persistante de la pauvreté et cela vaut, de manière particulièrement aiguë, pour l'insécurité alimentaire.

Par conséquent, la maîtrise de la sécurité alimentaire apparaît comme une condition préalable dont dépend l'efficacité des efforts qui peuvent être déployés par ailleurs pour combattre d'autres classes de risques. On peut alors penser, bien sûr, au sida, à la fragilité économique, à toutes les atteintes à la productivité, à la vulnérabilité des populations vis-à-vis des épidémies ou des aléas climatiques, etc. Alors, qu'attend-on pour assurer le développement ?

Ainsi se pose une troisième question...

Que peut-on attendre de l'assurance ?

La vie est un risque, surtout pour les pauvres. Pour comprendre les retards de développement, il faut s'intéresser un peu moins à la pauvreté et un peu plus aux pauvres. En tant que réalité collective, la pauvreté est une conséquence du sous-développement, mais, en tant que caractère individuel, elle en est une cause car elle est synonyme de vulnérabilité. Et être vulnérable, c'est être exposé à des risques auxquels on n'a pas la capacité de faire face. Si l'on garde en vue la préservation de cette capacité des individus, priorité doit donc être donnée aux risques de base, aux risques initiaux, à ces risques qui menacent directement la capacité productive des personnes. Ces événements redoutés n'ont pas seulement un coût direct, un coût immédiat pour la victime, ils ont aussi un coût indirect, un coût différé, qui est lié au rattrapage de la capacité détériorée. Et cela se situe tout à fait au cœur du processus de développement.

Et voilà où l'assurance entre en scène !

Certes, l'assurance n'est pas une panacée, mais elle atténue l'effet paralysant du risque, libérant ainsi la capacité de l'individu pour un nouvel effort ; elle libère les encaisses stériles qui sont constituées à titre de précaution et qui seraient bien mieux utilisées ailleurs ; elle protège les acquis des efforts antérieurs évitant ainsi que, à chaque incident ou accident, on retombe à la case départ ; elle contribue à l'efficacité des aides au développement qui peuvent être déployées par ailleurs. Mais, un système d'assurance, quel qu'il soit, reste fragile s'il ne comporte

⁷ D. Dror D. & M. Vaté, "To Insure or not to Insure – Reflections on the limits of insurability" in D. Dror & A.S. Preker (editors) : *Social Reinsurance – A new approach to sustainable Community Health Financing*, World Bank/International Labour Office, Washington/Geneva, 2002 (ed. française, *Réassurance sociale*, Eska, Paris, 2003).

⁸ Professeur à l'université de Cambridge (Grande-Bretagne) et prix Nobel d'économie en 1998. Voir, par exemple, *Un nouveau modèle économique*, O. Jacob, Paris, 2000.

aucun dispositif de réassurance qui permette de traiter les situations extrêmes. Tout le monde a déjà entendu cette expression de la sagesse chinoise selon laquelle quand on donne un poisson à quelqu'un, on le nourrit un jour, quand on lui apprend à pêcher, on le nourrit pour toute sa vie. Oui, mais à condition que la barque ne soit pas fracassée, que la sécheresse ne vide pas l'étang et que des chats ne mangent pas le poisson ! Cela fait quand même beaucoup de risques à prévenir.

Dans quelles conditions mettre en œuvre un système d'assurance ?

Dans les pays les plus avancés, nous avons la chance de bénéficier d'une boîte à outils qui est considérable. Et je pense que la spécificité des pays en développement n'écarte *a priori* aucun des outils qui se trouvent dans cet arsenal. C'est le recours au crédit, prudemment, mais en n'oubliant pas qu'un emprunteur assuré est un bien meilleur client qu'un emprunteur qui ne l'est pas ; ce sont toutes les modalités de l'assurance et de la coassurance ; ce sont les formes d'assurance agricole sur lesquelles, pour les pays en développement, de nombreux travaux sont en cours (assurance de prix, assurance de revenus, assurance récolte, etc.) ; ce sont les marchés à terme ; c'est la titrisation des créances ; ce sont les obligations catastrophe ; ce sont les dérivés climatiques... Bref ! La boîte à outils est grande et elle est bien pleine ! Rien ne doit *a priori* être écarté.

Par ailleurs, il ne faut pas hésiter à combiner plusieurs types d'instruments, instruments techniques et agronomiques, transferts de denrées ou transferts financiers, prévention des risques ou gestion des risques. Et, pourquoi pas, la combinaison de tout cela. Pour coordonner intelligemment les actions nécessaires, on ne doit pas, bien entendu, chercher une règle universelle ou un dispositif universel qu'il suffirait de copier et de coller ; il faut d'abord tenir compte des particularités de chaque situation. Certaines actions ont un caractère permanent, d'autres sont conjoncturelles, d'autres, enfin, sont ponctuelles en liaison avec des crises ou des catastrophes. Certaines tâches peuvent être assumées pleinement par des organismes locaux, d'autres doivent être conduites en partenariat avec des organismes extérieurs, pour d'autres enfin, la présence d'une entité locale peut être un précieux secours pour le support d'interventions extérieures, notamment en cas d'urgence alimentaire.

Enfin, il faut centrer la réflexion, notamment sur le plan des dispositifs économiques, financiers et techniques, sur l'obstacle économique que constitue l'écart entre le niveau des cotisations qui permettrait de couvrir les risques dont nous parlons et le revenu disponible des personnes qui détermine leur capacité à payer. Et là, nous allons retrouver la réassurance. Parce que, quelle que soit sa taille, quel que soit son statut juridique, aucune entreprise d'assurances ne peut échapper à ce que j'appellerais la « dictature du coefficient de sécurité ». L'expérience de la microassurance montre que payer la prime pure, voire un peu plus, n'est pas réellement insurmontable. L'obstacle majeur est sur le prix à payer pour couvrir les grands risques, même s'ils sont peu fréquents. Sans parler des frais de gestion, ni d'une marge commerciale, il n'est pas imaginable de prendre sur le revenu courant des assurés de quoi alimenter une réserve de sécurité. Réduire la charge par la réassurance, c'est faciliter l'accès à l'assurance primaire.

Comment esquisser une mise en œuvre ?

Nous arrivons donc à ce qui pourrait être l'esquisse d'une mise en œuvre. À l'évidence, un seul outil ne peut prendre en charge une telle complexité. Il ne serait pas raisonnable non plus – et je ne désigne personne – de créer une entité pour chaque classe d'actions, pour chaque type d'instruments ou pour chaque modalité de coordination. Pour ces raisons, un modèle de lutte contre l'insécurité alimentaire devrait reposer sur deux socles.

Le premier socle est *la coordination des actions locales de gestion des risques*. D'une manière ou d'une autre, la composante locale pourrait prendre l'aspect, par exemple, d'une plate-forme de sécurité alimentaire à laquelle seraient confiées essentiellement trois fonctions :

- une fonction de *réassurance* qui a pour but de stabiliser les unités de microassurance qui existent déjà ;
- une fonction d'*assistance* qui accompagne l'extension de l'assurance en direction des risques qui menacent directement la capacité productive des personnes et/ou leur sécurité alimentaire – et qui aide à moderniser les stratégies de survie traditionnelles ;
- une fonction *logistique* qui sert de « tête de pont » pour l'aide extérieure dans les situations catastrophiques et qui s'exerce en temps ordinaire en appui aux réponses traditionnelles apportées aux situations de pénurie.

Le deuxième socle est *la connexion avec l'espace financier mondial* qui seul, aujourd'hui, peut encaisser l'impact des risques extrêmes : extrêmes par la grandeur du dommage lié à un événement ou extrêmes par le montant des charges cumulées.

La connexion avec les marchés financiers mondiaux existe déjà dans le cadre d'un certain nombre d'outils qui ont recours aux dérivés climatiques par exemple. La titrisation des risques climatiques, en vue de financer la réponse à des urgences alimentaires, est clairement un exemple de circuit court. Mais, dans le cas général, la capacité globale de réassurance dont nous bénéficions largement dans les pays développés fait cruellement défaut aux habitants des pays pauvres. L'accès à la couverture des risques dans des conditions économiquement solvables et financièrement stables requiert donc, aujourd'hui, la création d'une capacité mondiale de réassurance (qui est décrite ailleurs sous le nom de « Planète Ré »⁹), de telle sorte que les énormes ressources de la mondialisation financière soient mises au service de la stabilisation des systèmes locaux de couverture des risques.

En tant qu'économiste, j'ai la conviction que l'assurance est un facteur de croissance, au cœur de la fonction de production – au même titre que, par exemple, le progrès technique. S'ajoute aujourd'hui une autre conviction, celle que l'assurance, avec le renfort de la réassurance, peut devenir un facteur de développement humain en rendant les gens « acteurs du développement » pour reprendre la formule d'Amartya Sen.

Conclusion

Pour conclure, posons-nous la question : Tout cela est-il possible ? Comme l'aurait dit Henry Ford, il y a près de quatre-vingts ans, dans un ouvrage paru en 1926 : « C'est impossible ? Alors raison de plus pour essayer ! »¹⁰

Une partie des fonds que nécessiterait la création d'une telle réserve de réassurance peut provenir de dons publics ou d'investisseurs. En complément, il est possible d'imaginer, en lieu et place de la création de nouvelles taxes, que des dépôts temporaires puissent compléter ce financement. Cela aurait assurément l'avantage de ne causer aucun effet pervers sur le fonctionnement de l'économie mondiale. Cela aurait, en plus, l'avantage immense de conforter un système de protection qui responsabilise les agents et dont les prestations vont forcément à celui qui en a besoin – sans qu'il soit nécessaire de réunir des comités pour déterminer le lieu et le bénéficiaire de l'aide puisque c'est la malchance, c'est l'accident, c'est la maladie, c'est l'incendie qui l'a désigné et qui a fait de lui la victime d'un dommage opportunément assuré. Il est important de souligner, au passage, que l'abondement d'une telle réserve ne constitue en rien, et c'est sa nature même, une dépense qu'il conviendrait de renouveler indéfiniment. Il s'agit de constituer une réserve dont la remise à niveau sera nécessaire seulement lorsque se produiront les situations extrêmes en prévision desquelles elle aura été créée.

Alors, faisons un rêve ! Le communiqué final de la réunion du G8 du 6 au 8 juillet prochain (ou du suivant !) pourrait annoncer par exemple que :

- les assureurs locaux et les microassurances qui couvrent les risques générateurs d'insécurité alimentaire sont désormais éligibles à prix coûtant à une réassurance mondiale ;
- les investisseurs et les épargnants qui souscriront les titres représentatifs du risque de la réassurance au profit des pays pauvres bénéficieront, dans leur pays adhérent à ce principe, d'un régime spécial¹¹ d'exonération fiscale.

Après tout, cela n'est peut-être qu'une utopie raisonnable !

⁹ M. Vaté, *Réassurer la planète – La mondialisation financière au service des plus pauvres*, Notes de l'Institut Thomas More, 2^e version, Paris, 2005 (disponible en Anglais et en Français sur <http://www.institut-thomas-more.org/showNews/1>).

¹⁰ H. Ford, *Aujourd'hui et demain*, Paris, ed. Payot, 1926.

¹¹ Le texte de cette intervention avait été préparé avant le G8 de Gleneagles qui s'est tenu du 6 au 8 juillet 2005.

L'assurance, facteur de gouvernance et de développement

Charles MILLON – Ancien ministre, Ambassadeur représentant la France auprès de la FAO, du PAM et du FIDA

Le grand débat mondial actuel sur le développement, tel qu'il s'est tenu lors du G8 de Gleneagles du 6 au 8 juillet dernier devrait être animé non seulement par les responsables politiques, mais aussi par les acteurs du monde économique et du monde intellectuel.

Depuis des années, on répète toujours les mêmes réponses, on expérimente toujours les mêmes solutions pour arriver finalement à des conclusions irréalistes, irréalisables et finalement inopérantes pour des pays qui ne parviennent pas à sortir de la spirale du sous-développement. Les catastrophes et les drames sont sans nombre à la surface du globe. Ces pays ne sont pas armés pour y faire face. Le cours et l'intensité des catastrophes les dépassent. Malgré leurs efforts, toujours ils retombent.

Il est donc nécessaire aujourd'hui que les réflexions en cours et l'exploration de nouvelles pistes quittent la logique d'assistance, de mise en œuvre d'interventions d'urgence, toujours à rebours, pour concevoir un cercle vertueux de développement économique dont le but ultime sera de ne plus avoir à *aider* ni *secourir*. En effet, si l'on regarde l'histoire de la lutte contre le sous-développement et contre les catastrophes, il apparaît que les gouvernements et la communauté mondiale ont accumulé les « interventions ».

On intervient par des aides exceptionnelles, on annule la dette, on crée des taxes ou des impôts, mais on n'engage jamais, les processus qui permettraient aux pays concernés d'entrer dans le vrai cercle vertueux du développement. L'assurance pourrait être un outil fondamental dans l'établissement du cercle vertueux du développement que nous appelons tous de nos vœux.

J'affirme en effet ici ma conviction que l'assurance est facteur de dignité, de solidarité, de bonne gouvernance et enfin, facteur de développement. D'abord, en termes de dignité : il est évident, en cas de sinistre, que lorsque vous êtes assuré, vous êtes couvert et percevez des indemnités... Vous êtes maître de vos choix, avant au moment de la souscription et après dans l'utilisation des indemnités perçues.

Dans le système tel qu'il existe aujourd'hui, les aides accordées dans les pays en développement produisent un phénomène de dépendance bien évident entre celui qui donne et celui qui reçoit, avec, comme on le sait, des risques de corruption entre la source et le point d'arrivée, et aussi avec le risque de détournement d'objectif, tel que cela apparaît souvent.

Si nous souhaitons que les citoyens de ces pays puissent prendre leur destinée en main, si nous souhaitons promouvoir l'autonomie des personnes et des groupes de personnes, -phénomène indispensable au départ de tout développement économique sain et solide-, nous devons leur permettre de s'inscrire dans des processus tels que ceux que l'outil assurantiel crée : processus dont la dignité des personnes, donc leur responsabilité, sont le socle.

Ensuite, l'assurance, comme d'ailleurs la mutualité, sont des phénomènes qui s'inscrivent toujours dans la pratique de la solidarité. Il n'y a pas d'assurance sans mutualisation du risque, et il n'y a pas de mutuelle sans l'organisation d'un groupe social qui prend en charge un risque. Or, cette solidarité est l'une des forces sur lesquelles la lutte pour le développement peut jouer dans ces pays. La plupart du temps, ces solidarités familiales, communautaires, villageoises ou autres existent naturellement : c'est sur elles qu'il faut fonder tout système nouveau. L'assurance doit permettre à tous les citoyens de se réunir pour pouvoir faire face aux risques et aux périls.

Et puis, l'assurance peut également être un facteur de gouvernance. S'il n'y a pas d'assurance, il n'y a pas de contrat, pas d'ordre juridique... Et s'il n'y a pas d'ordre juridique, peut-on parler d'une véritable sécurité politique?... Cette question de la sécurité juridique est essentielle : non seulement pour les entreprises intervenant sur le marché qui, sans elle, ne s'y aventureront légitimement pas, mais elle l'est aussi pour les assurés qui doivent avoir confiance dans leurs contrats.

Enfin, l'assurance est un facteur de développement .parce qu'elle est à la base même une épargne qui est *consacrée*, au sens propre du terme. Aujourd'hui, l'un des problèmes des pays émergents est l'absence d'épargne institutionnelle – je ne dis pas qu'il n'y a pas d'épargne, mais qu'il manque une épargne institutionnelle. Or, c'est par l'épargne institutionnelle que l'on favorisera l'investissement ; et l'investissement créateur de richesses et d'emplois est un investissement qui ne sera pas simplement décidé par des instances internationales, en fonction de critères qui ne sont pas toujours les critères du pays, mais qui sera déterminé par ceux qui s'assureront dans le cadre d'un ordre public.



Je terminerai par un vœu ! C'est que bien sûr, lors du prochain G8, soient étudiées les nouvelles solutions qui ont d'ores et déjà été avancées : taxe mondiale, facilités financières annulations de dettes...¹² Mais que soit ajouté un quatrième dossier afin de mener des réflexions – comme le font d'ailleurs un certain nombre d'organismes tels que la Banque mondiale, le PAM, la FAO ou le Fida – sur la mise en œuvre d'actions dans le domaine de l'assurance.

¹² Le texte de cette intervention avait été préparé avant le G8 de Glenneagles qui s'est tenu du 6 au 8 juillet 2005.



Programme d'études **L'EUROPE FACE AU MONDE**

Série DÉVELOPPEMENT

Retrouvez tout l'actualité de l'Institut Thomas More sur www.institut-thomas-more.org

Contre la pauvreté, l'Afrique a besoin d'assurance

Article de Michel VATÉ (décembre 2005, disponible sur le site Internet de l'ITM).

Avenirs de l'Afrique, enjeux pour l'Europe. Développement et stabilisation d'un continent

Rencontre du Comité France, 30 novembre 2005, Paris. Intervenants : Charles MILLON et Charles ZORGBIBE.

Reinsurance : A new key to Development Aid

International Seminar, 29 juin 2005, Rome. Intervenants : Stéphane BAUZON, Romualdo BETTINI, Henri DOMMEL, Menghestab HAILE, Tony P. HALL, Charles MILLON, Alexander SARRIS, Gustavo SELVA, Michel VATE, Matthew WYATT.

Assurance, réassurance : Une autre contribution au Développement

Journée d'étude, 14 juin 2005, Paris, en partenariat avec la FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurance). Intervenants : Guillaume DEBAIG, François EWALD, Thomas HESS, Gérard de LA MARTINIÈRE, Catherine LEZON, Patrick LIEDTKE, Charles MILLON, Erard MOUTASSIE, Jean-Philippe THIERRY, Patrick THOUROT, Michel VATÉ.

Reconstruire après le Tsunami

Article de Michel VATÉ (« Les Echos », 2 février 2005).

Micro-entreprises et microfinance en Afrique. Le soutien aux entreprises dynamiques : une arme efficace de lutte contre la pauvreté

Par Jean-Luc CAMILLERI (Note 4, janv. 2005, Fr/Eng).

Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres

Par Michel VATÉ (Note 1, janv. 2004, Fr/Eng).

DERNIÈRES PUBLICATIONS

disponibles sur notre site Internet ou sur demande à publications@institut-thomas-more.org

Le Parlement européen : déficit d'image, déficit démocratique. Le PE a-t-il la communication qu'il mérite ?

Nicolas LE FLOCH de CAMBOURG et Benjamin MÉRABTI

Working Paper 3 – Eng & Fr – Juin 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Politiques**

Intégration de la Roumanie à l'UE : « Rien n'est encore joué pour la Roumanie »

Miruna LEAHU

Working Paper 2 – Eng & Fr – Mai 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Politiques**

Le courage de la rupture

Jean-François MATTEI

Article – Fr – Mai 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Sociétés, cultures**

L'Europe, c'est aussi la justice... 4 pistes pour la réforme

Claude GIRARD

Note 8 – Fr – Avril 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Politiques**

European Energy policies: 10 questions, 10 answers for the future

Hildegard von LIECHTENSTEIN

Note 7 – Eng & Fr – Mars 2006

Programme d'études **Identités européennes** Série **Politiques**

Is NATO the future of Europe? Power and destiny

Jean-Sylvestre MONGRENIER

Tribune 9 – Eng & Fr – Mars 2006

Programme d'études **L'Europe face au monde** Série **Relations internationales, Géopolitique**

Les propos et opinions exprimés dans ce document n'engagent pas la responsabilité de l'Institut Thomas More. Ce document est la propriété de l'Institut Thomas More. Sa reproduction, partielle ou totale, est autorisée à deux conditions : obtenir l'accord FORMEL (par mail ou courrier) de l'Institut Thomas More et des auteurs, et faire apparaître LISIBLEMENT sa provenance. Pour toute information, suggestion ou tout envoi de textes, vous pouvez adresser un message à info@institut-thomas-more.org ou téléphoner au + 33 (0)1 49 49 03 30.

Institut Thomas More ASBL © Juin 2006