

L'assurance et le tiers monde

Pierre-Louis Moussa

Volume 35, numéro 4, 1968

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103620ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103620ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Moussa, P.-L. (1968). L'assurance et le tiers monde. *Assurances*, 35(4), 243–263.
<https://doi.org/10.7202/1103620ar>

ASSURANCES

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Le Ministère des Postes, à Ottawa, a autorisé l'affranchissement en numéraire
et l'envoi comme objet de la deuxième classe de la présente publication.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$3.00
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya,
Pierre Beaudry, secrétaire
de la rédaction

Administration :
B. 216
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

243

35^e année

Montréal, Janvier 1968

No 4

L'assurance et le tiers monde¹

par

PIERRE-LOUIS MOUSSA

Le sujet de cette conférence, c'est l'assurance et le tiers monde, c'est-à-dire l'examen des aspects que revêtent et des problèmes que posent les mécanismes et les organismes d'assurance dans les pays sous-développés. L'expression "le tiers monde", qui a été imaginée par l'économiste Alfred Sauvy, désigne en effet l'ensemble des nations pauvres du globe, c'est-à-dire celles où le niveau de vie individuel est inférieur à un certain minimum que l'on peut fixer par exemple à 500 dollars par tête et par an (entendons bien par tête et non par chef de famille; cela veut dire que pour une famille de six personnes le minimum en question est de 3,000 dollars par an). Ainsi défini, le tiers monde comprend tous les pays

¹ Texte d'une remarquable conférence prononcée par le président de la Fédération française des sociétés d'assurances, au Rendez-vous de septembre à Monte-Carlo, en septembre 1967.

asiatiques, si l'on excepte cependant l'U.R.S.S., le Japon, Israël et Koweït, tous les pays africains sauf l'Afrique du Sud, et la plupart des pays d'Amérique Latine. En très gros, le tiers monde c'est donc l'Asie, l'Afrique et l'Amérique Latine; encore faut-il y ajouter quelques pays d'Europe méridionale et quelques territoires océaniques. En tout, plus de 2 milliards d'hommes sur 3.2 milliards qui peuplent la terre.

244 Cela étant fixé, on peut se demander pour quelle raison rapprocher ces deux concepts d'assurance et de tiers monde. Pour deux raisons. Ces deux raisons correspondent à deux catégories différentes d'intervention de la technique assurantielle.

1) D'une part les nations du tiers monde ont, comme les autres, besoin de recourir aux techniques de l'assurance pour couvrir les personnes et les biens qui s'y trouvent, les responsabilités qui s'y instaurent.

De ce point de vue, ce qui caractérise la situation du tiers monde au regard de l'assurance, c'est d'une part le faible développement des techniques de l'assurance, d'autre part le caractère très marqué des tendances nationalistes qui affectent la gestion et l'évolution de la profession de l'assurance.

2) Les rapports entre le monde industrialisé et le tiers monde se caractérisent dans l'univers d'aujourd'hui par un certain flux de biens et de capitaux en direction du tiers monde: des biens d'équipement sont transférés des pays industrialisés vers le tiers monde; des chantiers sont ouverts dans le tiers monde, confiés à des entrepreneurs de pays industrialisés; des capitaux sont investis dans le tiers monde en provenance des pays riches; tous ces mouvements impliquent des risques particuliers qui appellent l'intervention des mécanismes de l'assurance.

Assurance *dans* le tiers monde d'une part, assurance *vers* le tiers monde d'autre part, tels sont les deux volets du diptyque.

Avant d'aborder la première partie, je voudrais apporter une précision sur l'ensemble de ce qui va suivre. De la façon dont est défini le tiers monde, la Chine communiste en fait partie ainsi que d'autres pays communistes d'Europe ou d'Asie, comme l'Albanie ou la Mongolie extérieure. Dans les pays communistes, l'assurance est organisée en principe d'une manière parfaitement différente des formes qu'elle revêt dans le reste du monde; ce n'est qu'à un degré relativement élevé de développement qu'une évolution se produit et tend à rapprocher à beaucoup d'égards l'aspect de l'assurance en pays communistes de celui de l'assurance en pays non communistes (phénomène de rapprochement auquel on assiste en ce qui concerne l'U.R.S.S. par exemple), mais quand il s'agit de pays sous-développés la différence est éclatante; il n'est donc pas possible de couvrir les pays communistes en même temps que les autres dans une analyse un peu détaillée. C'est pourquoi, sauf indication contraire, dans tout ce qui suit je ne parlerai que de la partie non communiste du tiers monde.

245

I — L'assurance dans le tiers monde

A — Caractéristiques quantitatives

La première caractéristique du marché de l'assurance dans le tiers monde est son étroitesse. Ainsi l'Inde, comparée à l'ensemble du monde non communiste, représente 25% de la population et 0.7% seulement du marché de l'assurance (sur la base du montant pour 1964 des encaissements d'assurances directes, brutes de réassurance, soit pour l'Inde 500 millions de dollars). De la même manière, le Brésil fait 4% de la population et 0.15% du marché de l'assurance (100 millions de dollars). Ou encore, l'ensemble des pays de l'Afri-

que noire ressortissant à la zone franc, 2% de la population, 0.06% du marché (40 millions de dollars).

L'ensemble du tiers monde non communiste, qui fait plus des $\frac{3}{4}$ de la population du monde non communiste, ne représente qu'environ 3% du marché de l'assurance de celui-ci. C'est dire à quel point "pays sous-développés" signifie en particulier "pays sous-assurés".

246

Chaque année, un habitant des États-Unis consacre 230 dollars à l'assurance; en Europe, le chiffre varie d'un pays à l'autre, la fourchette s'étend de 20 à 130 dollars par habitant. On tombe à 4 dollars au Mexique, à 1.3 au Brésil, à 1 en Inde, à 0.5 au Pakistan. Ces différences sont évidemment dues, en grande partie, au fait que l'Américain est plus riche que l'Européen, et l'Européen plus riche que le citoyen des nations prolétaires. Mais cette raison n'est pas suffisante. Il s'en ajoute une autre, qui est que les pays les plus développés consacrent à l'assurance une plus grande part de leur richesse. Dans des pays comme les États-Unis ou la Grande-Bretagne, 8% du revenu national est consacré à l'assurance; l'Inde et le Brésil y consacrent à peine plus de 1%, et le Pakistan environ 0.7% du revenu national.

B — Caractéristiques qualitatives

a) D'abord, la place de l'assurance vie par rapport aux autres branches est beaucoup plus réduite dans le tiers monde que dans les pays industrialisés. Ce fait a des causes évidentes: le bas niveau de vie est la principale; la quasi totalité de l'assurance sur la vie est le fait des classes riches et bien souvent des étrangers installés à titre de colons ou à tout autre titre. Mais d'autres raisons doivent être mentionnées: dans certains pays du tiers monde, comme les pays d'Islam, il existe une certaine réticence vis-à-vis de l'assurance sur la vie, fondée sur des considérations religieuses. D'autre part,

je voudrais mentionner à ce sujet l'importance que revêt au regard de l'assurance vie la conception de la famille; il me semble que l'assurance vie atteint son maximum de développement dans les sociétés où la famille au sens restreint du terme (le père, la mère et les enfants) est très forte, et où la famille au sens large du terme (les cousins, les beaux-frères, etc.) est relativement faible. En effet, quand le sens du clan ou de la gens est très fort, l'individu y puise une certaine tranquillité quant à l'avenir de sa femme ou de ses enfants au cas où lui-même viendrait à disparaître. Au contraire, dans un pays comme les États-Unis, l'unité que constituent le chef de famille, sa femme et ses enfants, tant qu'ils ne sont pas eux-mêmes mariés, est extrêmement puissante, et les liens avec les ascendants et les collatéraux sont distendus; il est normal que le chef de famille considère comme une des toutes premières priorités dans l'emploi de son revenu la souscription d'une assurance vie suffisante. Au demeurant, l'assurance vie est, au moins sous certaines de ses formes, une épargne; et l'expérience montre que l'épargne est très difficile à réaliser dans les pays où le sens du clan de la gens est très fort, car dans les pays de ce type, il suffit qu'un individu réussisse un peu mieux que les autres et atteigne un niveau de revenu un peu plus important pour qu'un nombre assez élevé de ses parents plus ou moins éloignés prétendent vivre à ses frais, et y parviennent d'ailleurs, compte tenu de l'éthique qui prédomine dans le tiers monde.

247

b) Les branches élémentaires constituent l'essentiel de l'assurance dans le tiers monde. Au sein des branches élémentaires, c'est l'assurance automobile et l'assurance incendie risques industriels qui constituent de très loin la part prépondérante. Le seul fait qu'une partie très importante du chiffre d'affaires de l'assurance soit concentrée sur ces deux branches est en soi un facteur de vulnérabilité. Les économistes

qui se sont penchés sur les caractéristiques des pays sous-développés ont souvent insisté sur ce qu'ils appellent le "dualisme" de ces économies; on entend par là le fait que dans un monde qui reste entièrement primitif et sous-développé, sont en quelque sorte parachutées des industries modernes, qui restent étrangères à l'économie nationale dans son ensemble. Cette situation a une incidence dans le domaine de l'assurance, en ce sens que lorsqu'un pays sous-développé commence à s'industrialiser, la masse des biens situés dans ce pays demeure non assurée, et l'assurance se concentre sur les usines nouvelles; de sorte que l'équilibre qui peut exister dans l'assurance incendie des pays évolués, à cause de la situation différente des risques simples, des risques agricoles et des risques industriels, est impossible dans le tiers monde où les risques industriels constituent au contraire la partie fondamentale de l'assurance incendie. Le caractère peu diversifié des risques est donc un facteur de fragilité incontestable pour l'assurance dans le tiers monde.

Joue dans le même sens le fait que s'agissant le plus souvent de marchés fort étroits, les résultats peuvent osciller considérablement d'une année sur l'autre, faute d'une compensation.

L'insuffisante dispersion des risques n'est pas le seul élément de faiblesses de l'assurance dans les nations pauvres. L'infériorité technologique de ces dernières se traduit tout naturellement par l'insuffisance des moyens de prévention et d'extinction, ainsi que par une vérification des risques souvent irrégulière. L'insuffisante éducation de la population a pour conséquence le fait que dans les entreprises assurées, le personnel présente moins de garanties du point de vue de la sécurité, et aussi le fait que l'assurance elle-même dispose d'un personnel moins productif et moins qualifié que celui des sociétés du monde industrialisé; en termes de frais généraux,

cette infériorité trouve sa compensation dans le fait que les salaires sont beaucoup plus bas. Mais il demeure que la sélection des risques, la surveillance du portefeuille, la gestion en général laissent plus à désirer dans le tiers monde que dans le monde industrialisé.

Malgré ce passif important, les branches élémentaires sont dans une situation convenable dans beaucoup de pays du tiers monde, parce que d'autres facteurs agissent dans un sens bénéfique. La circulation automobile est encore fort réduite dans la plus grande partie du tiers monde; d'autre part, le bas niveau de vie de la quasi totalité de la population a pour conséquence le caractère beaucoup moins coûteux de la responsabilité civile en matière d'accidents. Le développement industriel, parce qu'il est dans un stade relativement élémentaire, comporte moins d'accumulation de valeurs, moins d'équipements à très haut degré technologique, et nous savons du reste que l'accumulation de valeurs et le haut degré technologique sont des facteurs d'aggravation des risques. En même temps, et d'une manière qui semble contradictoire, l'absence d'industries anciennes évite aux pays sous-développés les conséquences qu'entraînent dans nos pays les installations vétustes, mal protégées. Enfin, et sur un plan tout à fait différent, la concurrence est souvent beaucoup moins vive dans les pays du tiers monde que dans les pays les plus évolués, d'où il suit que les tarifs pratiqués sont, dans l'ensemble, un peu plus satisfaisants du point de vue des assureurs.

Au total, et compte tenu de ces éléments d'actif comme des éléments de passif, on constate qu'en Amérique Latine, en Asie et en Afrique noire, l'assurance automobile et l'assurance des risques industriels sont très souvent dans une situation assez satisfaisante. En particulier, les taux de sinistres dans ces deux branches sont généralement plus favorables

que dans le reste du monde. Contre-épreuve: au fur et à mesure que ces pays se modernisent, la situation de ces risques tend à se détériorer; cette évolution est particulièrement nette dans les pays à développement rapide.

250 c) Une autre caractéristique des marchés du tiers monde est l'importance très marquée de l'activité des sociétés étrangères. 7% seulement des sociétés opérant en Amérique du Nord sont étrangères; en Europe le chiffre est de 27%; en Amérique Latine on atteint déjà 37%, en Asie 50%, en Afrique 82%.

Cette situation explique la préoccupation des gouvernements intéressés. Des tendances nationalistes se manifestent dans la plupart des pays du tiers monde en matière d'assurance, comme d'ailleurs dans les autres branches. Comme il est difficile dans la plupart des pays sous-développés de trouver des capitaux privés nationaux, surtout lorsqu'il s'agit de s'investir dans des secteurs où le rendement est à la fois modeste et différé, le nationalisme conduit à l'étatisme; agit dans le même sens, d'ailleurs, une philosophie politique souvent socialiste ou socialisante, qui se trouve être la doctrine officielle d'une très large fraction du tiers monde.

La forme extrême de cette tendance est atteinte lorsque l'État s'accorde à lui-même le monopole de l'assurance, qu'il la pratique par le biais d'un seul organisme comme Ceylan, ou de plusieurs compagnies comme l'Égypte. Dans d'autres cas, cette situation de monopole étatique n'affecte que certaines branches, comme l'Inde, où l'assurance vie seule est nationalisée.

Dans d'autres pays, la tendance nationaliste se manifeste soit par l'interdiction faite aux sociétés étrangères d'opérer sur le territoire national à moins de participer à la création d'une société de droit national (Venezuela), soit par

l'élimination partielle ou totale des intérêts étrangers dans le capital des sociétés nationales (une grande partie de l'Amérique Latine vit sous l'empire de règles de cette nature: Argentine, Brésil, Chili, Venezuela). En outre, les pays d'Amérique Latine ont le plus souvent, en droit ou en fait, accordé des privilèges aux sociétés à capitaux nationaux.

Plus encore que l'assurance directe, la réassurance donne lieu, dans le tiers monde d'aujourd'hui, à des manifestations de ces tendances nationalistes et étatistes. Certains pays ont institué une obligation d'échanger à l'intérieur du territoire national avant de s'adresser à l'étranger (Mexique). Un nombre assez élevé de pays imposent aux sociétés d'assurances la cession légale d'une certaine quote-part des risques à une société nationale, à un institut d'État (Inde, Pakistan, Iran, Maroc) ou à l'État lui-même (Tunisie). Il arrive que les assureurs n'aient pas le droit de faire directement des cessions à des réassureurs étrangers (Chili): dans certains cas comme au Brésil, les sociétés d'assurances directes sont en outre tenues d'accepter les rétrocessions du réassureur national.

251

La tendance nationaliste ne pousse pas seulement les gouvernements du tiers monde à chercher à développer les sociétés nationales d'assurances ou de réassurances, elle se traduit aussi par des mesures tendant à imposer aux sociétés nationales, l'investissement sur le territoire national des réserves techniques. Ces mesures sont très variées d'un pays à l'autre, l'éventail va des réglementations obligeant à conserver les réserves sans obligation particulière de placement (Inde), aux réglementations qui contraignent les compagnies à effectuer certains investissements décidés par les pouvoirs publics.

Il serait à la fois déplacé et en outre chimérique de prétendre nier ou condamner cette impulsion nationaliste, qui se

252

manifeste dans le domaine de l'assurance comme dans d'autres domaines de l'économie. La volonté de ne pas voir les principales entreprises du pays entre les mains d'intérêts étrangers, et celle de voir les investissements des entreprises installées dans le pays bénéficiaire principalement à ce pays lui-même, sont des traits absolument généraux et parfaitement compréhensibles de la psychologie politique des pays sous-développés. En revanche, il est souhaitable que ces tendances s'incarnent dans des mesures qui tiennent compte des données concrètes et des possibilités effectives, et à cet égard différents points doivent être soulignés :

— Nous avons vu que les marchés des pays sous-développés sont très petits, même lorsque la population du pays atteint un chiffre important. À plus forte raison, quand il s'agit de pays de faible population, le marché de l'assurance a beaucoup de chances d'être extrêmement réduit et de ne constituer une base suffisante ni pour la couverture des frais généraux, ni pour l'indispensable division des risques. Il y a environ 80 pays sous-développés. Parmi eux, 50 ont moins de 10 millions d'habitants; en Afrique en particulier, sur 41 pays indépendants, 27 ont moins de 5 millions d'habitants dont 10 moins de 2 millions et 6 moins de 1 million. Comment des marchés nationaux aussi étroits pourraient-ils servir de base au développement d'une société d'assurances ou de réassurances viable ? Si les pays intéressés veulent développer des sociétés à capitaux locaux, il est indispensable que quelques pays voisins s'entendent entre eux afin de constituer, en se groupant, une base suffisante pour la création d'une société. C'est dans ce sens, d'ailleurs, que paraissent s'orienter les pays francophones d'Afrique noire, prolongeant ainsi dans le domaine des sociétés d'assurances l'effort de regroupement et de coordination international qui, depuis de longues années, s'est manifesté au niveau des contrôles par l'organisme appelé

C.I.C.A., c'est-à-dire Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances, qui couvre avec la France ces mêmes pays africains et malgaches.

— Par ailleurs, la gestion et plus encore le lancement d'une société supposent un certain capital d'expérience. C'est pourquoi, dans les pays qui n'ont pas de sociétés nationales et qui n'ont donc pas accumulé ce capital indispensable d'expérience, il est souvent raisonnable de ne pas prétendre, d'un seul coup, bâtir une société totalement indépendante des capitaux étrangers; une participation de ceux-ci, fût-elle minoritaire, permet au contraire, dans le domaine technique comme dans le domaine commercial, d'utiliser les connaissances et les talents extérieurs au pays, dans une proportion qui bien entendu ira décroissant au fur et à mesure de la croissance nationale — mais cette participation restera toujours utile, comme cela est prouvé par le réseau de relations internationales qui caractérise l'assurance et la réassurance dans tous les pays, même les plus industrialisés.

253

— De toute façon, que la base territoriale soit nationale ou plurinationale, que le capital soit exclusivement national ou partiellement fourni par les pays industrialisés, il n'est certainement pas recommandable, pour les sociétés des jeunes nations, de prétendre trouver leur assise uniquement dans le ou les pays qui les ont créées. Le principe de diversification des risques suggère que les sociétés en question cherchent leur équilibre non pas dans un effort pour confisquer, à leur profit, la totalité ou la quasi-totalité du marché national ou des marchés nationaux, mais dans un effort pour prendre peu à peu une place sur les autres marchés du monde. Une conception exagérément protectionniste est d'ailleurs fort dangereuse, du fait que certains risques sont énormes et ne peuvent raisonnablement être couverts que par la coopération des sociétés d'un grand nombre de pays.

— Quant à l'action des gouvernements tendant à retenir sur le territoire national les investissements représentatifs des réserves techniques, il est évident qu'une certaine congruence est nécessaire entre l'engagement et sa représentation, ne serait-ce que pour des raisons cambiaires; la nécessité de faire contribuer l'assurance au développement économique national n'est pas contestable non plus. Mais il est essentiel que les obligations auxquelles sont astreints les assureurs ne portent pas atteinte à la garantie qu'ils doivent à leurs clients. Il faut donc que les placements soient facilement mobilisables (et ceci d'autant plus que dans les branches dommages, les réserves peuvent connaître, surtout sur des marchés de petite dimension, des variations rapides). On se heurte alors à l'absence de marché financier, à l'absence de marché immobilier dans beaucoup de pays sous-développés. Il faut aussi que ces placements soient suffisamment diversifiés, suffisamment sûrs, et comportent un rendement convenable. Les réglementations que les gouvernements émettent en matière de placements doivent tenir compte de ces impératifs.

II — L'assurance vers le tiers monde

Les relations du tiers monde et du monde industrialisé, — qui sont évidemment très développées puisque les pays en voie de développement doivent, pendant leur période de maturation, faire appel aux nations industrielles pour compenser l'insuffisance de leur production industrielle, l'insuffisance de leur technicité, l'insuffisance de leurs capitaux — mettent en jeu, bien entendu, les divers mécanismes d'assurance habituels. Par exemple, s'agissant des grands travaux effectués dans les nations sous-développées par des entrepreneurs venant des pays industriels, la police tous risques chantiers joue évidemment un rôle considérable; l'intérêt de cette police est encore plus grand dans les pays en voie de

développement que dans les pays industrialisés. D'abord du fait que les grands chantiers y sont relativement plus nombreux parce que l'équipement de base ferroviaire, énergétique, etc. . . . est encore entièrement à faire; parce que, une large partie du tiers monde souffrant de la sécheresse, les grands travaux d'irrigation occupent une place considérable dans les projets de développement; enfin, parce que les continents sous-développés constituent des réserves de richesses minérales et d'énergie électrique bon marché, dont la mise en exploitation demande en général des travaux considérables. En second lieu parce que ces grands chantiers font généralement intervenir de nombreuses entreprises étrangères de nationalités diverses qui, n'ayant pas les mêmes habitudes en matière d'assurance, ont intérêt à disposer, pour compte commun, d'une police unique. Enfin, parce que ces grands chantiers, du fait de l'absence ou de l'insuffisance des assureurs locaux, font beaucoup appel à la co-assurance internationale, laquelle est plus facile à organiser sur une police globale et cohérente que pour des couvertures partielles dont la délimitation est incertaine.

Toutefois dans le cas de la police tous risques chantiers, nous sommes en présence d'un cas où les risques couverts ne sont pas fondamentalement différents de ce qu'ils sont lorsque les travaux sont effectués sur le territoire industriel. Il est en revanche une catégorie de risques qui, sans être rigoureusement limitée au tiers monde, se présente d'une manière extrêmement particulière lorsqu'il s'agit de pays du tiers monde: ce sont les risques qui résultent de la faiblesse même des nations pauvres en matière économique et financière. L'assurance du commerce extérieur, d'une part, l'assurance des investissements, d'autre part, posent en ce qui concerne le tiers monde des problèmes très spéciaux.

A — L'assurance du commerce extérieur

256 Dans tous les pays industrialisés, des organismes ou des services sont responsables de l'assurance crédit à l'exportation; au Japon cette tâche incombe à des services de l'administration; il en est de même en Grande-Bretagne pour certains risques; aux États-Unis, à l'Export-Import Bank dont la fonction principale est, comme le nom l'indique, une fonction de financement, mais qui peut en outre donner sa garantie à des crédits à l'exportation (pour être plus précis, l'Export-Import Bank intervient en général comme réassureur d'un pool d'assureurs crédit à l'exportation). En Allemagne, la tâche incombe à deux sociétés privées, mais agissant pour le compte de l'État. En France, la Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur, société anonyme à statut légal spécial, couvre pour son propre compte les risques commerciaux à moins de trois ans et gère pour le compte de l'État les risques commerciaux à plus de trois ans et les risques politiques et catastrophiques. L'assurance des crédits à l'exportation (assurance qui, soit dit en passant, ne porte jamais sur la totalité du risque car il reste toujours une franchise ou, comme on dit en France, un ticket modérateur, à la charge de l'assuré) est accordée par ces services ou organismes quels que soient les pays destinataires de l'exportation; le tiers monde ne représente donc qu'une partie du champ de leur activité. Mais il y a lieu de distinguer entre risques commerciaux et risques politiques. Lorsqu'une exportation française, par exemple, à destination d'un pays industrialisé est couverte par une garantie de la COFACE, il s'agit, dans la très grande majorité des cas, d'une garantie limitée aux risques commerciaux: l'insolvabilité de l'acheteur constitue la principale menace. La couverture des risques politiques, au contraire, est demandée essentiellement lorsqu'il s'agit d'exportations à destination du tiers monde. En 1966, le total des encaissements

de la COFACE a été de 119 millions de francs français; sur ce total, les risques politiques représentent 104 millions, dont une large majorité correspond à des exportations à destination du tiers monde. Il serait intéressant d'avoir de même les chiffres de l'ensemble des pays industrialisés; le total des encaissements, risques politiques plus risques commerciaux pour l'ensemble des pays industrialisés appartenant à l'Union de Berne, a fait un peu plus de 500 millions de francs français en 1966. Mais il n'est pas possible de ventiler ce chiffre entre risques politiques et risques commerciaux; on peut cependant affirmer, que le total des couvertures des risques politiques des exportations à destination du tiers monde doit faire plus de 300 millions de francs. Ces garanties sont données pour des crédits qui sont en général à moyen terme; la plupart sont compris entre cinq et dix ans. La majorité des crédits garantis sont des crédits fournisseurs; une fraction cependant est accordée à des crédits acheteurs, c'est-à-dire à des crédits consentis non plus par un fournisseur situé dans un pays industrialisé à l'acheteur situé dans le tiers monde, mais par un financier situé dans un pays industrialisé à ce même acheteur.

257

L'importance de ce mécanisme ne doit pas être sous-estimée. Malgré le volume des aides publiques aux pays sous-développés, dont une très large partie est affectée au financement des infrastructures et à des projets sociaux, une très large fraction du financement de l'industrialisation du tiers monde, depuis la dernière guerre, a reposé sur le mécanisme des crédits fournisseurs, lui-même ne pouvant exister qu'en raison de la couverture apportée par l'assurance crédit. On voit donc que les mécanismes de l'assurance ont joué depuis vingt ans un rôle décisif dans l'évolution du tiers monde et dans ses efforts de développement, principalement en ce qui

concerne les secteurs productifs et tout particulièrement le secteur industriel.

B — *L'assurance des investissements*

258

Si le développement du tiers monde postule un important mouvement de fournitures et de travaux en provenance des pays industrialisés, il trouve aussi un puissant adjuvant dans les investissements en provenance des pays industriels. La différence entre la vente à crédit de biens d'équipement à un pays sous-développé et un investissement dans le même pays sous-développé couvrant l'acquisition des mêmes biens d'équipement n'est pas apparente au premier abord; elle est cependant considérable. S'il y a vente à crédit, le seul souci de l'industriel et du financier du pays industrialisé est d'être payés; pour le reste, ils se désintéressent de la réussite ou de l'échec de l'entreprise qui vient d'être créée; s'il y a investissement, l'industriel et le financier du pays industrialisé ont une mise personnelle dans cette entreprise, et leur rôle ne se borne pas à permettre l'acquisition d'un matériel, il s'agit en outre pour eux de faire en sorte que ce matériel soit utilisé d'une manière productive et que l'entreprise réussisse sur le plan technique et commercial.

Or, on constate que si tous les pays industrialisés ont mis au point des mécanismes d'assurance pour l'exportation des marchandises et matériels, les investisseurs, eux, n'ont dans beaucoup de pays industriels aucune possibilité de se couvrir contre les risques de spoliation, de nationalisation sans indemnité, d'émeutes, d'impossibilité de transferts financiers, et tous autres événements de nature toujours à quelque degré politique, qui peuvent leur faire perdre, totalement ou partiellement, leur mise. Je voudrais citer ici un passage du remarquable rapport établi, il y a quelques années,

sur la politique d'aide aux pays sous-développés par une sous-commission que présidait M. Jeanneney :

“Le risque politique peut prendre d'autres formes que la spoliation ouvertement pratiquée par un État souverain à l'encontre d'une entreprise située sur son territoire, dont il se déclare propriétaire sans indemnité. Des procédures moins claires, mais non moins efficaces, peuvent être utilisées pour s'emparer d'une entreprise. On peut rendre son fonctionnement impossible en expulsant les cadres nécessaires ou en leur rendant la vie insupportable par des menaces ou des vexations. On peut faire que sa gestion soit déficitaire en incitant la main d'œuvre à des revendications et arrêts de travail fréquents ou simplement en tolérant de telles manifestations au-delà du raisonnable. De même, si les prix de certaines fournitures sont abusivement relevés ou les prix de vente bloqués à un niveau inférieur au coût de production, ou si la fiscalité générale est combinée de manière à la frapper trop lourdement, l'entreprise est acculée à fermer. L'État prend argument de la situation ainsi créée, soit pour s'approprier l'affaire en la déclarant bien vacant, soit pour la racheter à très bas prix en arguant du déficit dont elle souffre”.

259

Trois pays industriels seulement ont établi des mécanismes de garantie aux investissements dans le tiers monde : ce sont les États-Unis, l'Allemagne et le Japon. Dans ces trois cas, ce sont les États eux-mêmes qui prennent la charge des risques correspondants car il paraît fort difficile que des organismes privés couvrent des risques dont le caractère est essentiellement politique. Les autres pays industriels, notamment la Grande-Bretagne et la France, n'ont rien fait ou à peu près rien fait dans ce domaine. L'idée a été avancée que, au lieu de prévoir des garanties dans le cadre des diverses nations industrielles, il serait préférable d'organiser une assurance internationale des investissements privés ; des sugges-

tions privées nombreuses ont été faites depuis de longues années. La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement a prié en 1965 la Banque Mondiale de se saisir du problème. Le projet préparé par celle-ci a des ambitions assez modestes, car une vue réaliste doit tenir compte de la forte opposition de trois des plus importants pays: Allemagne, Grande-Bretagne et France (les autres pays occidentaux, auxquels se sont joints les États-Unis depuis une date récente, poussent au contraire vivement l'idée). La prudence du projet de la BIRD se manifeste notamment par le fait que les garanties ne seront données qu'avec l'approbation du gouvernement du pays exportateur de capitaux et que le montant des engagements de chaque pays sera proportionnel au volume des risques qu'il aura apportés (autrement dit, si un État membre ne donne son agrément à la garantie d'aucun investissement de ses nationaux dans un pays du tiers monde, l'engagement de ce pays, quoique actionnaire de la société, sera nul).

Ce projet de la Banque Mondiale est donc fort modeste; en outre, il n'a pas encore été approuvé par les nations intéressées, de sorte qu'il est jusqu'à nouvel ordre lettre morte.

Cette carence de la plupart des nations occidentales, en face du problème de l'assurance des risques politiques courus par les investisseurs dans le tiers monde, est regrettable. En effet, comme nous l'avons vu tout à l'heure, les risques en question sont extrêmement sérieux, et compte tenu de l'expérience des vingt dernières années en Amérique Latine, en Asie et en Afrique, les industriels et financiers du monde industriel deviennent de plus en plus réticents à l'idée d'investir des capitaux importants qui risquent de leur être confisqués peu après. Or, en vue du développement du tiers monde, les investissements privés représentent un élément décisif. Certes ils ne sont pas indispensables, et l'on peut

concevoir la croissance d'une nation sur les seules bases de l'épargne nationale dans un climat spartiate et totalitaire. On peut aussi concevoir une croissance reposant exclusivement sur l'épargne nationale, d'une part, sur l'aide gouvernementale des pays industriels d'autre part, à l'exclusion des investissements privés. Mais il n'est pas douteux que dans le secteur productif les investissements privés présentent deux avantages considérables: d'abord, les aides gouvernementales étant ce qu'elles sont, ils constituent un apport additionnel de capitaux ensuite l'investissement privé s'accompagne, nous l'avons vu, d'un soutien technique et commercial, en bref d'un apport humain de la part des groupes investisseurs; et ce soutien et cet apport peuvent être décisifs pour la réussite de l'industrialisation d'un pays sous-développé.

261

C'est pourquoi il est souhaitable que l'on arrive à mettre sur pied des mécanismes d'assurance pour les investissements dans les pays en voie de développement; à beaucoup d'égards, on peut concevoir qu'en affectant une partie de leur aide à la constitution du capital initial d'un tel organisme d'assurance, les gouvernements des pays industrialisés feraient le meilleur emploi possible de cette aide. En outre, pourquoi les gouvernements des pays sous-développés, s'ils sont intéressés au développement des investissements privés, et beaucoup d'entre eux le sont, ne participeraient-ils pas eux-mêmes au financement de cet organisme d'assurance? Ils sont pauvres, objecterez-vous. Mais cela n'a pas empêché certains pays sous-développés de s'efforcer avec leurs seuls moyens de monter des mécanismes de garantie des investissements étrangers (je pense au fonds d'entraide et de garantie des emprunts du Conseil de l'Entente). Pourquoi les pays en voie de développement ne consacraient-ils pas un petit pourcentage de la valeur de leurs exportations à constituer progressivement des dépôts, productifs d'intérêts d'ailleurs, entre les mains

d'un organisme qui les gèrerait au mieux et chez lequel, en cas de spoliation, les sommes en question pourraient être saisies au bénéfice de la victime de la spoliation ?

262

En dehors de cette éventuelle participation financière, les gouvernements des pays en voie de développement devront coopérer à cet effort commun d'une manière plus essentielle encore, en prenant des engagements solennels relatifs à leur comportement vis-à-vis des investissements privés étrangers sur leur territoire: traitement juste et équitable des biens des ressortissants étrangers, engagement de ne se les approprier que pour cause d'utilité publique, par une procédure légale, en dehors de toute mesure discriminatoire et moyennant le paiement d'une juste indemnité versée sans délai injustifié et transférable, liberté de transfert des revenus courants du capital investi, etc. . . . Une telle prise de position est indispensable de la part des nations qui désirent attirer les capitaux privés, et à cette fin obtenir que la garantie des investissements s'applique aux capitaux qui prennent le chemin de leur territoire.



Messieurs, le moment est venu de conclure un exposé déjà trop long, et cependant bien court au regard de l'ampleur des problèmes que nous avons effleurés et de l'extrême diversité des situations que l'on constate entre les 80 nations du tiers monde; je dois vous prier d'excuser les inévitables approximations auxquelles on est conduit lorsqu'on s'efforce de traiter dans une fresque unique des situations aussi différentes tant en ce qui concerne le degré d'évolution des divers pays que le chiffre de leur population ou le niveau de leur revenu national.

Il me semble qu'il ressort d'un examen comme celui auquel nous venons de procéder ensemble qu'il reste beau-

coup à faire pour que l'assurance procure au tiers monde tous les bienfaits dont elle est capable, ce qui incontestablement exige de la part de l'assurance et de la part du tiers monde un effort d'adaptation réciproque.

Depuis plus d'un siècle, dans les nations industrialisées, l'assurance a sans doute été le médiateur le plus important et le plus efficace entre les classes les moins fortunées, d'une part, et le monde de l'économie moderne d'autre part: en particulier, n'oublions pas que c'est par les primes et cotisations d'assurances, beaucoup plus que par n'importe quelle autre forme de placement, que le flot de l'épargne des classes pauvres a été dirigé vers le financement de la croissance des économies nationales. Eh bien, il n'est pas exclu que ce lien que l'assurance a su établir — et établit encore — entre l'économie moderne et les classes sociales que l'on a coutume d'appeler prolétaires, elle soit conduite aussi à l'établir de même, quoique par d'autres moyens, entre la même économie moderne d'une part et les "nations prolétaires" de l'autre. Par le développement de l'assurance *dans* le tiers monde, par l'intervention renforcée et renouvelée de l'assurance couvrant les mouvements commerciaux et financiers *vers* le tiers monde, l'assurance a, en tout cas, un rôle de grande importance à jouer dans la progression économique et humaine à laquelle aspirent légitimement les pays en voie de développement.