



Aujourd'hui 3 compagnies, une banque, et 2 courtiers marocains sont déployés dans le secteur des assurances sur le continent.

L'AFRIQUE, ELDORADO ?

Les **compagnies marocaines** sur le continent ne sont pas égales. Au moment où certaines arrivent à s'étendre, d'autres semblent plus réticentes. Pourtant, les banques ont bien réussi leur maillage. L'assurance est-elle plus difficile ?

Sara Bar-rhout

Saham Assurances avait réussi un coup de génie avec le rachat du réseau de Colina. Depuis, cette prouesse est difficile à dupliquer par une autre compagnie marocaine, et pour cause. Les réseaux similaires sur le continent ne sont pas légion comme l'affirme Driss Kettani, vice-président administrateur du courtier Ask Gras Savoye. Selon lui, «le

secteur de l'assurance sur le continent se caractérise par le faible nombre de réseaux constitués qu'un opérateur peut acquérir pour assurer son maillage et accompagner ses clients et le développement du continent». Il explique dans le détail que «Colina qui disposait d'un réseau a été racheté par Saham, elle-même reprise par Sanlam. Il reste Sunu,

qui a récemment (en mars dernier, NDLR) racheté cinq filiales d'Allianz en Afrique, et NSIA qui sont de véritables acteurs panafricains. Autrement, ce sont des opérateurs locaux, qu'il faut acquérir puis consolider avec les contraintes que cela comporte pour pouvoir disposer d'un réseau panafricain». Une démarche difficile, puisque ces opérateurs panafricains ne semblent pas intéressés par une cession de leur activité. «La solution face à une telle situation est de racheter les opérateurs un à un», comme l'affirme un professionnel du secteur. Une démarche qui n'est pas aisée non plus. Consultants, assureurs et courtiers affirment qu'il est difficile de trouver la perle rare. Selon Bachir Baddou, directeur général de la Fédération Marocaine des compagnies d'assurance et de réassurance (FMSAR), «les compagnies sont à l'affût des opportunités d'achat mais ce ne n'est pas tous les jours que de telles opportunités se profilent. Mais avant de pouvoir faire l'acquisition il faut s'assurer que la structure est saine et bien provisionnée». De même, s'aventurer sur le continent en construisant de zéro sa

filiale (griendifield) n'est pas chose aisée non plus. Ce choix «se révèle intéressant en assurance-vie pour accompagner le développement d'un réseau bancaire, mais c'est bien plus délicat pour la branche IARD. L'idéal dans ce dernier cas est d'étudier l'acquisition de compagnies existantes ou de favoriser l'établissement dans des pays à fort potentiel où le secteur reste très consolidé. On peut citer le cas de la République Démocratique du Congo où seuls 2 courtiers d'assurances et 4 compagnies ont, à ce jour, été nouvellement agréés», estime Kettani. Un professionnel de l'assurance, sous couvert d'anonymat, explique de son côté que «l'avantage du griendifield est qu'il permet une maîtrise totale depuis le début, or l'inconvénient est que la croissance est plus lente. En revanche, l'acquisition (ou brownfield) permet de se tailler rapidement une part de marché. Le risque avec cette approche est que la compagnie reprise nécessite une restructuration ou que son image ne soit pas la bonne entre autres problèmes possibles». L'autre avantage du brownfield comme l'explique Bachir Baddou est qu'il permet d'acquérir aussi la licence, alors qu'en griendifield, celle-ci peut être refusée par l'autorité du pays, comme c'est le cas au Maroc.

Plusieurs Afriques

Cependant, l'agrément n'est pas le seul défi à relever pour décrocher le graal de l'implantation. Un professionnel du secteur tient à rappeler qu'«il n'y a pas une seule Afrique mais plusieurs Afriques». Les difficultés ainsi rencontrées sont spécifiques à chaque pays. Pour Abdou Diop, Managing Partner de Mazars Audit & Conseil, «il faut bien connaître le marché pour pouvoir se développer et la courbe d'apprentissage est un peu longue». La réglementation, le niveau de revenu de la population, voire la culture locale, sont quelques-uns des problèmes qui peuvent surgir. Ils dictent

S'aventurer sur le continent en construisant de zéro sa filiale (griendifield) n'est pas chose aisée.

la taille du marché. En effet, selon Kettani, «les lois étaient moins contraignantes et moins exigeantes, notamment en termes de capital. Récemment, il y a eu un mouvement de renforcement de ces exigences, qui parfois dépassent même le niveau de chiffre d'affaires que les compagnies peuvent générer une fois implantées. Ce durcissement des exigences capitalistiques rend l'accès plus coûteux et favorise les regroupements. In fine le marché se consolide et renforce sa solvabilité». Sur cet aspect réglementaire propre au secteur, que Diop estime être autant réglementé que le secteur bancaire, un peu partout dans le monde, la FMSAR ne peut agir puisque ses partenariats avec les autres fédérations portent sur un accompagnement de ces dernières dans leur structuration. «On n'est pas là pour aider les compagnies marocaines à se développer en Afrique», explique Baddou. Mais la réglementation qui dicte la taille du marché ne se limite pas au secteur lui-même et s'étend à d'autres champs. «Le développement de l'assurance de biens immobiliers est intimement lié à l'existence d'une adresse, d'un cadastre. Des éléments qui sont encadrés par des lois et qui n'existent pas forcément dans tous les pays du continent», se désole le professionnel, avant de poursuivre que ce cas de figure est aussi valable pour l'assurance santé. «Pour qu'un système de couverture médicale soit mis en place, il est nécessaire de disposer de pharmacies et d'hôpitaux, ce qui, encore une fois, est inexistant dans certains pays du continent», lâche le professionnel. A cela s'ajoute également le niveau des revenus souvent faible des populations. Les assureurs accompagnent essentiellement des multinationales opérant dans les secteurs pétroliers ou de matières premières, que ça soit pour leur activité, leur machinerie, le transport de ces denrées tout autant que leur personnel, explique le professionnel. Néanmoins, cette taille des assurables est appelée à se développer davantage avec le sursaut de certains pays pour améliorer leurs revenus issus des matières premières au profit des ouvriers, comme ce fut le cas en Côte d'Ivoire et au Ghana. Ces derniers assurant 60% de la production mondiale de cacao ont suspendu leurs ventes jusqu'à ce



«Il faut bien connaître le marché pour pouvoir se développer. La courbe d'apprentissage est un peu longue», Diop.

que les prix à la tonne soient revus à la hausse. Autre bonne nouvelle, un mouvement à l'international, touchant aussi le continent, tend vers le renforcement des droits des ouvriers. La couverture santé devient, ainsi, un atout d'attrait et de fidélisation des collaborateurs sur le continent. Un consultant de la place évoque de son côté la possibilité pour les assureurs adossés aux banques de capter les flux financiers de la diaspora africaine établie en Europe.

Positionnement disparate

En effet, hormis Saham, les compagnies qui osent s'aventurer sur le continent sont celles qui font partie d'un groupe bancaire. C'est le cas notamment de Wafa Assurance qui «part en griendifield là où Attijariwafa bank est déjà présente pour développer l'assurance vie», explique Baddou. Les synergies possibles dans l'assurance vie (bancassurance) expliquent d'ailleurs le secret de ce choix. Attijariwafa bank dispose en effet d'un réseau de 1.367 agences sur le continent en dehors du Maroc. Wafa Assurance est, d'ailleurs, la compagnie qui dispose du maillage le plus important après Saham Assurances. La compagnie est aujourd'hui présente en Tunisie (branche vie), au Sénégal (branches vie et non vie), Côte d'Ivoire



«Les compagnies sont à l'affût des opportunités d'achat mais ce n'est pas tous les jours que de telles opportunités se profilent», Baddou.

(branches vie et non vie) et Cameroun (branche vie et non vie) où elle est devenue actionnaire majoritaire dans deux compagnies locales, Pro Assur SA et Pro Assur Vie en avril dernier. Courant juillet, l'assureur a déposé une demande d'agrément auprès de l'autorité de régulation financière égyptienne afin d'établir une filiale dans le pays baptisée «Wafa Egypte Assurance». La compagnie ne compte pas s'arrêter en si bon chemin et prévoit bel et bien d'accompagner sa consœur, Attijariwafa bank, dans les 13 pays d'Afrique où elle est implantée. Après Wafa Assurance, et contrairement à ce que l'on peut croire, ce n'est pas une compagnie qui dispose du maillage le plus dense mais plutôt une banque. La Banque Centrale Populaire qui s'est lancée dans le secteur des assurances il y a quelques années au Maroc à travers la création d'Attaamine Chaabi dédié à l'assurance vie, dispose bien avant d'un réseau de compagnies

Récemment, il y a eu un mouvement de renforcement des exigences en termes de capital.

d'assurance dans le continent baptisées Atlantique Assurances. La filiale est présente au Sénégal, Mali, Bénin, Cameroun, Togo et en Côte d'Ivoire. En fonction des pays, la compagnie s'est installée soit par des acquisitions, soit par des demandes d'agrément et création. En plus des offres habituelles, elle propose des solutions de micro-assurance plus adaptées à la population locale. Au cours des précédents mois, la compagnie a lancé en Côte d'Ivoire un produit baptisé «Atlantique Assur' Cotton», une offre dédiée aux agriculteurs de coton, un produit de micro-assurance indicielle. A côté de Wafa Assurance et la Banque Centrale Populaire, le troisième opérateur à choisir de s'implanter sur le continent est Atlanta. Non adossée à une banque, elle adopte une politique beaucoup plus prudente, disposant à ce jour d'une seule implantation en Côte d'Ivoire. Elle serait, par ailleurs, en pourparlers dans deux autres pays pour s'y installer. En revanche, RMA qui avait tenté le coup en 2014. Grâce à l'acquisition de 40% du capital de Beneficial Life Insurance Company, la compagnie marocaine a réussi à s'établir dans 3 pays : Côte d'Ivoire, Cameroun et Togo. La compagnie tablait même sur une implantation dans 10 pays à horizon 2020. L'expérience néanmoins n'a pas été concluante, et la compagnie avait liquidé sa participation. Depuis, son top management ne pipe mot sur le sujet.

Les courtiers aussi

En dépit de cette mésaventure, l'aventure africaine tente également les courtiers. Be Assur, qui a ouvert récemment son capital au courtier américain Marsh, affiche clairement son ambition d'aller sur le continent sans pour autant révéler des détails. De son côté Afma, courtier, coté en Bourse, est présent en Tunisie depuis 2013 et prévoit de s'installer dans d'autres pays. Farid Bensaid, son président-directeur général, a précisé que sa société «est en discussion, à des stades plus ou moins avancés, pour s'implanter dans quelques pays du continent, notamment en Afrique de l'Ouest pour une reprise de bureaux». Le PDG n'omet pas d'expliquer que ce n'est pas la seule formule d'implantation mais tout dépend des opportunités disponibles. De son côté Driss Kettani, vice président d'Ask

Gras Savoye, présente dans 14 pays sur le continent, explique qu'ils sont «en Afrique, car nous y avons trouvé des opportunités. Notre ambition repose sur un développement à long terme sur ce continent diversifié à forte croissance. L'avantage est qu'il y a de nombreuses similitudes avec le Maroc, notamment au niveau des textes réglementaires». Ce dernier point rend, en effet, plus faciles les négociations et les implantations. Abdou Diop estime d'ailleurs qu'il n'y a pas de difficultés particulières à percer. Tout est question de stratégie et de volonté. Tous les groupes ont d'abord avancé par le bancaire et progressivement ont décidé de lancer l'assurance. Celles qui ont percé avaient une stratégie. Saham a bien percé de manière très forte parce qu'elle avait une stratégie de développement en Afrique. Les autres n'ont pas encore enclenché leurs stratégies ou l'ont fait, mais de manière plus timide. Aujourd'hui Wafa Assurance est en train de se déployer. Les autres sont dans une stratégie plus attentive». Pour le consultant, «le marché continental est intéressant et se développe». Il est donc temps pour les compagnies d'en prendre de la graine ! ▀

sbarrhout@sp.ma

Faible taux de pénétration

Malgré le positionnement du Maroc en tant que 2e pays après l'Afrique du Sud, ayant un nombre important de compagnies d'assurance, le secteur ne représente que 3% dans le PIB. Selon le Baromètre 2018 de l'Assurance en Afrique, le taux de pénétration sur tout le continent demeure très faible. Il est estimé par le baromètre à «2,8%, qui demeure inférieur à la moyenne des marchés émergents (3,2%) ou au taux mondial (6,1%)», en se basant sur les données de 2016. Pour un opérateur de la place, la comparaison entre le Maroc avec d'autres pays du continent par rapport au PIB et au taux de pénétration bancaire révélerait bien certains écarts. Plus optimiste, Driss Kettani, vice-président de Gras Savoye, estime que cette faiblesse du taux «signifie que la marge de croissance est importante».