



Atlanta Assurances

2017, une seconde année record

● Le plan stratégique «Massar Attafaouk» semble porter ses fruits. Lancé en 2015, le plan qui tentait de relancer la dynamique commerciale du groupe a réussi son pari de booster les performances du groupe. L'assureur a ainsi décidé de réitérer l'expérience pour trois nouvelles années.

Nouveau cap pour le groupe Atlanta Assurances. Si l'assureur récolte actuellement les fruits de son plan stratégique qui a pris fin en 2017, il compte réitérer l'expérience pour les 3 années à venir. «Le plan Massar Attafaouk 2018-2020 s'inscrit dans la même veine que le plan précédent», assure Fatima-Zahra Bensalah, administrateur directeur général d'Atlanta Assurances. Concrètement, la stratégie commerciale déployée dans le cadre de ce plan de développement vise dans un premier temps, plus de proximité avec l'ensemble des partenaires, un accompagnement de son réseau et un management participatif. Cette fois-ci, «la transformation digitale sera au cœur du plan stratégique», remarque Bensalah. Il faut dire qu'Atlanta Assurances a déjà marqué le secteur avec quelques innovations. En 2017 d'ailleurs, la

compagnie a été la première à lancer le chat en ligne permettant aux conseillers de la compagnie de répondre, en temps réel aux questions de ses clients. Elle a aussi affiné son offre sur son application mobile qui sert à consulter

Le chiffre d'affaires d'Atlanta a bondi de 17,1% pour se situer à plus de 2 MMDH.

le solde compte maladie ou encore suivre les étapes du traitement des dossiers. Ainsi, au terme de l'exercice 2017, le chiffre d'affaires d'Atlanta a bondi de 17,1% pour se situer à plus de 2 MMDH. Le chiffre d'affaires consolidé dépasse donc pour la première fois

les 4 MMDH (contre 3,7 MMDH en 2016), soit une hausse de 13,6%. L'activité Non Vie a tiré essentiellement les performances du groupe avec un chiffre d'affaires de 2 MMDH et une croissance de 8,6%.

Mais la branche Vie gagne du terrain pour représenter désormais une part de marché de près de 19% dans l'activité du groupe. Celle-ci a ainsi progressé de 77,4% avec un chiffre d'affaires de 426 MDH. L'ensemble de ces indicateurs ont permis à Atlanta d'enregistrer des bénéfices de

193 MDH dégageant ainsi une croissance de 20% environ. En conséquence, le résultat net consolidé affiche une progression significative de 38% à près de 212 MDH. Atlanta Assurances s'est ainsi engagée dans une dynamique soutenue depuis quelques

années mais une problématique persiste et concerne l'ensemble des compagnies d'assurance. La sinistralité automobile qui augmente préoccupe les opérateurs. D'ailleurs, une étude lancée par la fédération est en cours pour déterminer les causes de cette hausse. «Les grandes lignes ainsi dégagées, il faudra opérer des croisements et faire de nouvelles analyses pour aboutir à des conclusions tangibles pour le secteur», souligne Bensalah. Pour l'heure, le secteur mise sur de nombreuses assurances rendues obligatoires. Certaines garanties sont devenues obligatoires depuis la signature du contrat-programme en 2011. D'autres viendront par la suite. «En tant qu'assurance, plus il y aura de garanties obligatoires, mieux on se portera», nous confie Bensalah. Avant d'ajouter qu'«il faut aller au rythme du marché et du pouvoir d'achat du consommateur... Les discussions se poursuivent avec les autorités concernées et la fédération». Concernant l'international, le groupe souhaite se concentrer essentiellement sur le développement de ses deux entités (Vie et non Vie) installées en Côte d'Ivoire (fin 2016) avant de viser un autre marché. Le management semble actuellement satisfait des performances de ces filiales qui ont enregistré un chiffre d'affaires de 2 MDH durant les six premiers mois d'activité. ●

PAR AÏDA LO
a.lo@leseco.ma