



USAID | WINNER
FROM THE AMERICAN PEOPLE
WATERSHED INITIATIVE FOR NATIONAL
NATURAL ENVIRONMENTAL RESOURCES

Etude d'impact du séisme du 12 janvier 2010 sur le secteur privé haïtien

Mars 2010

Partenaires de l'étude :

- WINNER
- Forum Economique du Secteur Privé
- Strategic Management Group
- Université Kiskeya

Table des Matières

1. Preface.....	5
1.1. Motivation.....	5
1.2. Enjeux.....	6
1.3. Objectif.....	7
2. Résumé des résultats de l'enquête	8
2.1. Micros et petites entreprises (CA < 5,000,000 gourdes).....	8
2.1.1. Pertes	8
2.1.2. Besoins.....	8
2.2. Entreprises de taille moyenne (5,000,000 gourdes < CA < 50,000,000 gourdes)	9
2.2.1. Pertes	9
2.2.2. Besoins.....	9
2.3. Grandes entreprises (50,000,000 gourdes < CA < 500,000,000 gourdes)	9
2.3.1. Pertes	9
2.3.2. Besoins.....	10
2.4. Très grandes entreprises (CA > 500,000,000 gourdes)	10
2.4.1. Pertes	10
2.4.2. Besoins.....	10
3. Méthodologie.....	11
3.1. Segmentation basée sur le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise.....	11
3.2. Segmentation géo-spatiale.....	11
3.2.1. Aire géographique.....	11
3.2.2. Imagerie satellite.....	12
3.3. Echantillonnage	12
3.4. Catégorisation des pertes	12
3.5. Secteur financier.....	13
4. Revue de littérature	14
4.1. Au niveau de l'enquête	14
4.2. Au niveau des recommandations	14
5. Résultats	15

5.1.	Les chiffres moyens de chiffre d'affaire et des pertes subies	15
5.2.	Les chiffres moyens des besoins de financement	16
5.3.	Extrapolations.....	16
5.3.1.	La taille de la population pertinente	16
5.3.2.	Estimation effective de l'ampleur des dommages.....	18
5.4.	Autres besoins exprimés par les répondants	20
5.5.	L'enquête au niveau du secteur informel	20
5.5.1.	Echantillonnage/Approche	20
5.5.2.	Les résultats obtenus	21
6.	Le système financier	23
6.1.	Banque	23
6.1.1.	Introduction	23
6.1.2.	Impact éventuel du séisme sur la solvabilité du secteur.....	23
6.1.3.	L'impact éventuel du séisme sur la solvabilité à court terme du système.....	23
6.1.4.	L'impact éventuel sur la solvabilité à long terme	24
6.1.5.	Les pertes immédiates	24
6.1.6.	Les pertes récurrentes éventuelles dues à la détérioration de la qualité du portefeuille	27
6.1.7.	Tests de résilience aux chocs	27
6.1.8.	Conclusion	31
6.2.	L'assurance	32
6.2.1.	Introduction	32
6.2.2.	L'absence de réglementation	33
6.2.3.	Structure du marché local	34
6.2.4.	Taille de marché et sa principale raison d'être.....	35
6.2.5.	Pratique de réassurance.....	35
6.2.6.	Taille du Sinistre ?	36
6.2.7.	Situation des paiements	37
6.2.8.	Profil financier des compagnies d'assurance.....	37
6.2.9.	Risques du secteur des assurances	38
6.2.10.	Climat des affaires à venir et recommandations pour le futur.....	39
7.	Recommandations.....	42

7.1.	Stimulation de la demande	42
7.1.1.	Court terme	42
7.1.2.	Moyen terme	42
7.2.	Appui financier au secteur privé.....	42
7.2.1.	Objectifs.....	42
7.2.2.	Court terme	42
7.3.	Mesures institutionnelles.....	43
7.3.1.	Court terme	43
7.3.2.	Moyen terme	43
8.	Annexes	44
8.1.	Annexe 1- Situation et performance du secteur bancaire avant le séisme du 12 janvier 2010	44
8.1.1.	Analyse du secteur dans son ensemble (analyse consolidée)	44
8.1.2.	Conclusion sur la performance consolidée du secteur	49

1. Préface

1.1. Motivation

Le 12 janvier 2010, un séisme de magnitude 7.3 sur l'échelle de Richter a frappé Haïti. Les conséquences de cette catastrophe naturelle, la plus importante de l'histoire du pays, ont été amplifiées par la proximité de l'épicentre (proche de Léogane) et de la zone la plus densément peuplée du pays, à savoir la zone métropolitaine de Port-au-Prince.

Le séisme laissera entre 200,000 et 300,000 morts parmi la population haïtienne et les résidents internationaux, plus de 300,000 blessés, plus d'un million de personnes sans-abris dans la zone métropolitaine et plus de 500,000 personnes poussées à trouver refuge en province.

L'impact sur les infrastructures est lui aussi sans précédent, touchant aussi bien les infrastructures économiques (ports, aéroports, entreprises, etc), que politiques (Palais présidentiel, Parlement, Ministères, etc) et civiles (écoles, hôpitaux et centres de santé, etc).

Le tremblement de terre a également terrassé la communauté des partenaires techniques et financiers internationaux basés en Haïti, les rendant impuissants, au même titre que les autorités haïtiennes, face à l'ampleur des moyens à mettre en œuvre afin de subvenir aux besoins les plus pressants de toutes les personnes affectées.

Le chaos organisationnel et l'impossibilité, légitime, d'assurer une coordination efficiente, au niveau des secours et du support à la population, dans les jours ayant suivi la tragédie ont fait craindre le pire quant à l'évolution de la situation d'un point de vue humanitaire et sécuritaire. Car pour les survivants, il fallait maintenant trouver les moyens de subsistance élémentaires dont l'accès était compromis par le gel complet des activités économiques et la rupture des lignes d'approvisionnements.

Une solidarité nationale sans précédent, incarnée par des milliers de héros anonymes, et un élan de générosité extraordinaire venant du monde entier ont permis de parer au plus urgent et sauver les vies de celles et ceux toujours menacés, mais aussi de porter secours aux blessés et de tenter de fournir eau et nourriture aux survivants condamnés à vivre dans les rues.

Cette situation singulière ne pouvait que déboucher sur plus de désolation si, rapidement, nous n'entamions pas les efforts nécessaires à une normalisation de la vie économique, condition fondamentale à l'accès aux biens et services de base, essentiels aux survivants.

Cette démarche ayant été prise en charge par le Gouvernement d'Haïti, en collaboration avec les Nations-Unies et les représentants du secteur privé, les secteurs d'activité stratégiques (banques, stations d'essence) ont pu reprendre leurs fonctions de façon limitée mais salvatrice.

Une fois les efforts humanitaires mieux encadrés et les fonctions économiques de bases, ci-avant mentionnées, en reprise d'opération, il est apparu de façon extrêmement urgente de se pencher sur la question de l'avenir, de la reconstruction.

Cette question posée, il est vite apparu qu’Haïti aurait besoin de fonds gigantesques pour pouvoir envisager une sortie de crise dans le moyen terme, et remettre le pays sur le chemin du développement dans lequel Haïti venait de s’engager sincèrement. Ces fonds viendraient de la communauté internationale qui montrait un authentique désir à accompagner Haïti sur le chemin du recouvrement.

Mais toute cette bonne volonté réclamait d’avoir une connaissance aussi fine que possible de l’ampleur des dégâts et des besoins, mais surtout de la façon dont ceux-ci s’articulent.

Après avoir compris l’utilité et la pertinence d’outils tels que le PDNA, il nous est apparu important de mener une enquête qui nous permettrait de mettre, à disposition de tous les acteurs de la reconstruction, les données relatives aux pertes et besoins du secteur privé haïtien dans son ensemble. L’importance de cette démarche se situe en droite ligne d’une préoccupation exprimée par des gouvernements haïtiens successifs, par nombre d’acteurs de la société civile haïtienne et par la communauté internationale : sortir du cycle de la dépendance de l’aide internationale en faisant un usage réfléchi et cohérent des fonds provenant des pays amis d’Haïti.

Les premiers chiffres de dommages constatés par les Nations-Unies faisaient état de 34% de bâtiments affectés dans la zone du centre ville. Or, nos observations de terrain nous imposaient de ressentir ce chiffre comme extrêmement sous-évalué (plus de 80% en définitive). Ce constat à lui seul appelait à entamer une étude qui fasse le meilleur usage des technologies à disposition, mais une étude qui soit de terrain, au contact direct des individus et entreprises affectés, en leur donnant la parole et les laissant exprimer eux-mêmes leurs pertes et besoins.

Permettre au secteur privé opérant en Haïti de renaître, c’est permettre à un peuple d’accéder à l’emploi, et, en plus des effets psychologique positifs, d’accéder à un pouvoir d’achat et une création de richesse qui rend cette indépendance possible.

Quantifier les pertes et les besoins du secteur privé devait être fait rapidement, consciencieusement et de façon à maximiser l’impact de l’effet du décaissement de ces fonds sur le secteur privé opérant en Haïti.

1.2. Enjeux

La pertinence, et l’adéquation aux besoins réels, des instruments financiers amenés à être déployés en Haïti conditionnera le succès, ou non, des efforts de relèvement et de reconstruction tels que souhaités par tous.

Les institutions disposées à octroyer des fonds à Haïti ne sont pas exemptes des maux haïtiens traditionnels lorsqu’ils opèrent dans le pays, à savoir une difficulté profonde à avoir une image claire et précise de la situation telle qu’elle se présente sur le terrain. Le manque de données de base fiables quant à la composition du secteur privé et, surtout, son articulation, rend difficile

d'atteinte toute une partie de l'activité économique qui est pourtant un liant important de la société haïtienne.

Il nous importe d'aider et accompagner ces acteurs internationaux en leur fournissant une base chiffrée de l'articulation des pertes et besoins des différents groupes composant le secteur privé haïtien.

Car de la qualité de nos estimations dépendra la qualité des instruments financiers qui seront déployés, et donc, in fine, la qualité de l'aide fournie à Haïti pour se relever en se repensant et se projetant dans un avenir où le pays disposerait des moyens d'un développement inclusif et durable.

1.3. Objectif

Cette étude revêt un triple objectif :

- Quantifier les pertes et les besoins du secteur privé, toutes catégories confondues.
- Mettre à la disposition du secteur privé des données fiables afin de trouver des solutions pour la relance des activités.
- Proposer, au gouvernement, des pistes de mesures favorisant un environnement favorable à la relance économique.

2. Résumé des résultats de l'enquête

L'enquête portant sur les dommages et besoins enregistrés par le secteur privé haïtien, suite au séisme du 12 janvier 2010 révèle que, pour son ensemble, les pertes s'élèvent à plus de 86 milliards de gourdes (>2.1 milliards USD) et les besoins à plus de 108 milliards de gourdes (>2.7 milliards USD).

Du montant total de ces 2.7 milliards USD en besoin de financement, 28% sont requis pour les micros et petites entreprises, 45% pour les entreprises moyennes, 10% pour les grandes entreprises et 16% pour les très grandes entreprises.

Il est donc à noter que le segment des MPMEs représente à lui seul près de 74% des besoins de financement exprimés par le secteur privé.

Les pertes et besoins, selon le chiffre d'affaires (CA) de l'entreprise s'articulent comme suit :

2.1. Micros et petites entreprises (CA < 5,000,000 gourdes)

2.1.1. Pertes

- La perte moyenne de ces entreprises est de 984,638 gourdes (24,616 USD)
- Catégorisation des pertes :
 - Les pertes de stock sont les plus conséquentes, représentant 48% de leurs pertes totales pour un montant moyen de 474,420 gourdes (11,860 USD).
 - Les pertes immobilières représentent, elles, 34% de leurs pertes (335,753 gourdes / 8,393USD).
 - Le dernier poste de perte significatif est les comptes à recevoir avec 9% des pertes (92,896 gourdes / 2,322 USD).

2.1.2. Besoins

- Les besoins totaux pour l'ensemble des micros et petites entreprises s'élèvent à 30,862 millions de gourdes (772 millions USD)
- Les micros et petites entreprises envoient un message clair disant qu'elle ne recherche pas des dons, mais des emprunts à des conditions favorables
- Les emprunts à court terme représentent 60% (18,555 millions gourdes / 464 millions USD) des besoins de financement exprimés

2.2. Entreprises de taille moyenne (5,000,000 gourdes < CA < 50,000,000 gourdes)

2.2.1. Pertes

- La perte moyenne de ces entreprises est de 7,037,237 gourdes (175,930 USD)
- Catégorisation des pertes :
 - Les pertes immobilières sont les plus conséquentes, représentant 40% de leurs pertes totales pour un montant moyen de 4,336,074 gourdes (108,401 USD).
 - Les pertes de stock représentent, elles, 33% de leurs pertes (1,616,968 gourdes / 40,424 USD).
 - Le dernier poste de perte significatif est les équipements avec 20% des pertes (434,134 gourdes / 10,853 USD).

2.2.2. Besoins

- Les besoins totaux pour l'ensemble des entreprises moyennes s'élèvent à 49,371 millions de gourdes (1,234 millions USD)
- Les entreprises moyennes, elles aussi, recherchent des emprunts à des conditions favorables plutôt que des dons
- Les emprunts à court terme représentent 52% (25,598 millions gourdes / 640 millions USD) des besoins de financement exprimés

2.3. Grandes entreprises (50,000,000 gourdes < CA < 500,000,000 gourdes)

2.3.1. Pertes

- La perte moyenne de ces entreprises est de 23,469,535 gourdes (586,738 USD)
- Catégorisation des pertes :
 - Les pertes de stock sont les plus conséquentes, représentant 34% de leurs pertes totales pour un montant moyen de 8,037,219 gourdes (200,930 USD).
 - Les pertes immobilières représentent, elles, 31% de leurs pertes (7,272,447 gourdes / 181,811 USD).
 - Les pertes en équipements, à hauteur de 18% en moyenne ou 3,966,011 gourdes (99,150 USD)
 - Le dernier poste de perte significatif est les comptes à recevoir avec 15% des pertes (3,681,201 gourdes / 92,030 USD).

2.3.2. Besoins

- Les besoins totaux pour l'ensemble des grandes entreprises s'élèvent à 11,234 millions de gourdes (281 millions USD), dont une majorité est souhaitée sous forme d'emprunt à court terme (76%)

2.4. Très grandes entreprises (CA > 500,000,000 gourdes)

2.4.1. Pertes

- La perte moyenne de ces entreprises est de 499,825,000 gourdes (12,495,625 USD)
- Catégorisation des pertes :
 - Les pertes de immobilières sont les plus conséquentes, représentant 75% de leurs pertes totales pour un montant moyen de 376,684,000 gourdes (9,417,100 USD).
 - Les pertes en équipements représentent, 24% de leurs pertes (117,730,000 gourdes / 2,943,250USD).

2.4.2. Besoins

- Les besoins totaux pour l'ensemble des très grandes entreprises s'élèvent à 17,490 millions de gourdes (437 millions USD)

3. Méthodologie

3.1. Segmentation basée sur le chiffre d'affaires annuel de l'entreprise

Cette segmentation est le spectre premier au travers duquel nous avons décidé d'étudier la situation du secteur privé dans cette étude.

Il est à noter que cette étude couvre autant les entreprises formelles qu'informelles.

Telles que définies par les institutions haïtiennes, et telles que recommandées par l'Association des Professionnels de la Banque (APB), les différents types d'entreprises en Haïti sont comprises comme suit :

- Petite et Micro Entreprises : Entreprise dont le chiffre d'affaires est inférieur à 5 millions de gourdes (125,000 USD) par an.
- Entreprises Moyennes : Entreprises dont le chiffre d'affaires se situe entre 5 et 50 millions de gourdes (entre 125,000 USD et 1,250,000 USD) par an.
- Grandes Entreprises : Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de gourdes par an (et inférieur à 500 millions de gourdes – 12.5 millions USD - par an ; cf. ci-après).

Les réalités et l'évolution des entreprises haïtiennes nous ont imposé de considérer une catégorie supplémentaire, à savoir :

- Très Grandes Entreprises : Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 millions (12.5 millions USD) de gourdes.

3.2. Segmentation géo-spatiale

3.2.1. Aire géographique

Afin de satisfaire aux contraintes de temps imposées par les prompts échéances pour lesquelles nous souhaitions fournir les données de l'étude, nous avons fait le choix de concentrer nos efforts sur les huit communes de la zone métropolitaine : Carrefour, Cité Soleil, Croix-des-Bouquets, Delmas, Kenscoff, Pétiion Ville, Port-au-Prince et Tabarre.

Cette démarche a été confortée par le fait que la zone métropolitaine est la plus peuplée (de citoyens et entreprises), qu'elle fait partie des zones les plus durement touchées et qu'elle représente 66% du PNB haïtien.

3.2.2. Imagerie satellite

Notre approche géo-spatiale a été amplement facilitée par l'utilisation d'un Système d'Information Géo-spatiale (SIG) nous permettant d'observer les zones affectées depuis des images satellitaires. Le SIG nous a été d'une aide fondamentale dans la planification des études de terrain et la représentation spatiale des pertes encourues.

3.3. Echantillonnage

La contrainte de temps ainsi que le manque d'information sur la nature de l'ensemble des entreprises en Haïti ne nous ont pas permis d'effectuer un échantillonnage par strate. Cette limitation nous empêchera de tirer des conclusions sectorielles bien que nous reconnaissons que celles-ci auraient été appréciables.

L'échantillon étudié comprend 501 entreprises

La taille de l'échantillon à considérer répond aux caractéristiques suivantes :

- Taille de la population totale des entreprises : 200,000
- Indice de confiance : 97%
- Intervalle de confiance : 5%

Selon ces critères, l'échantillon minimum recommandé est de 470 entreprises à enquêter.

La distribution de cet échantillon en fonction de la taille de l'entreprise se présente comme suit :

Petite et Micros entreprises	114
Entreprises Moyennes	340
Grandes Entreprises	42
Très Grandes Entreprises	5

3.4. Catégorisation des pertes

Les pertes potentiellement enregistrées par l'entreprise sont de deux catégories : les pertes directes et les pertes indirectes.

Nous entendons par pertes directes, les pertes résultant de la destruction physique des bâtiments, équipements, machinerie, stocks, vies humaines, etc.

Les pertes indirectes sont comprises comme celles étant les conséquences des pertes directes sur le fonctionnement de l'entreprise (manque à gagner, perturbation des chaînes d'approvisionnement, réduction de la demande, etc).

Pour les pertes directes, et afin de pouvoir dresser un bilan post-séisme qui fasse état de l'influence du séisme sur le fonctionnement de l'entreprise, il nous est apparu comme adéquat de considérer une comparaison de l'actif de l'entreprise sur le mode avant / après.

La structuration de l'actif tel que considéré pour l'objet de l'étude est la suivante :

Pertes directes

- Immobilier
- Stocks
- Comptes à recevoir
- Machinerie et Equipements
- Mobilier et Véhicules
- Ressources Humaines

Au niveau des pertes indirectes, nous avons choisi de nous limiter à quatre composantes :

Pertes indirectes

- Accès au crédit bancaire
- Accès au crédit fournisseur
- Nombre de clients
- Nombre de fournisseurs

Du fait des contraintes de temps, et pour ce qui est de la réduction de la demande et de la perturbation des lignes d'approvisionnement, nous avons pris le parti de limiter l'étude aux clients et fournisseurs directs de l'entreprise.

Nous sommes bien conscients que l'effet total des pertes indirectes devrait prendre en compte l'effet multiplicateur induit par les clients des clients et les fournisseurs des fournisseurs.

3.5. Secteur financier

Afin de pouvoir mieux envisager les solutions répondant aux besoins des entreprises, nous avons fait le choix d'analyser le secteur financier, banque et assurance. Ce, afin de mieux comprendre dans quel environnement seront déployés les instruments financiers destinés à soutenir le secteur privé haïtien.

4. Revue de littérature

4.1. Au niveau de l'enquête

Une recherche a été conduite afin de déterminer les *best practices* ayant trait à des études d'impact sismique strictement sur le secteur privé faites dans le passé. Les études existantes portent sur les impacts économiques au sens large et ne correspondent donc pas à l'objectif fixé pour cette enquête.

Il nous a donc fallu considérer une méthodologie propre qui réponde aux exigences imposées par la situation.

4.2. Au niveau des recommandations

A l'entame de cette étude, notre ambition était de fournir des pistes de recommandations. Il était entendu que le détail des instruments à déployer pour subvenir aux besoins du secteur privé générés par le tremblement de terre devrait être défini dans le détail par les acteurs gouvernementaux en collaboration avec les représentants du secteur privé et des partenaires techniques et financiers d'Haïti.

Toutefois, pour ces éléments de réflexions portant sur les solutions à amener au secteur privé, il nous est apparu essentiel de nous assurer qu'ils respecteraient les directions stratégiques du développement économique haïtien présentées dans les documents clés suivants :

- Document Stratégique National de Croissance et Réduction de la Pauvreté – (2007) Gouvernement d'Haïti
- Vision partagée – (2009) Groupe de Travail sur la Compétitivité
- Vision et Feuille de Route – (2010) Forum Economique du Secteur Privé

Nous soulignons ici l'importance de respecter les cadres proposés par ces documents, eux-mêmes issus d'une large consultation au sein de la société civile haïtienne au sens large, et jouissant d'un consensus précieux.

En supplément à ces documents, le document suivant a également été considéré car répondant à des impératifs similaires :

- The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship, Financing and Policy Responses - (2009) OCDE

5. Résultats

5.1. Les chiffres moyens de chiffre d'affaire et des pertes subies

Les chiffres moyens sont calculés en rapportant les chiffres globaux à la taille de l'échantillon ayant répondu à la question. Le tableau suivant résume le chiffre moyen des pertes par catégorie d'entreprise.

Chiffre d'affaires et pertes subies: chiffres moyens par entreprise

(en gourdes)

	Très grandes entreprises	Grandes entreprises	PME	Micro
Chiffre d'affaires	2,287,980,408	96,933,015	10,624,328	1,289,389
Pertes en Immobiliers	810,980,000	7,272,447	4,336,074	335,753
Pertes en équipements	147,100,000	3,966,011	434,134	37,893
Pertes de stocks	1,625,000	8,037,219	1,616,968	474,420
Pertes de mobiliers, véhicules et autres	4,860,000	512,657	126,033	43,676
Pertes de créances	-	-	524,028	92,896
<i>Total pertes</i>	964,565,000	23,485,440	7,037,237	984,638

5.2. Les chiffres moyens des besoins de financement

Besoins de financement par entreprise				
	<i>Très grandes entreprises</i>	<i>Grandes entreprises</i>	PME	Micro
Emprunt à court terme	530,000,000	47,546,734	5,119,692	592,002
Emprunt à moyen et long terme	-	6,500,714	3,201,621	266,583
Capital risque	-	8,363,753	1,552,977	126,054
Total	530,000,000	62,411,201	9,874,290	984,638

5.3. Extrapolations

5.3.1. La taille de la population pertinente

Il n'existe pas de sources officielles d'information relative aux nombres d'entreprises (formelles et informelles) opérant dans le pays. Les entretiens que nous avons eu avec plusieurs informateurs-clé et les données disponibles à certaines institutions financières, les données actualisées tirées des rapports de certaines institutions locales et internationales dont le FDI, la BID, USAID/Haïti MSME nous permettent d'estimer le nombre d'entreprises opérant en Haïti comme suit :

Entreprises géantes	33
Grandes entreprises	200
PME	10,000
Micro-Clients des IMF	250,000
Autres micro entreprises	<u>123,134¹</u>
Total	383,367

Il convient de déterminer un coefficient de pertinence basé sur le pourcentage de ces entreprises qui sont localisées dans la zone du sinistre et affectées par ce dernier. Ce coefficient tient compte

¹ Ce chiffre est basé sur les résultats de l'échantillon, selon lesquels il existe un rapport de 2 à 1 entre les micro entreprises clients des IMF et celles qui ne font pas partie du portefeuille de ces dernières

aussi du fait que l'échantillon choisi n'a malheureusement pas pu inclure certains acteurs, notamment les marchands ambulants qui pèsent très lourd dans la masse des clients des institutions de micro finance. L'absence de ces acteurs fait que la moyenne de l'échantillon ne correspond pas à celle des bénéficiaires de crédit des IMF. Elle correspond plutôt à la tranche de 20 à 25% de micro-emprunteurs bénéficiant d'un crédit au-dessus de la moyenne institutionnelle. Autant dire qu'un facteur de pertinence de 20 à 25% est adopté par le secteur des micro et que la taille de la perte évaluée ne prendra pas en compte des dommages enregistrés par les petits marchands ambulants de Port-au-Prince et de ses environs. A noter que l'étude ne concerne pas encore les autres villes affectées comme Jacmel, Léogane, etc.

Sur la base de ces données et de cette analyse, le coefficient de pertinence et la population pertinente sont établis selon le tableau suivant :

Estimation de la population totale des entreprises et de la base d'extrapolation					
	Effectif	% à PAP et environs	Total à PAP et ses environs	Taux de pertinence	Base d'extrapolation
Très grandes entreprises	33	100%	33	100%	33
Grandes entreprises	200	90%	180	100%	180
PMEs	10,000	50%	5,000	100%	5,000
Micro entreprises	373,134	42%	156,716	20%	31,343
Total	383,367	42.24%	161,929		

5.3.2. Estimation effective de l'ampleur des dommages

Sur la base des chiffres moyens de l'échantillon et de la population pertinente d'entreprises, on peut tirer les conclusions suivantes :

1. Les pertes subies par le secteur industriel et commercial (y compris les services non financiers) s'élèvent à 101.4 milliards de gourdes.
2. Les entreprises concernées par ces pertes réalisent généralement un chiffre d'affaires annuel consolidé de 186.5 milliards de gourdes.
3. Les pertes ne prennent pas en compte celles subies les micro-opérateurs ambulants, clients ou non des IMF.
4. 31.38% de ces pertes sont enregistrées par les très grandes entreprises 3.51% par les grandes, 34.69% par les PME et 30.42% par les micro-entreprises d'une taille au-dessus de la moyenne et que l'on appelle habituellement les « grandes micros ».
5. Les ressources requises pour une reprise des activités de ces entreprises s'élèvent à 109 milliards de gourdes, soit 1.07 fois les pertes subies. Ces ressources devront non seulement financer les actifs perdus pour leur valeur de remplacement, mais encore financer des efforts de marketing et d'assistance technique requis dans le cadre de la relance et d'autres frais de type légal, notarial, fiscal etc.
6. 26.36% des ressources de recapitalisation sont requises par les grandes entreprises (les 2 catégories confondues) qui semblent avoir une préférence pour les ressources à court terme, 45.31% sont requises par les PME, alors que la recapitalisation des micro requièrent 28.32% des ressources totales.
7. Les besoins en ressources à court terme exprimées s'élèvent à 70.2 milliards de gourdes, soit 64.43% du total. Cependant, vu le poids du financement requis pour l'immobilier et les équipements, nous anticipons un renversement de la tendance, où 71.4 milliards de gourdes de ressources à long terme seront mobilisées (70.43%) contre 30 milliards de gourdes de ressources à court terme (29.54%)
8. Les tableaux suivants présentent un résumé des résultats de l'analyse.

Chiffre d'affaires et pertes subies : pour l'ensemble des entreprises (PAP et ses environs) calculés par extrapolation

	Très grandes	Grandes	PME	Micro	Total
Chiffre d'affaires	75,503,353,456	17,447,942,640	53,121,640,212	40,413,674,442	186,486,610,750
Pertes en Immobiliers	26,762,340,000	1,309,040,412	21,680,368,691	10,523,591,719	60,275,340,821
Pertes en équipements	4,854,300,000	713,882,031	2,170,668,483	1,187,691,382	8,926,541,896
Pertes de stocks	53,625,000	1,446,699,381	8,084,840,999	14,869,869,222	24,455,034,603
Pertes de mobiliers et véhicules	160,380,000	92,278,337	630,167,044	1,368,953,298	2,251,778,679
Pertes de créances	-	-	2,620,138,883	2,911,678,142	5,531,817,024
Total pertes	31,830,645,000	3,561,900,162	35,186,184,099	30,861,783,763	101,440,513,023
Pourcentage	31.38%	3.51%	34.69%	30.42%	100.00%

Besoins de financement des entreprises

	<i>Très grands</i>	Grandes	PME	Micro		Total
Emprunt à court terme	17,490,000,000	8,558,412,180	25,598,460,409	18,555,281,596	-	70,202,154,186
Emprunt à moyen et long terme	-	1,170,128,571	16,008,103,871	8,355,570,943	-	25,533,803,385
Capital risque	-	1,505,475,469	7,764,883,499	3,950,931,224	-	13,221,290,192
Total	17,490,000,000	11,234,016,221	49,371,447,779	30,861,783,763	-	108,957,247,762
Pourcentage	16.05%	10.31%	45.31%	28.32%		100.00%

5.4. Autres besoins exprimés par les répondants

Besoins en avantages fiscaux exprimés				
	Très grandes	Grandes	PME	Total
Annulation dettes fiscales	0	7	72	79
Crédit d'impôt	0	1	9	10
Moratoire fiscal	2	5	61	68
Autres	0	3	18	21
Sans réponse	2	15	169	186
Aucun	1	11	98	110
Total	5	42	427	474

Un total de 29% des sondés exprime un grand besoin d'assistance technique. Les ressources humaines et la logistique représentent les deux (2) éléments sur lesquels ils se sont clairement prononcés. Les PME sont les principales demandeuses de cette assistance technique. D'un autre côté, 35% des sondés se prononcent pour des avantages fiscaux. L'annulation de dettes fiscales (79 réponses favorables) et le moratoire fiscal (68 réponses favorables) sont les avantages les plus sollicités.

Enfin, 36% des répondants sont préoccupés par des questions de sécurité, laquelle pourra être un obstacle à la reprise normale des affaires.

5.5. L'enquête au niveau du secteur informel

5.5.1. Echantillonnage/Approche

Cette enquête a été administrée auprès de 125 opérateurs de marchés publics dans la zone de Port-au-Prince (Marché Tèt Bèt notamment) durant la même période que celle menée auprès du secteur formel (industrie, commerce et services non financiers).

Cependant, l'approche était un peu différente, en ce sens que les focus group ont été organisés avec les opérateurs, suivis de l'administration du questionnaire sur une base individuelle. Alors que cette enquête particulière a été conduite en vue d'insérer des micro entreprises dans l'étude, nous avons plutôt constaté que des opérateurs de toute taille opèrent dans les marchés publics. En

d'autres termes, nous avons rencontré trois (3) catégories d'entreprises couramment identifiées dans les autres secteurs (grandes, PME et micro).

Ainsi, l'échantillon des entreprises considérées comme des « micro » a priori, auprès duquel l'enquête a été menée comprend :

- 1 grande entreprise informelle
- 31 PME informelles
- 93 micro

A noter que 85 de ces enquêtés (68%) sont des clients d'institutions de micro finance et 40 (32%) ne le sont pas.

5.5.2. Les résultats obtenus

5.5.2.1. Chiffres d'affaires et pertes enregistrées

Les 125 entreprises de l'échantillon du secteur informel (marché public) que nous avons interviewées réalisent un chiffre d'affaires de 767.7 millions de gourdes et les pertes déclarées s'élèvent à 243.8 millions de gourdes, dont 38% par les micro entreprises identifiées et 62% par les PME informelles (une seule Grande entreprise formelle a fait partie de l'échantillon).

Les stocks et les créances représentent l'essentiel des pertes subies, soit 69%. Alors que les pertes en bâtiments sont de l'ordre de 23% du total. Le tableau suivant ventile les pertes subies par le secteur en fonction de la nature des pertes et de la taille des entreprises victimes.

Besoin de capitaux des entreprises sondées

	GE informelles	PME informelles	Micro	Total
Chiffre d'affaires	90,000,000	557,808,000	119,913,145	767,721,145
Pertes				
Terrains	-	700,000	325,000	1,025,000
Bâtiments	-	25,182,000	30,900,000	

				56,082,000
Equipements	-	6,172,000	3,524,050	9,696,050
Véhicules	-	1,753,380	1,766,100	3,519,480
Stocks	22,502,500	31,860,000	44,121,026	98,483,526
Créances	200,000	60,145,840	8,639,365	68,985,205
Liquidités	-	644,000	1,555,780	2,199,780
Autres actifs	-	3,114,240	740,000	3,854,240

Total	22,702,500	129,571,460	91,571,321	243,845,281
Nombre d'entreprise	1	31	93	125

6. Le système financier

6.1. Banque

6.1.1. Introduction

D'une manière générale, le secteur bancaire se portait bien avant le séisme. La plupart des indicateurs de performance sont en bon état, notamment les cinq (5) indicateurs classiques utilisés dans l'évaluation d'une institution financière à savoir : la suffisance des fonds propres, la qualité de l'actif, l'efficacité managériale, la rentabilité et la liquidité. Cependant, le secteur a des efforts à faire pour améliorer la qualité d'ensemble du portefeuille et mieux contrôler ses coûts opérationnels afin de garantir un meilleur rendement aux actionnaires tout en réduisant la volatilité des résultats.

Une description de la situation et de la performance du secteur bancaire avant le séisme est proposée en annexe 1.

6.1.2. Impact éventuel du séisme sur la solvabilité du secteur

Cette section du rapport vise à répondre à la question suivante : dans quelle mesure le séisme peut-il affecter la solvabilité du secteur bancaire ?

Il convient de faire avant tout la différence entre la solvabilité à court terme dont l'indicateur est le niveau des liquidités actuelles et des sources potentielles de liquidité immédiate, et la solvabilité à long terme mesurée par le niveau des fonds propres. Ainsi, il s'agit de répondre de préférence à deux (2) questions : a) le séisme est-il un facteur de risque d'assèchement de liquidité bancaire ? b) le séisme comporte-t-il un risque d'érosion des fonds propres des banques ?

6.1.3. L'impact éventuel du séisme sur la solvabilité à court terme du système

Nous avons déjà démontré que le secteur est suffisamment liquide pour faire face à des retraits massifs de dépôts. Il dispose en ce sens d'une marge de sécurité immédiate (MSI) de plus de 29%, c'est-à-dire, il est capable de payer immédiatement 29% de tous les dépôts détenus sans puiser dans les réserves obligatoires. Par ailleurs, la période d'occurrence normale d'une ruée vers les banques est passée. En effet, après la réouverture des banques après le séisme, aucune tendance vers les retraits massifs n'a été observée. Autant dire que les banques sont pratiquement hors de danger de manque de liquidité extrême du fait du séisme.

6.1.4. L'impact éventuel sur la solvabilité à long terme

Les fonds propres des banques pourront être affectés par trois (3) différents faits :

- Les pertes immédiates en immobilisations résultant de la destruction totale ou partielle d'immeubles et/ou d'équipements et matériels non totalement couverts par une police d'assurance.
- Les pertes immédiates résultant de l'insolvabilité des emprunteurs suite à la disparition de leurs entreprises.
- Les pertes éventuelles et récurrentes provenant de la détérioration de la qualité du portefeuille de prêts suite à la détérioration de la situation financière des entreprises survivantes.
- La baisse des revenus d'intérêt sous l'effet conjugué de la baisse de taux et de la diminution du portefeuille productif - en raison de la baisse des activités économiques et des remboursements en série provenant des compagnies d'assurance en faveur de bons emprunteurs victimes

6.1.5. Les pertes immédiates

Les banques fournissent, à travers le formulaire distribué, très peu d'information sur les pertes immédiates en immobilisations et en créances. Cependant, pour ce qui concerne les immobilisations la préoccupation n'est guère grande, vu que ces dernières ne représentent que 3.41% de l'actif total et que le secteur est doté d'une marge de sécurité en fonds propres supérieur à ce niveau. Autant dire que même si le secteur perdait toutes ses immobilisations, cela ne mettrait pas en danger sa solvabilité à long terme que ce soit sur le plan technique (érosion totale des fonds propres) que ce soit sur le plan réglementaire (couverture insuffisante des risques de crédit et de marché).

Les pertes de créances sont les plus redoutables pour les raisons qui tiennent au poids de ces dernières dans le bilan bancaire et les risques qu'elles échappent au contrôle du secteur. Cependant, avec seulement 43% de l'actif et 64% du portefeuille brut non couverts par une garantie prudentielle admissible (chiffre de 2009), il faudrait une perte de créances, en plus des provisions déjà constituées, représentant 33.29% du portefeuille non couvert, soit 21.29% du portefeuille brut total pour arriver à une érosion totale des fonds propres du secteur. Cependant, pour maintenir le niveau des fonds propres à l'intérieur des normes prudentielles, la perte de créances ne peut pas excéder 8.86% du portefeuille non couvert, ou 5.67 du portefeuille brut tel que le montrent les tableaux suivants.

Calcul du taux de perte marginale supportable dans le portefeuille non prudemment couvert

	Actif du bilan et hors bilan	Actif non couvert	Immobilisations et autres actifs	Portefeuille non couvert	Portefeuille brut	Taux du portefeuille non couvert	Fonds propres	Rapport Fonds propres / portefeuille brut non couvert
2000	34,724,880	15,918,224	5,627,550	10,290,674	11,903,186	86.45%	2,022,314	16.99%
2001	31,346,486	12,775,409	5,476,998	7,298,411	11,265,289	64.79%	1,871,913	16.62%
2002	38,895,079	16,060,075	6,467,354	9,592,721	12,868,749	74.54%	2,373,723	18.45%
2003	50,303,917	18,473,615	11,874,978	6,598,637	17,146,426	38.48%	3,080,269	17.96%
2004	57,859,200	21,490,600	12,874,139	8,616,461	18,178,589	47.40%	3,457,500	19.02%
2005	64,200,894	24,757,000	16,396,531	8,360,469	22,065,014	37.89%	4,088,900	18.53%
2006	76,337,142	30,668,140	19,411,059	11,257,082	23,547,515	47.81%	5,131,123	21.79%
2007	82,947,122	34,520,589	20,350,230	14,170,359	25,488,260	55.60%	7,385,477	28.98%
2008	105,334,738	46,691,287	26,467,405	20,223,882	32,313,318	62.59%	7,085,458	21.93%
2009	111,476,801	47,867,943	24,350,327	23,517,616	36,765,329	63.97%	7,828,355	21.29%

Calcul de la perte de créances supportable par les fonds propres excédentaires du secteur bancaire

	Fds propres réglementaires	Fonds propres minima requis	Fds propres excédentaires	Portefeuille brut	Portefeuille non couvert	Rapport excédent de fonds propres / portefeuille non couvert
2000	2,022,314	1,910,186.85	112,126.77	11,903,186	10,290,674	1.09%
2001	1,871,913	1,533,049.06	338,863.54	11,265,289	7,298,411	4.64%
2002	2,373,723	1,927,208.96	446,514.44	12,868,749	9,592,721	4.65%
2003	3,080,269	2,216,833.80	863,435.20	17,146,426	6,598,637	13.09%
2004	3,457,500	2,578,872.00	878,628.00	18,178,589	8,616,461	10.20%
2005	4,088,900	2,970,840.00	1,118,060.00	22,065,014	8,360,469	13.37%
2006	5,131,123	3,680,176.84	1,450,945.91	23,547,515	11,257,082	12.89%
2007	7,385,477	4,142,470.63	3,243,006.47	25,488,260	14,170,359	22.89%
2008	7,085,458	5,602,954.47	1,482,503.12	32,313,318	20,223,882	7.33%
2009	7,828,355	5,744,153.12	2,084,202.12	36,765,329	23,517,616	8.86%

6.1.6. Les pertes récurrentes éventuelles dues à la détérioration de la qualité du portefeuille

6.1.6.1. Pertes dues à l'augmentation continue des prêts délinquants

Les emprunteurs qui ont perdu leur immeuble donné en garantie aux banques vont peut être sortir du portefeuille de ces dernières après le remboursement par les compagnies d'assurance. Il se trouve que ces emprunteurs sont souvent les plus réguliers dans leurs paiements. Ainsi, le secteur bancaire risque de se défaire de la partie la plus saine de son portefeuille, ce qui est de nature à augmenter le taux d'improductivité (même en cas de stagnation du volume). Par ailleurs, les emprunteurs non directement frappés par le séisme peuvent devenir insolvables du fait du ralentissement de leur activité post-séisme, augmentant ainsi le volume d'improductivité et les provisions, avec des conséquences négatives sur la capacité bénéficiaire et sur les fonds propres.

6.1.6.2. Baisse éventuelle des revenus sous plusieurs effets

L'augmentation du volume de prêts improductifs combiné avec le ralentissement de l'activité de crédit, et la diminution du taux de change dans un contexte de dollarisation du portefeuille, risquent de faire chuter grandement les revenus du secteur (intérêts, frais de dossiers, etc.), éroder le pouvoir de génération de profit et les fonds propres. La baisse potentielle des revenus et de la qualité du portefeuille fait l'objet de deux tests de capacité du secteur de résilience aux chocs, dont les résultats sont présentés aux sections suivantes.

6.1.7. Tests de résilience aux chocs

Nous avons décidé de soumettre la performance et la situation du secteur bancaire à trois (3) tests de résilience : a) un test de réduction du poids du portefeuille brut à 25% de l'actif, de croissance de la taille du bilan de 5.25% seulement (maintien du taux de 2009 par rapport à 2008) et de l'augmentation de 10% par année du taux d'improductivité ; b) un test d'une baisse du moyen effectif d'intérêts sur les prêts de 20% par rapport à 2009 ; c) un test sur la combinaison des deux chocs susmentionnés.

Les projections financières qui seront établies pour déterminer l'aptitude du secteur à supporter l'un de ces deux chocs séparément, puis les deux combinés sont basées sur les données et hypothèses suivantes :

1. Les fonds propres minima requis sont de 12% de l'actif pondéré et ce taux correspond à 5.22% de la valeur comptable de l'actif (donnée). Cependant, les banques ne peuvent avoir en fonds propres moins de 5% de la valeur comptable de l'actif (donnée). Ainsi, les fonds minima des banques sont établis à 5.22% de l'actif comptable (le pourcentage le plus élevé).
2. Le niveau de dollarisation du bilan restera à 52.64% et la position de change du secteur restera longue de 0.45% de l'actif total (hypothèse).
3. Le taux de change se stabilisera à 40 gourdes pour un dollar
4. Les banques ne changeront pas la structure de leur coûts, maintiendront leur niveau inchangé et ne feront pas d'ajustement pour inflation (hypothèse).

6.1.7.1. Résultat du test de faible poids du portefeuille et d'augmentation du taux d'improductivité de 10% par année.

Comme le montre le tableau 27 ci-dessous et **l'encadré 1**, une baisse du portefeuille à 25% de l'actif (au lieu de 33%), avec une faible croissance de l'actif (5.25% l'an) et un taux d'improductivité qui augment de 10% par année, le secteur bancaire connaîtra une baisse de profitabilité, mais restera solvable. Le profit se stabilisera autour de 700 millions de gourdes et le ROE tombera 7% en 2014. Cependant, dans l'hypothèse d'un gel des dividendes, les fonds propres resteront largement au dessus de leur minimum requis, avec des excédents atteignant jusqu'à 4.8 milliards de gourdes en 2014.

Résultat du test du maintien du portefeuille à 25% de l'actif et de l'augmentation du taux d'improductivité de 10% année

	Profit net	excédent ou déficit de fonds propres
2010	1,097,416	3,356,905
2011	721,483	3,748,015
2012	723,663	4,125,836
2013	718,890	4,482,973

2014 705,715 4,810,616

	ROA après impôt	ROE après impôt	Coefficient d'exploitation	Fonds propres en % de l'actif
2008	0.37%	19.42%	72.97%	7.37%
2009	1.25%	16.70%	72.44%	7.58%
2010	0.97%	12.35%	75.67%	8.10%
2011	0.60%	7.36%	81.22%	8.27%
2012	0.57%	6.88%	81.25%	8.41%
2013	0.54%	6.40%	81.31%	8.51%
2014	0.50%	5.90%	81.39%	8.57%

6.1.7.2. Résultat du test sur la baisse des taux d'intérêt créditeurs de 20%

Nous supposons que les autres paramètres restent inchangés par rapport à leur niveau de 2009, que la baisse de taux d'intérêt s'accompagne d'une baisse de même grandeur des revenus de commissions, et que les frais d'exploitation augmenteront de 5% an. Sur la base de ces données et hypothèses, le secteur connaîtra une baisse de profitabilité encore plus importante que dans le premier test, mais restera solvable en termes de suffisance de fonds propres. Le profit annuel tournera autour de 400 millions de gourdes et les fonds propres se maintiendront au dessus de 7%, tel que le montre le tableau suivant et l'encadré 2.

Résultats du test de baisse des revenus d'intérêt et de commissions de 20%

	Profit net	excédent ou déficit de fonds propres
2010	352,223	2,600,041
2011		2,630,373

374,830

2012 377,063 2,644,598

2013 377,875 2,640,365

2014 377,029 2,615,043

	ROA	ROE	Coefficient	Fonds propres
	après impôt	après impôt	d'exploitation	en % de l'actif
2008	0.37%	19.42%	72.97%	7.37%
2009	1.25%	16.70%	72.44%	7.58%
2010	0.31%	4.14%	90.58%	7.45%
2011	0.31%	4.22%	90.53%	7.35%
2012	0.30%	4.07%	90.86%	7.25%
2013	0.28%	3.92%	91.20%	7.14%
2014	0.27%	3.77%	91.55%	7.02%

6.1.7.3. Résultats des deux (2) tests combinés

Dans l'éventualité d'un portefeuille brut ne dépassant pas 25% de l'actif accompagné d'une baisse des taux de 20% et d'une augmentation des improductivités de 10% par an (les autres paramètres étant maintenus inchangés), le secteur connaîtra des difficultés assez sérieuses. IL fera l'expérience d'une spirale de pertes qui débutera dès l'année 2010. Cependant, cela ne suffira pas pour éroder complètement les fonds propres du secteur, et il faudra attendre l'année 2013 pour assister à l'apparition des premiers déficits de fonds propres par rapport aux normes prudentielles. Pour suppléer à ce déficit, il va falloir injecter 254 millions de gourdes nouveaux fonds propres en 2102, - 1,294 millions en 2013 - et 1,404 millions en 2014 dans le système.

Résultat du test de baisse du portefeuille à 25% de l'actif, de réduction des revenus d'intérêts et de commissions de 20% et d'augmentation du taux d'improductivité de 10% par année

	Profit net	Excédent ou déficit de fonds propres
2010	(268,358)	2,035,077
2011	(793,728)	938,247
2012	(875,720)	(254,345)
2013	(962,777)	(1,293,802)
2014	(1,058,304)	(1,403,838)

	ROA impôt	après	ROE impôt	après	Coefficient d'exploitation	Fonds propres en % de l'actif
2008	0.37%		19.42%		72.97%	7.37%
2009	1.25%		16.70%		72.44%	7.58%
2010	-0.24%		-3.27%		99.90%	6.98%
2011	-0.67%		-10.34%		111.94%	5.99%
2012	-0.70%		-12.57%		112.13%	5.22%
2013	-0.74%		-14.11%		112.20%	5.22%
2014	-0.77%		-14.78%		112.21%	5.22%

6.1.8. Conclusion

Les différents tests réalisés montrent que le secteur bancaire est doté d'une forte capacité de résilience aux chocs externes et que les acteurs n'auront pas à se faire de grands soucis quant à l'impact éventuel du séisme sur l'avenir du système. Cependant, il convient dans une phase ultérieure de faire ces tests sur chaque banque afin de discriminer l'action corrective en fonction des situations individuelles.

6.2. L'assurance

6.2.1. Introduction

Nous ne saurions passer sous silence le choc qu'a occasionné sur le monde de l'assurance locale et internationale un séisme du qui, bouleversant tous les standards, a déjà entraîné des augmentations de primes de réassurance sur toute la région des caraïbes.

De par son caractère technique et son absence de réglementation, le monde haïtien de l'assurance n'est pas transparent ; il est en fait peu connu du grand public et même du secteur financier. La recherche et les informations fournies dans ce rapport n'ont donc qu'un caractère approximatif. Il est aussi urgent qu'il soit important que cet élément indispensable du système soit *aligné*, assujéti à un code réglementaire, à une supervision de type prudentielle et à l'obligation de produire des données financières harmonisées de manière à permettre l'analyse sectorielle. Comme va le montrer cette brève étude, il est de première importance de le stabiliser financièrement et de le doter d'instruments qui lui permettent d'être associé aux efforts de support de l'économie dans la reconstruction du pays. Nous pensons en particulier à la création d'un fond dont l'objet serait de prendre en charge le risque catastrophique (ce qui ne pourrait se concevoir sans mise en place et opérationnalisation d'un Code Sismique haïtien).

Dans les pays avancés, l'assurance représente 8% du PIB, qui sont repartis en assurance vie (la part du lion) et santé pour 60 à 70%, contre 30 à 40% pour les autres formes d'assurance, principalement Property & Casualty. En Haïti, c'est l'inverse à tous les égards : l'assurance, cet « *élément indispensable du système* », ne représente que 0.3% du PIB et ce sont les primes Property & Casualty qui tiennent le haut du pavé avec au-delà de 50% du chiffre d'affaire, (en fait, le secteur semble ne dépendre que du besoin des banques d'assurer les biens qu'elles détiennent en garantie).

Suite au désastre du 12 janvier, il s'avère que c'est bien le secteur *Property & Casualty* qui est au centre du débat : Là où les risques sont de loin les plus élevés ; et là où le secteur assurance peut, selon la manière dont il gère ses affaires, avoir un impact aussi positif que négatif sur l'économie (si on imagine qu'il faudra deux années pour tourner la page sur les réclamations qui suivent le séisme, on comprendra facilement, par exemple, que le fait qu'un assureur dispense (ou pas) des avances sur réclamations peut avoir un impact substantiel sur la santé du monde des affaires, les faillites, la perte d'emploi, voir même le secteur santé.

Ce chapitre couvre deux points principaux : a) La question de l'impact du séisme sur le secteur ; et b) celle des outils nécessaires à lui permettre de jouer son rôle dans la relance, passant par sa réglementation et sa modernisation; Bien que touchant à tous les domaines de l'assurance, le rapport est construit sur une analyse de l'activité *Property & Casualty*, essentiellement.

6.2.2. L'absence de réglementation

L'absence de réglementation des compagnies d'assurance et le manque de disponibilité d'information mettent en péril le système et bloque partiellement l'enquête du SMG

Le marché haïtien de l'assurance est peu développé. Il est le fait de la conversion en compagnies (sociétés anonymes) locales d'agent généraux représentant les compagnies étrangères précédemment établies en Haïti, lorsque celles-ci se virent imposer de s'incorporer, dans la seconde partie des années 80 et que dans la majorité, elle déclinèrent, compte tenu de la maigre taille et des risques du marché. Les assureurs d'aujourd'hui sont ainsi pour la plupart les agents généraux de l'époque.

L'objet de chapitre n'est pas de spéculer sur les raisons qui font qu'un élément aussi important que le secteur de l'assurance n'a pas aujourd'hui à rendre de comptes à qui que ce soit (La profession est théoriquement réglementée par la Loi du 13 juillet 1956, amendée par celle du 20 mars 1983, partageant les attributions entre le Ministère des Finances et celui du Commerce, autant de textes qui pour la plus grande part n'ont jamais été mis en application ; et, par ailleurs, par le Code de Commerce, au Livre II, Titre X et Titre XIV), ni à publier des chiffres, ni à se soumettre à autre que des normes prudentielles self-imposées. On constate simplement le fait qu'au regret du secteur bancaire, auquel le secteur assurance importe et, de manière moins directe, à celui du monde des affaires et de la société ; voir même d'une majorité des assureurs, pris individuellement, etc., ce secteur ne dispose ni des réglementations, supervision, et transparence qui sont de mise pour le développement d'une économie moderne.

Nous n'avons pas pu obtenir les informations recherchées de manière directe. Les éléments chiffrés que nous produisons, résultat de discussions avec assureurs, banquiers et autres informateurs-clefs n'ont rien à voir en termes de fiabilité avec l'examen de chiffres audités. Evitons les procès d'intentions. Le monde de l'assurance est aujourd'hui soumis à des tensions tout à fait exceptionnelles et le moment était mal venu de se livrer à des propos ou confessions qui auraient pu être mal interprétés, que cela soit dans le milieu immédiat ou dans le monde des affaires. De telles déclarations ne sauraient se produire sans qu'une autorité supérieure ne demande ou ne les contraigne à se dévoiler. Il semble cependant exister une volonté claire de s'aligner. Les événements du 12 janvier fournissent une occasion naturelle de régler ce problème, une fois pour toute et de mettre en place un système d'assurance qui corresponde aux besoins du pays.

6.2.3. Structure du marché local

Comme le montre le Tableau I, ci-dessous, le marché haïtien de l'assurance est composé de 11 firmes², dont 9 sont des sociétés anonymes souscrivant directement a des risques, et deux (Capital Life et National Western Life), représentations de compagnies étrangères, toutes deux limitées a l'assurance vie; toutes deux moins actives que les autres. L'assurance couvre toutes formes de risques en Haïti, cependant les compagnies locales sont généralement actives dans l'un et/ou l'autre de deux grandes catégories de produits que sont: a) Le *Property / Casualty*, qui inclut principalement l'assurance propriété (commerciale et résidence), les véhicules automobiles et les marchandises; et b) Les assurances décès, santé et vie, principalement. Pour les biens immobiliers, il faut une assurance multirisque pour couvrir le tremblement de terre³; l'assurance automobile (sauf dans le cas d'AIC) ne couvre pas le dommage tremblement de terre.

Les responsables des compagnies d'assurance sont les anciens agents généraux et/ou membres de leurs familles. L'association des Assureurs d'Haïti permet à ses membres de se rencontrer pour traiter des affaires de la profession.

Compagnies d'Assurance	Principales Activités			PDG			Fonction a l'AAH (Ass. des Assureurs d'Haïti)
	Propert	Vehic.	R.C.	Deces	Sante	Vie	
Capital Life Insurance (Sagikor) - Agent National Western life - Agent						X X	President Membre
Societe Commerciale d'assurance SA (SOCOMAS)				X	X		Vice President
International assurance SA (INASA)				X	X		Membre
Compagnie d'Assurances d'Haïti (CAH)	X	X	X	X	X	X	Secrétaire
Alternative Insurance Company (AIC)	X	X	X	X	X		Membre
Professionnelle d' Assurance SA (PROFASA)	X	X	X				Membre
Nationale d'Assurances SA (NASSA)	X	X	X				Conseiller
Assurances Leger SA (ALSA)	X	X	X				Conseiller
Groupeement Francais d'Assurances (GFA)	X	X	X				Tresorier
Haiti Securities Assurance, SA (HSASA)	X	X	X				Cons.

² Seules ces 11 compagnies ont été étudiées. Dans le passé, il y a eu d'autres compagnies de moindre de taille qui ont existé puis disparu. Il est possible, aujourd'hui, que 3 de ces compagnies couvrent encore quelques risques ; ce sont La Générale d'Assurance, Excelsior Assurances et Latout Assurances.

³ Alors qu'aux USA, l'assurance tremblement de terre donne lieu à un amendement au contrat (et des coûts élevés), en Haïti, elle faisait jusqu'ici partie du package multirisque, avec une franchise de 2%. Inutile de dire que cela a déjà changé.

6.2.4. Taille de marché et sa principale raison d'être

Le montant total des primes se situe entre 20 et 22 millions de dollars par année dont 10 à 12 millions seulement reviennent au domaine Property/Casualty. Avec des taux d'assurance de 0.7% pour l'immobilier, 4.5% pour le parc véhicule et 1% pour les catégories vie, décès et santé, on peut déduire que les montants assurés sont de l'ordre de US\$ 1.2 Bio pour l'immobilier, approximativement US\$ 100 Millions pour les véhicules et US\$500 Millions pour la catégorie vie/santé (principalement assurances groupes, avec peu de cadres et peu de niveau élevés d'assurance); soit un total de risque assuré variant entre 1.5 et 2 Milliards (Tableau 2)

Catégorie de risque	Taux	Primes (\$Mio)	Risque Assuré
Property	0.70%	11	1,500
Auto	4.5%	5	111
Décès/santé/vie	1%	5	500
Total		21	1.5 a 2 Bio US\$

Le secteur bancaire, principal consommateur d'assurance : Il est bon de noter que le secteur bancaire est la principale source de consommation d'assurance en Haïti. En effet, l'octroi de crédit se fait sur la base de garanties et ces garanties doivent être assurées. Ainsi les hypothèques sur biens immobiliers entraînent un besoin d'assurance ; de même que le crédit à la consommation (voitures) entraîne l'acquisition d'une assurance véhicule tous risques ; tous deux amenant souvent à une assurance vie propre à repayer le prêt en cas de décès du titulaire. Il n'est donc pas étonnant que l'assurance se trouve proche des lieux où prête la banque et que le sort de l'assurance soit relativement intimement lié à celui de la banque. Une exception à cette règle à noter est le fait que la société Alternative Insurance Company (AIC) a récemment démarré des activités d'assurance avec Fonkoze pour favoriser la distribution d'assurance au monde de la micro finance, avec l'aide de la USAID

6.2.5. Pratique de réassurance

De manière générale, une grosse partie du risque haïtien est réassuré à l'extérieur. Plusieurs compagnies de réassurance opèrent en Haïti, la plus grosse étant la *Hanover Re*. Un assureur détermine avec sa réassurance ou son courtier le montant de risque à couvrir et de prime à payer et un *traité d'assurance* en résulte. Le même réassureur peut travailler avec plusieurs compagnies d'assurance, souvent à travers un même courtier de réassurance. Il y a différentes formes de réassurance, selon les critères de l'assuré

(compagnie d'assurance) et son goût pour le risque, les deux formes les plus utilisées pour Haïti étant a) La réassurance proportionnelle avec "*quota share*"; et plus utilisée encore b) La réassurance non proportionnelle avec *excédant de perte* ou le réassuré paye simplement son déductible (*rétenion*) et le réassureur prend en charge le reste (il faut noter cependant qu'au delà du plafond de réassurance, le risque revient de nouveau à l'assureur). De ce que nous avons pu apprendre de et corroborer avec différents assureurs, la réassurance coûte en moyenne au delà de 50% de la prime client à l'assureur et peut produire une couverture de risque de 75 à 80%. En d'autres termes, en temps normaux, assurance et réassurance se partagent plus ou moins le risque; dans le cas du tremblement de terre 12 janvier, la réassurance ne dépassera pas, globalement, 60% des réclamations ajustées.

6.2.6. Taille du Sinistre ?

En ce qui concerne la communauté des assureurs, de manière générale et sans pouvoir entrer dans le détail des risques inclus, ils s'accordent sur un bilan de situation comme suit pour le sinistre :

- Réclamations globales (anticipations) : \$100 - 180 Millions (Moyenne \$140 Millions)
- Moins 25% Ajustements / déductibles, en réduction du montant à payer par l'assurance : \$25-45 Millions (Moyenne 35 Millions)
- Montant à rembourser (*Covered claims*): \$75-135 Millions (Moyenne \$105 Millions)
- Réassurance / Compagnies locales : 60/40 (normalement 75/25 mais abaissé à cause de l'excès non réassuré au-delà du plafond de réassurance. Compagnies locales : \$30-54 Millions (Moyenne \$42 Millions)

Soit une perte d'assurance de l'ordre de \$53Millions, principalement localisée dans le secteur Property/Casualty, pour le secteur d'assurance haïtien ; et plus spécifiquement les sept compagnies qui sont engagées dans ce domaine ; un montant de perte que les fonds propres limites du système ne permettrait pas d'absorber, d'autant qu'il n'est pas régulièrement reparti entre les assurances.

6.2.7. Situation des paiements

Les réassureurs se sont apparemment montrés rapides à couvrir leurs engagements. Il y a eu des hésitations et délais du côté des assurances locales mais dès le début mars, les paiements commençaient de manière légère. Il est bon de noter que dans les pays avancés, les assureurs font des avances substantielles à leurs clients pour leur permettre de reprendre les activités. Ceci évite les licenciements et les faillites, car le processus global de remboursement ne prendra pas moins de 24 mois (Voir Section Climat d’Affaires et Recommandations)

6.2.8. Profil financier des compagnies d'assurance

Comme indiqué précédemment, le secteur assurance n'a pas jugé nécessaire de produire ses chiffres, ni dans la situation ex-ante, ni dans la situation post-désastre, dont il ne maîtrise en fait jusqu'aujourd'hui pas tous les éléments. Il y a des doutes sur sa capacité à faire face aux réclamations tant dans l'immédiat que dans le futur. En conséquence, nous n'avons eu d'autre choix que de dresser les états financiers pro-forma du secteur, de les discuter avec divers membres de la profession et de corriger la ou nécessaire. Le tableau 3 - "Récapitulatif de Situation Financière" représente ce que nous pensons être la situation du secteur : Bilan 31/12/09 et Compte d'Exploitation pour l'année; et les mêmes états financiers, post-désastre, 12 mois plus tard, excluant la possibilité d'un second désastre.

Récapitulatif de Situation Financière 2009 / 2010 (US\$ Mio) - Impact Seisme 12 janvier, exclusivement				
Bilan	Hypotheses	31 Décembre 2009	Hypotheses	31 decembre
Actif				
Immobilisations	40% du réalisable	18		18
Liquidités / Placements	60% du réalisable	27		27
Autres actifs		5		5
<i>Total Actifs</i>		50		50
Passif et fonds propres				
Prime non acquise	50% primes annuelles	10		14
Provisions pour risques en cours		20		5 38.7
Dettes bancaires				
Autres dettes				
<i>Total du passif</i>		1		
Fonds Propres (Capital/réserves)	25	20		4 -2.7
<i>Passif et fonds propres</i>		50		50

Compte d'Exploitation	Hypotheses	Annee 2009	Hypotheses	Annee 2010
Revenus				
Primes Acquises (net)	50% primes totales (20)	20	Meme vol / +40% aug.S	28
Remboursement Réassurance	50% sinistre 2009 (4)	2		63
Autres		1		1
<i>Total Revenus</i>		23		92
Charges d'Exploitation				
Cout de Réassurance	50% primes totales (20)	10	Meme vol / +40% aug.S	14
Sinistres		4		2 105
- Rétention (memo)+Exces au-dela ..		2		42
- Réassurance (memo)		2		63
Frais Rétabt. Réassurance.	50% cout Reass. IF ...	0	50% cout Reass. IF ...	7
Frais Administratifs	20 % Primes Totales	4		4
<i>Total Charges Exploitation</i>		18		130
Profit Brut		5		-38
Impôt		1		3 -13.3
<i>Profit Net</i>	50% reinvesti en FP	4		-24.7

Le tableau ci-dessus part d'un secteur Assurances qui est capitalisé au niveau de US\$20 Millions (1), qui reçoit US\$20 Millions de primes par années, dont la moitié est rétrocédée à la réassurance qui, dans le cas d'un sinistre de US\$4 Millions, couvre à 50%. Le séisme du 12 janvier est estimé à un montant de réclamations ajustées de US\$105 Millions (2), dont la réassurance absorbe 60% (US\$63 Millions), et le secteur haïtien de même, pour US\$42 Millions, entraînant une perte d'exercice de US\$25 Millions (3) au secteur, le décapitalisant totalement (US\$-2.7Millions) (4) et augmentant sa dette bancaire à approximativement US\$39 Millions.

6.2.9. Risques du secteur des assurances

Le risque que représente le secteur des assurances pour le secteur financier et l'économie haïtienne est évident et se situe à plusieurs niveaux

1) Une (notre) **sous-estimation du montant initial de fonds propres** du secteur (ci-dessus évalué à US\$20 Millions), par un montant substantiel et de nature à ne pas lui permettre de faire face à ses engagements, post-réassurance. Ce risque ne nous semble pas important car notre hypothèse sur les fonds propres au 31/12/09 n'est pas particulièrement élevée; il faut cependant noter que les marges dans les assurances Property/Casualty sont très limitées, que les profits viennent du secteur véhicule et non propriété, et que, d'une manière générale, les réserves / fonds propres se trouvent plutôt du côté des assurances vie que des assurances propriétés.

2) **Une taille du sinistre qui serait plus élevée** que les US\$140 Millions sur lesquels nous nous sommes basés (Réclamation ajustée de US\$105 Millions, ci-dessus, et/ou une couverture de réassurance inférieure au taux de 60% pris en compte ; le risque existe mais ne semble pas embarrasser les assureurs;

3) A notre avis, c'est la **possibilité du défaut inattendu d'une ou plusieurs compagnies d'assurance propriété** (notre modèle consolidé restant cependant plus ou moins correct, globalement) qui représente le plus gros risque. On ne peut exclure la possibilité d'un tel défaut. Il s'agit d'un sujet sensible que les assureurs refusent de discuter de manière directe. Une telle situation pourrait créer de graves difficultés au système, compte tenu de sa non-régulation et du "no-mans-land" juridico-financier dans lequel on se trouverait ; d'où l'intérêt possible de calmer le jeu en entamant les discussions sur le/les fonds de garantie, et

4) la possibilité / probabilité d'une **détérioration du secteur assurance, si l'économie ne reprend pas rapidement**, dans un environnement où les primes de réassurance montent de 40 à 50%, alors que diminue le volume des primes; surtout si on commence à s'embourber dans les litiges, dont les causes sont théoriquement nombreuses: a) Désaccord sur les ajustements propriétés (réclamations présentées en retard; difficulté d'application de la règle proportionnelle (sous-assurance. Un nombre important de gros risques sont systématiquement sous-assurés); b) Désaccord sur les ajustements Véhicules: Mêmes causes pour ceux qui sont assurés tremblement de terre; et réclamations frauduleuses (vol, incendie, etc.) pour les véhicules non couverts; c) Cas d'assurance vie, où les réclamations sont présentées par des bénéficiaires dont l'identité est douteuse (zombies, etc.); et d) Difficultés générales d'évaluation des risques et le temps qui passe (les assurés ne savent pas encore qu'il peuvent attendre jusqu'à 18 ou 24 mois avant de toucher).

5) **Possibilité d'un autre désastre** (le premier ayant eu son terme après 72 heures, comme défini par les traités de réassurance). **Principaux risques : Second tremblement de terre** ; risques secondaires : Inondations, cyclones, émeutes populaires, etc.

6.2.10. Climat des affaires à venir et recommandations pour le futur

En dehors de toute considération d'une autre catastrophe (ou série de catastrophes) – qui auraient des conséquences qui ne sont discutées ici, les assureurs craignent un ralentissement du secteur assurance au cours des 18 à 24 mois qui viennent, consécutif au ralentissement de l'économie, post 12 janvier et à la hausse du prix des primes (dans certains cas, celle-ci sont déjà montées de 50%), tandis que celles-ci vont diminuer en volume (volume moindre de nouvelles primes et de renouvellement de primes). Ce ralentissement aurait pour résultat d'abaisser leur capacité à faire face aux nouvelles réclamations et/ou de contribuer plus à leur décapitalisation.

6.2.10.1. Des mesures de nature conjoncturelles

Ces mesures pourraient permettre au secteur des assurances de jouer un rôle proactif dans la relance de l'économie et du secteur privé ont été recommandées par les secteurs bancaire et assurances, comme suit :

- Par les banques :

- La mise en train de mesures de nature à réduire le coût de l'assurance
- La réalisation d'un inventaire de type *vadémécum* adressé au secteur financier (incluant les assurances), couvrant toutes les sources et questions légales touchant aux problèmes occasionnés par le désastre, qui puisse être partagé entre les institutions et leur permettre de faire front commun, le cas échéant

- L'attribution d'avances de trésorerie par le secteur assurance a leur clients, sans attendre obtention de documentation finale, de manière a éviter les faillites et pertes d'emplois inutiles (Voir en Annexe 2 un tableau qui montre l'impact d'une politique systématique d'avances, pouvant libérer jusqu'à \$40 Millions de fonds additionnels pour la sauvegarde de l'emploi).
- La communication par voie de presse du détail des formalités nécessaires a la présentation des réclamations par les clients
- La mise en place d'un système uniforme de polices d'assurance (à la ISO polices des USA) – Aujourd'hui, chaque compagnie a son formulaire et sa langue de choix.

- **Par les compagnies d'assurances**

- **Proposition de deux fonds d'urgence pour mettre le secteur sur pieds.** Les sept compagnies d'assurance engagées dans le Property/Casualty ont rédigé le draft de deux documents qu'elles sont prêtes à soumettre pour appréciation des autorités et des instances internationales, comme suit :
 - **Projet de Fonds de Garantie du Secteur des Assurances :** Une entreprise qui assurerait la liquidité du secteur, moyennant soumission a réglementation et recherche de transparence complète (Taille du fonds, approximativement US\$50 Millions).
 - **Projet de Fonds de Syndication des Risques Catastrophiques.** Il s'agirait ici d'un projet, de type *California Earthquake Authority*, qui, partiellement financé par la Communauté Internationale, aurait pour résultat d'éliminer la variable Catastrophe Naturelle, tremblement de terre en particulier, des considérations pratiques du développement des affaires en Haïti. L'auteur note qu'au niveau régional (Caraïbes) les choses ont bougé rapidement depuis le séisme et que le *Caribbean Reinsurance Pool* parle déjà d'une telle facilité a un niveau régional. Les besoins d'Haïti étant tellement pressant, il serait préférable qu'une telle facilité lui soit directement dédiée (La taille du Fonds n'est pas définie mise en œuvre systématique d'un code sismique pour Haïti.

Ces deux documents sont disponibles auprès de l'AAH. La mise en place de ces deux fonds, selon les modalités fournies ou d'autres modalités, devraient permettre a la profession de pouvoir reprendre sa place et jouer son rôle tant dans la relance de l'économie, que dans le projet plus vaste de reconstruction du pays qui risque d'être stoppé faute de capacité suffisante du système bancaire et d'assurance

- Elles préconisent une diminution des taux d'intérêt
- Elles voudraient profiter de l'occurrence du séisme pour lancer une campagne de promotion de l'assurance qui inciterait la population à mieux tirer avantage des produits des produits qu'elle offre. En l'absence d'un volume substantiellement plus élevé de primes, l'assurance restera chère et ne pourra pas jouer son rôle de redistribution des risques

6.2.10.2. Mesures de nature structurelles et institutionnelles

Dans les paragraphes suivant, il est fait état des recommandations faites tant par les banques que par les compagnies d'assurances en matière de mesures de nature structurelles et institutionnelles propres à développer et solidifier le secteur assurance. Il est entendu que les banques sont vocales à cet effet

- Dans leurs questionnaires, les banques demandent spécifiquement

- la réglementation et la transparence des compagnies d'assurance ; que les chiffres des compagnies d'assurances soient publiés, comme les leurs, de manière à ce qu'elles puissent les étudier et que le secteur assurance soit mieux compris. Elles ne se prononcent pas sur la question de « qui devrait réglementer ? » mais on peut imaginer qu'il s'agit soit d'une unité spécialisée du Ministère des Finances, soit de la BRH, préférence donnée à la seconde
- Un plan de contingence pour le système financier, y compris les assurances

- De leur côté, les compagnies d'assurance (un certain nombre d'entre elles):

- Pensent que le moment est venu de régulariser leur position en tant que membres du secteur financier par l'introduction d'une réglementation à laquelle ils se soumettraient *de bon cœur*, si elle est appliquée de manière stricte et uniforme et si elle leur permet mieux de se protéger contre les clients malhonnêtes
- Demandent une forme de protection contre le manque à gagner subit par la concurrence déloyale de compagnies d'assurances étrangères opérant en Haïti sans contraintes aucunes (taxe sur valeur ajoutée et autres avantages)
- Demandent que soit éliminée la double taxation qui vient grever leurs fonds propres (#1 - Impôt sur le revenu ; et #2 – Taxation des profits non distribués / réserves, comme des dividendes, dans les 4 années qui suivent)
- Proposent la création d'une instance d'arbitrage pour résoudre les litiges assurance/clients

7. Recommandations

7.1. Stimulation de la demande

7.1.1. Court terme

- Financement des achats de biens et services produits localement (ex.: agriculture, construction, textile, éducation)
- Programmes de réhabilitation et entretien des infrastructures de base (routes, canaux d'irrigation, marches, réseau électrique, etc)
- Mesures pour raccourcir les délais de paiements par le gouvernement et les institutions internationales

7.1.2. Moyen terme

- Programmes de développement des infrastructures productives

7.2. Appui financier au secteur privé

7.2.1. Objectifs

- Mettre à la disposition des entreprises les ressources financières nécessaires à la reprise des activités
- A cette fin, utiliser les institutions financières existantes
- Intervenir le plus rapidement possible

7.2.2. Court terme

- Fonds de garantie post-désastre destiné à la reprise des activités (\$200 million pour couvrir les besoins des MPMEs).
- Renforcement des mécanismes de garantie internationaux pour le crédit fournisseur à Haïti
- Renforcement et modernisation du crédit immobilier
- Etablissement d'un bureau de crédit

- Création d'une société de capital risque (*venture capital fund*)

7.3. Mesures institutionnelles

7.3.1. Court terme

- Renforcement de la sécurité
- Mesures d'incitation à la création et au développement des entreprises (fiscales, administratives)
- Appui en personnel qualifié aux entreprises et institutions financières
- Législation du secteur des assurances

7.3.2. Moyen terme

- Modernisation du code fiscal

8. Annexes

8.1. Annexe 1- Situation et performance du secteur bancaire avant le séisme du 12 janvier 2010

Le diagnostic du secteur sera fait tout d'abord sur une base consolidée, ensuite sur une base des grandes composantes, et enfin sur une base individuelle. Dans les trois cas, l'analyse sera faite en utilisant les cinq (5) critères classiques d'évaluation d'institution financière (CAMEL).

8.1.1. Analyse du secteur dans son ensemble (analyse consolidée)

8.1.1.1. Capital adequacy (suffisance des fonds propres)

Prises dans leur ensemble, les banques haïtiennes paraissent solvables à long terme en affichant un ratio Cooke (ratio de capitalisation) de 16.35 %, soit 1.36 fois le niveau minimum requis. Autant dire que le secteur dispose de fonds propres pour couvrir jusqu'à 16.35% de ses actifs risqués. A noter que le seuil d'admissibilité au niveau international est établi à 8%. Par ailleurs, ce ratio sectoriel affiche une tendance haussière de 2004 à 2007 avant de chuter en 2008, passant de 21.39% à 15.18%, pour remonter à 16.35% en 2009.

Evolution du ratio Cooke du secteur bancaire

2000	12.70%
2001	14.65%
2002	14.78%
2003	16.67%
2004	16.09%
2005	16.52%
2006	16.73%
2007	21.39%

2008	15.18%
------	--------

2009	16.35%
------	--------

Qualité de l'actif (Asset quality)

Dans le cadre de cette analyse, la qualité de l'actif est appréciée à travers le taux d'improductivité du portefeuille de crédit, le taux moyen de pondération -risque de l'actif, le taux de provision et le taux d'actifs générateurs de revenus.

a) Le taux d'improductivité du portefeuille de crédit

Durant les années 2004 et 2005 le portefeuille de crédit du secteur a connu une forte détérioration due aux difficultés financières de deux (2) banques, dont la 3^{ème} du système. Ce taux d'improductivité est ainsi passé de 6.92% à 12.38%. A la suite des opérations de fusion/acquisition dans le cadre de la solidarité de place mentionnée antérieurement et des mesures d'assainissement adoptées par les acquéreurs, le taux d'improductivité est passé à 11.05% de 2006 à 8.43% en 2009, traduisant une amélioration continue de la situation, avec l'espoir d'atteindre son niveau 4.87% de la fin de l'année 1997. Donc, en termes de qualité du portefeuille sur la base de la santé du crédit, la tendance est encourageante, même si un peu d'effort additionnel est nécessaire.

b) Le taux moyen de pondération -risque de l'actif

Au cours des cinq (5) dernières années, le secteur affiche un rapport variant de 38 à 44% entre l'actif pondéré et l'actif non pondéré (pondération risque). Ce ratio a connu peu de changement au cours des 5 années antérieures. Autant dire que le profil de risques des actifs a maintenu une certaine stabilité et que les actifs du secteur bénéficient d'un taux de couverture de 56 à 62% en termes de garanties prudemment admissibles. A noter qu'en septembre 2009, 62% des actifs des banques sont des investissements adéquatement couverts d'un point de vue réglementaire.

c) Le taux de provision

Le portefeuille brut du secteur est provisionné à 5.80% au 30 septembre 2009. C'est le plus faible taux enregistré depuis 2003 où il était à 5.23%. Ce taux de provision, calculé sur le portefeuille global, correspond à un provisionnement de 69.30% du portefeuille improductif. Dans la mesure où la provision est calculée après déduction des garanties admissibles, ce taux de 69.30% donne l'impression d'un certain conservatisme du secteur en matière de provision.

d) Le taux d'actifs générateurs de revenus

Les actifs productifs par nature (actifs générateurs de revenus) qui étaient pendant longtemps aux alentours de 53-54% de l'actif total sont passés à 57% en 2006 et se sont stabilisés depuis lors à ce niveau. Il s'agit d'un résultat appréciable dans un contexte de niveau élevé de réserves obligatoires (31%) et d'autres mesures d'encadrement du crédit (limitation des crédits en USD).

Evolution des principaux indicateurs de qualité de l'actif

	Taux d'improductivité	Taux de provision	de Taux actif risqué	Taux de Couverture prudentielle l'actif	Taux d'actif générateur de revenus
2000	7.09%	4.41%	45.84%	54.16%	54.34%
2001	9.22%	6.11%	40.76%	59.24%	52.37%
2002	6.51%	5.49%	41.29%	58.71%	52.51%
2003	5.51%	5.35%	36.72%	63.28%	54.00%
2004	6.92%	6.16%	37.14%	62.86%	49.90%
2005	12.38%	6.08%	38.56%	61.44%	55.63%
2006	11.05%	9.78%	40.17%	59.83%	56.69%
2007	9.79%	8.38%	41.62%	58.38%	55.25%
2008	9.53%	6.32%	44.33%	55.67%	56.48%
2009	8.34%	5.78%	42.94%	57.06%	55.35%

8.1.1.2. Efficience administrative et opérationnelle

Le coefficient d'exploitation du secteur bancaire calculé en rapportant les frais d'exploitation au Produit Net Bancaire (PNB), s'est stabilisé autour de 73% au cours des 3 dernières. Ce niveau est encore au-dessus de la limite généralement admise (67%). Autant dire que le secteur semble avoir du mal à contrôler ses frais généraux. Cependant, force est de constater que des efforts ont été consentis au cours des cinq (5) dernières années pour maintenir le coefficient d'exploitation en dessous du niveau de 80% des années 2004 et 2005. L'amélioration de la productivité du personnel (actif par employé) et du réseau (actif par succursale, nombre de comptes par succursale) figure parmi les résultats immédiats de ces efforts. Le tableau suivant présente quelques ratios d'efficience et d'efficacité du secteur.

Evolution des quelques indicateurs d'efficience et d'efficacité

	Coefficient d'exploitation	Actif employé	par Actif succursale.	par Taille moyenne des prêts	Taille moyenne des Dépôts
2000	69.24%	9,034	218,982	656.1	34.7
2001	74.43%	9,625	229,027	638.3	34.6
2002	79.49%	10,219	236,807	792.8	40.0
2003	69.35%	13,374	308,312	696.2	42.9
2005	80.54%	16,574	409,908	926.9	41.7
2006	70.67%	18,474	478,975	708.1	38.8
2007	72.89%	20,231	566,107	653.9	37.1
2008	72.97%	23,331	685,545	506.6	42.9
2009	72.44%	27,365	775,928	484.7	43.1

8.1.1.3. Rentabilité : Gestion des marges et rendement des fonds propres

En 2009, le secteur a assisté à une compression de sa marge d'intermédiation, en raison d'une baisse du taux de rendement brut de son portefeuille de crédit (taux d'intérêt sur les prêts), non suffisamment compensée par la baisse du coût moyen du passif. Il en est résulté une baisse de 1.16 point de pourcentage de la marge d'intermédiation effective, trop importante relativement pour être compensée par

l'amélioration de l'efficacité du personnel et du réseau. La conséquence est une chute de près de 3 points du ROE, passant de 23.53% en 2008 à 20.69% en 2009. Cette détérioration du ROE semble prendre une allure tendancielle vu qu'elle remonte à 2007. En effet, en 2007 il a connu une chute de 10 points de pourcentage passant de 38.45 % à 28.66%, en raison d'une baisse de la marge d'intermédiation accompagné d'une poussée des frais généraux.

Evolution des marges et du rendement des fonds propres

Années	Rendement brut de l'actif	Coût moyen du passif	Marge d'intermédiation	ROE
2000	16.82%	3.89%	12.93%	42.43%
2001	20.99%	5.14%	15.84%	31.28%
2002	18.14%	2.94%	15.20%	20.49%
2003	20.79%	3.43%	17.36%	45.37%
2004	19.74%	4.40%	15.34%	18.71%
2005	13.78%	1.71%	12.07%	17.29%
2006	14.14%	2.09%	12.05%	38.45%
2007	14.16%	2.28%	11.88%	28.66%
2008	12.65%	1.30%	11.34%	23.53%
2009	11.02%	0.77%	10.25%	20.53%

8.1.1.4. Solvabilité à court terme (liquidité)

Le secteur a 33% de son actif investi dans le portefeuille de prêt, un peu moins de 3.5% en immobilisations et 46% représente des liquidités et des quasi-liquidités (soit 51% environ de son passif). Autant dire que le secteur est très liquide, n'a pas actuellement et n'a jamais eu à craindre une crise de liquidité découlant d'importants retraits de la part des déposants. La position « avancée » du secteur par rapport aux réserves légales à constituer lui aurait permis actuellement de faire face à des retraits massifs de 29% (MSI) des ressources du système sans dérogation aux réserves obligatoires. Le tableau suivant présente la situation au 30 septembre 2009 des liquidités du secteur et leur évolution au cours des dernières années.

Evolution de la position de liquidité du secteur bancaire

	Total ressources	Taux de réserves obligatoires	Réserves à constituer	Réserves constituées	MSI	Liquidités excédentaires
2000	26,820,697	31%	8,314,416	11,950,420	19.65%	3,636,004
2001	27,959,834	31%	8,667,549	14,239,775	28.88%	5,572,227
2002	32,567,320	31%	10,095,869	16,698,216	29.38%	6,602,347
2003	47,159,019	31%	14,619,296	22,813,186	25.18%	8,193,890
2004	51,976,250	31%	16,112,638	25,997,647	27.56%	9,885,009
2005	61,226,320	31%	18,980,159	28,690,095	22.98%	9,709,935
2006	65,873,688	31%	20,420,843	33,103,345	27.90%	12,682,502
2007	72,632,813	31%	22,516,172	37,741,726	30.38%	15,225,554
2008	91,610,617	31%	28,399,291	45,478,482	27.02%	17,079,191
2009	99,859,757	31%	30,956,525	51,109,099	29.25%	20,152,574

8.1.2. Conclusion sur la performance consolidée du secteur

D'une manière générale, le secteur bancaire se portait bien avant le séisme. La plupart des indicateurs de performance sont en bon état, notamment les cinq (5) indicateurs classiques utilisés dans l'évaluation d'une institution financière à savoir : la suffisance des fonds propres, la qualité de l'actif, l'efficacité managériale, la rentabilité et la liquidité. Cependant, le secteur a des efforts à faire pour améliorer la qualité d'ensemble du portefeuille et mieux contrôler ses coûts opérationnels afin de garantir un meilleur rendement aux actionnaires tout en réduisant la volatilité des résultats.