

UNE VISITE D'ÉTAT MARQUANTE EN RUSSIE EN PLEIN
BOULEVERSEMENTS GÉOPOLITIQUES

Le Président Tebboune a fait bouger les lignes à Moscou



INDJAZAT

Magazine promotionnel des réalisations dans divers secteurs

DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ
DES ASSURANCES AFRICAINES

L'Algérie prône des solutions innovantes

● PARTICIPATION RECORD
À LA 49^e AG DE L'OAA À ALGER

African
Insurance
Organisation



49TH AIO
CONFERENCE AND ANNUAL
GENERAL ASSEMBLY
تعاون في مواجهة
من التحديات في إفريقيا



CECILIA TODESCA BOCO, SECRÉTAIRE D'ÉTAT
ARGENTINE CHARGÉE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

« Les entreprises argentines ont tout
à gagner en investissant en Algérie »

MUTUALITE AGRICOLE



Partie prenante pour
ASSURER
NOTRE Sécurité Alimentaire
en **AFRIQUE**

ENSEMBLE



L'édito

de Hacène Nait Amara



Une culture assurancielle culture qui fait défaut

Fin mai 2023 s'est tenu un double événementiel de premier ordre à Algérie.

En l'occurrence, la 49e Conférence et l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA).

L'Afrique avait alors à repenser la politique d'assurance, de façon générale, et, de façon plus particulière et pertinente, l'assurance agricole, talon d'Achille d'un continent mis à mal par les changements climatiques et les catastrophes naturelles. Le conclave d'Alger présidé par le Premier ministre, Aïmene Benabderrahmane s'est vu ainsi donné de l'épaisseur au regard d'une thématique qui n'aspire pas moins qu'à répondre aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique.

Faut-il encore enjamber la première aspérité de la mission en trouvant l'alchimie appropriée

pour réussir à inculquer la culture assurancielle au citoyen à l'esprit retors à l'acte d'assurance dans tous

du continents, elle interpelle fortement en Algérie tant elle apparait anecdotique, de par ce constat implacable qui consigne un marché hissé par la seule assurance automobile. Exit, l'assurance des personnes, Cat-Nat et autre !

Ce alors que le pays reste parmi les plus exposés aux catastrophes naturelles, à l'image des dramatiques inondations du mois de mai écoulé, notamment à Tipaza et dans le constantinois et auxquelles on peut encore greffer des feux de forêt récurrents ou des séismes cycliques. Si l'on ajoutait à cela l'anarchie avérée de l'urbanisme à l'échelle nationale, récipiendaire parfait des dégâts collatéraux, l'on ne comprendrait que mieux le coût exorbitant qui grève le trésor public ; Aïmene Benabderrahmane faisant état d'une moyenne de 225 millions de dollars/an durant les 15 dernières années. ■

H. N. A.

***Le conclave d'Alger
présidé par le Premier
ministre, Aïmene
Benabderrahmane
s'est vu ainsi donné de
l'épaisseur au regard
d'une thématique qui
n'aspire pas moins qu'à
répondre aux défis de la
sécurité alimentaire en
Afrique***

ses segments. De ce point de vue, et si la situation sur cette question reste méconnue aux quatre coins

e-mail : hacenenait@yahoo.fr



Rédaction/administration
1, avenue Pasteur Alger-Centre,
Alger
Télé./Fax : 044 11 03 07
Mob. : 0661 27 00 27

Site Web : www.indjazat.com
e-mail :
magazineindjazat@gmail.com

Directeur/gérant
Hacène Nait Amara

Directeur de rédaction
Hacène Nait Amara

Ont contribué à ce numéro
Hacène Nait Amara, B. Titem, Djidi
Obayou, Ali Titouche

Infographie
Eurl Comfort.com

Impression
Imprimerie EDDIWAN

Les manuscrits, photographies ou tout autre document et illustration adressés ou remis à la rédaction ne seront pas rendus et ne feront l'objet d'aucune réclamation. Reproduction interdite de tout ou partie d'un article sauf autorisation de la direction.



8 DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DES ASSURANCES AFRICAINES
L'Algérie prône des solutions innovantes

10 49E AG DE L'OAA
Une participation record de professionnels et d'experts de 70 pays

12 LAAZIZ FAÏD, MINISTRE DES FINANCES



«L'OAA est l'un des maillons les plus importants qui consacrent l'action africaine commune»

14 CHERIF BENHABILES, PDG DE LA CNMA ET PRÉSIDENT DE L'OAA



« Le risque alimentaire concerne des centaines de millions d'Africains »

18 JEAN-BAPTISTE NTUKAMAZINA, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'OAA



« Grâce à la transformation digitale, l'assurance a un avenir en Afrique »

20 YOUCEF BENMICHIA, PDG DE LA SAA ET PRÉSIDENT DE L'UAR ET DU GAIF



« Faire face aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique »

24 BEN KAJWANGET, EX-PRÉSIDENT DE L'OAA



« Nous pouvons améliorer la sécurité alimentaire en Afrique »

26 HASSEN KHELIFATI,
PDG D'ALLIANCE ASSURANCES



« La modernisation et la numérisation du secteur des assurances doivent se concrétiser rapidement »

30 WIDAD BELHOUCHE,
PDG DE CASH ASSURANCES :



« Améliorer la domiciliation interafricaine de la réassurance »

34 MME MARGARET NKECHI MOORE,
PRÉSIDENTE DE DE L'AIWA



« Les Africaines ont un sens accru de responsabilité et d'engagement »

37 MICRO-ASSURANCE
ET INSURTECHS



Les facteurs-clés de progression...



38 HADJ MOHAMED SEBA,
PDG DE LA CAAR



« Un nouveau cadre législatif pour encadrer les mutations »

42 MAGOT BLACK, DIRECTRICE NON
EXÉCUTIVE DE W-SAFE



« Les petits agriculteurs ont besoin d'assurance accessible »

44 ABDELLAH BENSEIDI,
PDG DE LA CCR



« Consolider notre présence sur le marché africain »

46 RÔLE DE LA RÉGLEMENTATION
ET DE LA SUPERVISION
DANS LES ASSURANCES



De l'accès aux données pour une plus large couverture assurantielle

48 AMAR MESLOUH,
DG DE ALGÉRIENNE VIE



« Que la nouvelle loi à venir soit l'amorce d'un nouveau départ »

51 8E ÉDITION DES PRIX
D'EXCELLENCE DANS
LES ASSURANCES EN AFRIQUE



Africa Re honore les « lauréats-héros »

SOMMAIRE ■■■■■

- 52** ISABELLE MÉLISSA KAMEDEM, RESPONSABLE TECHNICO-COMMERCIALE DE LA SCG-RÉW



« Il faut désoccidentaliser le modèle d'assurance africain »

- 54** AHMED HADJ MAHAMMED - VICE-PRÉSIDENT DE L'UAR ET DE GAM ASSURANCES



« Il y a grand gap entre la place infime des assurances agricoles et la place très importante de l'activité agricole dans l'économie nationale »

- 58** HAKIM SOUFI, CEO DE MACIR VIE



« L'assurance est donc plus que nécessaire. Elle est vitale »

- 62** LUKAS MÜLLER, DIRECTEUR MENA, PAKISTAN & AFRIQUE DE L'OUEST FRANCOPHONE À SWISS RE



« Prêts à aider les marchés africains à améliorer le taux de pénétration »

- 65** LA MICRO-ASSURANCE ET SA DIMENSION SOCIALE ET HUMAINE



Cherif Benhabiles détaille l'expérience algérienne

- 66** MOHAMED EL-AMINE BENALLÈGUE, P-DG DE TALA ASSURANCES



« L'accès aux marchés africains est tributaire du parachèvement du projet d'harmonisation du secteur des assurances algérien »

- 72** PROJET DE LOI SUR LES ASSURANCES EN ALGERIE



Un nouveau texte pour s'adapter aux changements de l'écosystème

- 74** ABDELHAKIM HADJOU, DG DE TRUST ALGERIA ASSURANCES ET REASSURANCES



« Notre compagnie a su concilier ses capacités de résilience aux moments de crise et ses forces managériales pour asseoir sa croissance pérenne »

- 80** CHAKIB ABOU ZAID, SG DU GAIF



« Les marchés des assurances africains pourraient se compléter à travers des projets et des actions communes »

- 82** BENARBIA MOHAMED, DG DE SALAMA ASSURANCES



« Les assurances en Algérie peuvent être leaders en Afrique »

- 88** MOUNIR GHERNOUTI, DG DE CAARAMA ASSURANCES



« La qualité de service et l'innovation sont notre credo »

- 92** SAID HADDOUCHE, DG DE AXA ASSURANCES ALGÉRIE :



« La satisfaction client est placée au cœur de nos actions »

96 MOHAND OUTABET ABDI,
DG DE AMANA ASSURANCE



« Nous avançons avec la conviction de parvenir à concrétiser nos objectifs »

100 ALÉAS CLIMATIQUES ET DÉFIS DE LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE



L'assurance comme vecteur de résilience

103 HADJ MOHAMED SEBA,
PDG DE LA CAAR



« Le passé nous inspire et nous éclaire et nous pousse vers l'avenir »

104 SALAMA ASSURANCES ALGÉRIE



Les meilleures agences récompensées

106 UNE VISITE D'ÉTAT MARQUANTE EN RUSSIE EN PLEIN BOULEVERSEMENTS GÉOPOLITIQUES

Le Président Tebboune a fait bouger les lignes à Moscou

108 FORUM SPIEF



L'Algérie en force

110 CONSEIL DES MINISTRES



Un tour de table socio-social qui fait date

112 CECILIA TODESCA BOCO,
SECÉTAIRE D'ÉTAT ARGENTINE CHARGÉE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES



« Les entreprises argentines ont tout à gagner en investissant en Algérie »

112 LE DG DE SEAAL,
ILYES MIHOUBI



«Les compteurs intelligents pour rationaliser la consommation d'eau»

115 TAHA DERBAL MINISTRE DE L'HYDRAULIQUE



«La numérisation du secteur est incontournable »

116 5E ÉDITION DU PROGRAMME FRANCE EXCELLENCE DE L'IFA



« Valoriser les compétences et dynamiser le marché algérien »

117 AIR ALGÉRIE



Une modernisation en mode Airbus

118 LA COMPAGNIE AÉRIENNE FRANÇAISE Y RÉALISE LE TIERS DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES



ASL Airlines, «atterrissage»... réussi en Algérie



DÉVELOPPEMENT DU MARCHÉ DES L'Algérie prône des

Des « solutions innovantes » pour les assurances africaines ; c'est là l'impératif qu'a tenu à mettre en exergue le Premier ministre (PM), Aïmene Benabderrahmane, pour répondre aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique. Président, fin mai à Alger, la 49e conférence et de l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), le PM algérien a tout d'abord noté la nécessité que de tels défis imposés, essentiellement, par les changements climatiques, la pérennisation et l'efficacité des politiques d'assurance et la modernisation des filières agricoles, appellent à creuser dans le sillon de solutions innovantes pour le secteur des industries d'assurance du domaine.

PAR AZOUZ K.

I

l s'agit pour Aïmene Benabderrahmane de veiller à préserver le revenu des agriculteurs, tout en soutenant le pouvoir d'achat du citoyen, à travers l'activation des dispositifs de régulation.

A ce propos, il s'est longuement attardé sur l'objectif de cette nouvelle approche, indiquant qu'il faille «mettre les agriculteurs et les investisseurs à l'abri de toute appréhension ou réticence à l'investissement dans le secteur agricole, en raison de l'impact des changements climatiques y compris la sécheresse, les inondations et les feux de forêt, souvent à l'origine de l'exacerbation de la précarité financière des agriculteurs et travailleurs dans le secteur agricole», a-t-il fait savoir.

Dans le même sillage et relevant



l'importance de revoir la définition des risques assurés dans le domaine de l'agriculture ; une démarche à même «de réduire les risques non assurés et de développer une conception inclusive dans ce sens», dira-t-

il, Benabderrahmane a pointé une conception qui devrait plancher sur l'amélioration du cadre réglementaire et juridique ainsi que des méthodes de gestion du secteur des assurances, «afin d'élargir la couverture

ASSURANCES AFRICAINES

solutions innovantes



aux petits agriculteurs, aux micro-entreprises et aux investisseurs dans le domaine agricole, à la faveur de la mise en place de mécanismes simplifiés et des moyens de communication efficaces», a recommandé le Premier ministre algérien, lors de ce conclave africain.

En parallèle, il n'a pas manqué de focaliser sur le rôle de la numérisation et de l'innovation ; dans l'optique de l'aplanissement de nombre de difficultés, notamment procédurales et dans l'amélioration des prestations fournies, tant il est vrai que la transition des compagnies d'assurance africaines vers le numérique a l'avantage d'offrir «un recours à des bases de données qui peuvent être collectées au niveau africain, outre la proposition de solutions et de modèles d'assurance concernant les risques communs», a souligné le Premier ministre.

Appuyant ses dires, il mettra en avant des statistiques mondiales faisant ressortir un montant total des primes d'assurance souscrites par l'industrie de l'assurance de l'ordre de 6861 mds USD, pour 2021 ; « dont 44% concernent l'assurance des personnes et 56% pour l'assurance des dommages et des biens, avec une croissance d'environ 6% en 2022 », a-t-il détaillé. En revanche, et en référence à ces mêmes chiffres et ratios,



il fera le constat amer que l'industrie des assurances en Afrique ne dépassait pas «1,08%»; ce alors que le secteur des assurances, qui contribue à hauteur de 2,7% au produit intérieur brut, devrait relever le potentiel du marché africain.

«Un potentiel qu'il importe d'exploiter pour le développement de l'économie des pays africains» fera observer le chef du gouvernement algérien.

Par ailleurs et faisant part de la volonté de l'Etat algérien à booster le secteur, le premier ministre a annoncé la mise en chantier d'un nouveau projet de loi, avant fin 2023, pour

accroître l'attractivité des assurances.

Et de conclure, formulant le vœu de voir les résultats et recommandations des travaux de cette session de conférence, ainsi que de l'Assemblée générale de l'OAA «contribuer à développer la gouvernance des entreprises africaines d'assurance et de réassurance et à accroître leur compétitivité dans le cadre du renforcement du travail intra-africain à travers la mobilisation des capacités institutionnelles, l'expertise et les ressources financières en vue d'atteindre et de garantir la sécurité alimentaire en Afrique» a souhaité le Premier ministre. ■

A. Z.

Une participation record de professionnels et d'experts de 70 pays

Les travaux de la 49^e Conférence et Assemblée générale de l'Organisation des assurances africaines (OAA), qui s'est tenues du 29 au 31 mai écoulé à Alger a connu une participation record d'environ 1.800 experts venus de 70 pays, en vue d'examiner les enjeux de l'assurance et de la sécurité alimentaire en Afrique.

PAR B. TITEM

A

ce propos, le président de l'Union des sociétés d'assurance et de réassurance (UAR), Youcef Benmicia a indiqué lors d'une conférence de presse, que cette rencontre devrait connaître une participation de quelque 1.780 représentants de différentes branches de l'industrie de l'assurance et de la réassurance, dont 1.100 participants issus de 70 pays, rappelant que la 48^e session organisée, l'année écoulée, au Kenya a réuni quelque 1.500 participants.

Et d'ajouter que la tenue de cette Conférence de 4 jours, placée cette année sous le thème «Contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique», s'inscrit dans le cadre du plan de l'UAR afin de renforcer la présence de l'Algérie dans le continent et sa participation aux diverses manifestations écono-



Conférence de presse conjointe des présidents de l'UAR et de la commission de communication de la 49^e AG de l'OAA

miques à dimension internationale.

L'Union cherche, à travers cet événement, à «promouvoir la place du marché algérien des assurances au niveau international, à la faveur de la présence de professionnels, d'assureurs et de réassureurs qui viendront partager leurs expériences, actualiser leurs connaissances et interagir avec leurs homologues algériens», a expliqué M. Benmicia.

Plus explicite, il a précisé que les participants à ce rendez-vous international examineraient les perspectives de l'industrie de l'assurance et de la réassurance en Afrique à la lumière des défis et des mutations

économiques et géopolitiques qui se profilent, notamment la récession économique, l'accélération de l'inflation et les changements climatiques, tout en proposant des solutions d'assurance appropriés.

M. Benmicia a affirmé, par la même, que «le secteur des assurances offre des mécanismes et des solutions pour les risques émergents», faisant part d'une volonté avérée, à travers cette Conférence, de «développer des partenariats avec les pays africains ou à travers l'AG de l'OAA, dont les pays membres comptent 371 compagnies d'assurance et de réassurance».

A une question concernant l'évo-



Enregistrement des participants à la 49e AG de l'OAA tenue à l'hôtel El Aurassi d'Alger

lution de la situation du secteur des assurances dans le continent africain souffrant d'une faible contribution à la croissance économique, le responsable de l'UAR a indiqué qu'en dépit des grandes potentialités que recèle l'Afrique, son secteur des assurances contribue avec seulement 1% du chiffre d'affaires global du secteur à l'échelle mondiale, ajoutant que l'assurance agricole ne représentait que 4% du marché africain.

Selon les experts, cette situation, poursuit M. Benmicia, est du fait du manque de la culture des assurances pour des raisons économiques et culturelles propres au continent, outre les faibles revenus, affirmant que le secteur prévoyait des solutions pour faire face à cette situation via les produits des micro-assurances, en plus d'une proposition portant création de systèmes d'assurance entre les secteurs public et privé qui permet à l'Etat d'appuyer et d'encourager les citoyens et les opérations à souscrire des contrats d'assurance.

Le chiffre d'affaires du secteur des assurances et de réassurance en Afrique a enregistré l'année dernière environ 70 milliards de dollars, un faible montant par rapport aux potentiels du continent, a-t-il ajouté.

Les participants ont évoqué

également le développement de l'assurance contre les effets des catastrophes naturelles (Cat-Nat), soulignant que le système d'assurance algérien relatif à cette filière, activé en 2003, doit être revu car «n'ayant pas donné les résultats escomptés» et que les pouvoirs publics avaient programmé une modification à cet effet.

Selon M. Benmicia, le secteur des assurances en Algérie a enregistré en 2022 un chiffre d'affaires avoisinant les 155 milliards de DA, soit un taux d'augmentation estimé à 6% par rapport à l'année 2021, un taux «non négligeable qui pourrait être revu à la hausse avec la relance économique enregistrée». Il a, aussi, souligné qu'en contrepartie, les compagnies algériennes d'assurance devraient se préparer pour accéder aux marchés étrangers à l'avenir, notamment les marchés africains en vue d'accompagner les investisseurs et exportateurs nationaux.

De son côté Hassan Khelifati, PDG d'Alliance Assurances et néanmoins président de commission de la communication et chargé du protocole et du sponsoring de la 49e AG de l'OAA a évoqué l'importance de telles réunions, qui se tiennent suite à l'organisation du 33e congrès de l'union arabe des assurances (à Oran), qui a

enregistrée une participation record et qui a eu pour effet « d'offrir un plus à nos cadres et nos experts et à l'image de l'Algérie sur le plan continental et international ».

Hassan Khelifati a, notamment, précisé que l'organisation de cette rencontre s'inscrivait dans le contexte du retour de l'Algérie à sa place africaine ces dernières années, assurant que le thème de cette rencontre axée sur la sécurité alimentaire «s'accorde avec les choix stratégiques que l'Algérie entend consacrer, à savoir la sécurité nationale, la sécurité sanitaire, la sécurité alimentaire, la sécurité énergétique et la sécurité numérique ».

Le fait que l'Algérie assurera la présidence tournante de l'organisation, lors des travaux de l'Assemblée générale, permettra de concrétiser et de suivre les recommandations sanctionnant les travaux de la réunion, qui seront à caractère opérationnel.

L'intervenant a aussi évoqué la nécessaire mise en place de mécanismes juridiques et d'assurance pour assurer les risques liés à l'agriculture, notamment les catastrophes naturelles et climatiques, compte tenu du manque enregistré en matière d'assurance agricole qui ne couvre que 2% de la production nationale.■

B. T.



LAAZIZ FAÏD, MINISTRE DES FINANCES

«L'OAA est l'un des maillons les plus importants qui consacrent l'action africaine commune»

Dans son discours prononcé à l'ouverture des travaux de la 49^e Assemblée générale de l'Organisation africaine des assurances (OAA) le 29 mai écoulé, le ministre des Finances, Laaziz Faïd, a indiqué que l'OAA, dont l'Algérie assure désormais la présidence annuelle, demeurerait l'un des maillons les plus importants qui consacrent l'action africaine commune, soulignant la nécessité de faire du secteur de l'assurance un soutien fort au développement économique et social dans les pays africains. Lors de l'ouverture des travaux de la 49^e conférence et de l'Assemblée générale de l'OAA, qui s'est tenu du 29 au mai écoulé à Alger sous le thème «Contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique», le ministre a souligné que «l'OAA est l'un des maillons les plus importants qui consacrent l'action africaine commune, compte tenu de ses efforts considérables pour l'amélioration de la performance des marchés africains de l'assurance et la promotion du niveau technique et financier de ce secteur qui doit apporter un soutien fort au développement économique et social dans les pays africains, comme c'est le cas dans plusieurs autres pays, notamment les pays développés». Laaziz Faïd a affirmé, en outre, que le choix du thème de la conférence procède de



«l'importance accordée au rôle et à la contribution du secteur de l'assurance face aux défis, présents et futurs, de l'Afrique, notamment dans le domaine alimentaire». Il s'est dit convaincu que les travaux de la conférence aboutiront à des recommandations à même de «renforcer le rôle de l'industrie de l'assurance afin de garantir des couvertures en assurance appropriées aux besoins de l'économie africaine».

Le Premier ministre a affirmé que les autorités publiques en Algérie s'attèlent à préparer une nouvelle loi sur les assurances pour permettre au secteur de mieux contribuer au dé-

veloppement économique, parallèlement à l'amélioration de l'organisation du marché des assurances nationales, précisant que l'objectif de cette mesure «est d'améliorer l'organisation et la performance du marché de l'assurance et de consacrer le principe de la concurrence loyale entre intervenants dans la perspective de promouvoir le niveau de cette activité et son rôle dans les domaines économique et social». Les nouvelles dispositions prévues dans ce texte permettront «d'améliorer la couverture en assurance des indicateurs nationaux, de contribuer largement au financement de l'économie nationale et d'offrir des services de qualité

aux assurés». Laaziz Faïd a rappelé, dans ce sens, les réformes engagées dans le secteur des finances en Algérie, la branche de l'assurance et réassurance en particulier qui «jouit d'un grand intérêt», l'Algérie ayant connu en 1995 la libération de cette activité ce qui a permis d'ouvrir le marché de l'assurance à l'investissement privé et étranger. Le ministre a rappelé que l'Algérie compte aujourd'hui 25 compagnies d'assurance et de réassurance, publiques et privées, dont 11 sociétés relevant du secteur privé et d'autres basées sur les partenariats avec les sociétés étrangères. ■

B. Titem

NOS VALEURS



Protection optimale des biens et des personnes



Respect de l'éthique professionnelle



Respect des engagements



Equité et égalité des chances



Contribution au développement et à l'intégration de l'économie nationale





CHERIF BENHABILES, PDG DE LA CNMA
ET PRÉSIDENT DE L'OAA

« La sécurité alimentaire concerne des centaines de millions d'Africains »

Le marché algérien des assurances a un très fort potentiel de développement en Algérie, puisque tous les produits d'assurance réunis ne représentent guère que 0,7% du PIB. Que dire alors du potentiel de développement des assurances algériennes en Afrique ? Un potentiel qui n'a en effet d'égal que la dimension de l'enjeu de sécurité alimentaire, dont il est le pendant. Un enjeu que l'Algérie appelle à prendre en charge depuis des années devant la menace du réchauffement climatique. Et voici venue cette 49e assemblée générale de l'OAA pour opérer, dans un contexte plus crucial, cette jonction assurance-sécurité alimentaire si nécessaire pour l'Afrique. Président de la CNMA et président rentrant de l'OAA, Cherif Benhabiles, évoque cet enjeu africain en expliquant l'importance de cette thématique et le tournant qui pourrait être celui des assureurs africains s'ils bénéficient de l'écoute qu'ils espèrent auprès des Etats du continent. Cette organisation qui se veut être le porte-voix des requêtes du secteur des assurances auprès des décideurs politiques et des gouvernements afin de préconiser la promotion des assurances dans le continent africain. Parmi les 24 pays listés comme des « hotspots de la faim » à l'automne 2022 par le Programme alimentaire mondial, 18 sont africains. Il était donc évident d'axer les travaux de cette conférence sur ce thème, en permettant aux entreprises de se protéger contre les risques et de se concentrer sur leur croissance et leur développement.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Sur le plan organisationnel et de la logistique, réunir 2.000 personnes durant trois jours, qui viennent des quatre points du continent africain, est un exploit. Sur le plan de la concertation, de la communication et de la prise de décision, c'est un plus grand exploit. Comment avez-vous procédé pour neutraliser toutes les contraintes ?

En effet, ce n'est pas une chose aisée d'organiser un tel événement compte tenu de l'importance qu'il revêt pour l'image de l'Algérie dans le continent africain. Nous sommes arrivés à plus de 1.600 inscrits pour le moment et parmi eux un grand nombre d'étrangers, ce qui demande

une grande organisation. Toutefois, les travaux ont été lancés dès la rentrée dernière en 2022 en partenariat avec l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR), des réunions périodiques des différentes commissions mises en place sont programmées régulièrement pour faire des points de situation et tout avance dans les meilleures conditions. Nous serons au rendez-vous pour faire honneur à notre pays.

Le choix de la thématique pour fédérer les assureurs de l'ensemble du continent est certainement guidé par une actualisation très pertinente des enjeux africains. Le consensus, en la matière,

a-t-il été trouvé facilement ? y avait-il du scepticisme par rapport à la possibilité d'une mise en commun des intérêts panafricain dans le domaine des assurances ?

Ce thème a été soigneusement proposé par la délégation algérienne lors de la 48e session de l'assemblée générale de l'OAA tenue à Nairobi au Kenya. Vous savez qu'environ 322 millions d'Africains, soit près d'un quart de la population, souffrent d'insécurité alimentaire grave, et leur nombre a augmenté au cours des dernières années, selon les données des Nations unies. Parmi les 24 pays listés comme des « hotspots de la faim » à l'automne 2022 par le Programme alimentaire mondial, 18 sont afri-



cains. Il était donc évident d'axer les travaux de cette conférence sur ce thème.

L'Algérie a opéré un tournant stratégique dans sa politique africaine, et son offensive économique en Afrique mobilise les acteurs de tous les secteurs producteurs de biens et de services. Les produits d'assurance et de réassurance ne sont pas en reste... Outre celui d'accompagner les opérateurs économiques, quelle dynamique directe pour les assureurs algériens en Afrique ?

La politique algérienne priorise le continent africain et la tenue de cette conférence ne fait que renforcer la place de l'Algérie en Afrique. L'organisation de cette conférence en Algérie est un événement capital, puisque l'industrie de l'assurance ne peut que stimuler l'investissement et la croissance économique du pays en permettant aux entreprises de se protéger contre les risques et de se concentrer sur leur croissance et leur développement. Cela peut aussi contribuer à créer un environnement favorable à l'investissement et à l'innovation dans des secteurs clés de l'économie. C'est pour cela qu'on espère que les recommandations de

L'OAA se veut être le porte-voix des requêtes du secteur des assurances auprès des décideurs politiques et des gouvernements afin de préconiser la promotion des assurances dans le continent africain

cette 49e session donnera une nouvelle dimension aux problèmes liés à la sécurité alimentaire et que cela renforce l'apport de l'assurance comme levier de développement d'une politique agricole pour lui donner la place

qu'elle mérite. Nous espérons aussi sensibiliser les pouvoirs publics pour obtenir un soutien et mettre en place des dispositifs réglementaires pour mieux encadrer l'activité de l'assurance, la généraliser et promouvoir des programmes socioéconomiques afin que ce soit un acteur économique pour le développement du pays.

Votre parcours au sein de la CNMA et votre rôle à l'OAA vous valent d'occuper, très bientôt, le poste de Président de cette organisation panafricaine. Votre mission ne sera pas de tout repos, puisque vous l'assumez coïncidemment au moment où les assurances africaines veulent relever le défi majeur de la sécurité alimentaire. Quelle stratégie pour l'OAA face au défi et quelle part de l'expérience algérienne dans la formulation de cette stratégie ?

Dès 2017, la CNMA a tiré la sonnette d'alarme en organisant un séminaire international qui avait pour thème : « L'assurance agricole : outil de gestion des risques climatiques » et en donnant la parole à des experts qui étaient tous d'accord pour dire que les années qui arrivent seront difficiles.

»»»



Cherif Benhabiles prêtant serment lors son investiture à la tête de l'OAA

»»»

Aujourd'hui, cette conférence sera l'occasion d'élaborer une feuille de route qui indiquera les voies et moyens à suivre pour défendre les positions communes des membres de cette organisation qui se veut être le porte-voix des requêtes du secteur des assurances auprès des décideurs politiques et des gouvernements afin de préconiser la promotion des assurances dans le continent africain. La promotion de l'assurance agricole en Afrique pour améliorer la production agricole en Afrique est un moyen de renforcer la résilience continentale. Il est question également d'évoquer «l'évolution rapide du secteur des assurances en Afrique avec une attention particulière pour la micro-assurance et les «Insurtechs» comme solutions pour la sécurité alimentaire, ainsi que le rôle crucial de la réglementation et de la supervision pour faciliter l'accès aux produits d'assurance agricole indiciels sur le continent africain.

La CNMA a dû renflouer les agriculteurs à travers un processus d'indemnisation qui a été mené à terme, ce qui fait de cette com-

La CNMA a tiré la sonnette d'alarme en organisant un séminaire international qui avait pour thème : « L'assurance agricole : outil de gestion des risques climatiques »

pagnie l'acteur par excellence qui est en mesure d'encourager et de promouvoir une culture de l'assurance dans le secteur ? Quelle est la stratégie de la CNMA pour les années à venir ?

La CNMA a toujours été à la disposition de ses sociétaires et clients pour les indemniser dans les meilleurs délais en cas de provenance d'un sinistre. Nous avons réglé plus de 6,5 milliards de DA en 2022 et plus de 23 milliards de DA en 3 ans ce qui est considérable.

On est aussi à l'écoute des clients pour satisfaire leurs besoins en créant de nouveaux produits adaptés.

La Mutualité Agricole innove aussi à travers le Conseil, les Techniques et l'accompagnement. On est aptes à décrypter l'évolution du marché des assurances dans le but de mieux anticiper les risques qu'il génère et apporter des réponses appropriées.

Pour les perspectives, la CNMA souhaite être une institution par excellence au service du développement de la politique agricole du pays. Un rôle, je pense, pour lequel nous avons tous les moyens et les atouts. J'ai évoqué l'accompagnement ; c'est cette ambition que nous voulons avoir. Pour les objectifs, notre

ambition est d'accroître notre chiffre d'affaires, notre rentabilité, d'améliorer notre efficacité sur le terrain, de développer notre savoir-faire, d'avoir une bonne réputation, une bonne image de marque, une bonne représentativité et un service impeccable. Telles sont les missions assignées à nos caisses régionales activant sur le terrain.

Le réchauffement climatique et ses répercussions naturelles rendent indispensable le filet de l'assurance agricole, car la réalisation du sinistre devient de plus en plus fréquente et de plus en plus probable. Comment, dans ce cas, envisager la viabilisation de l'activité agricole et de la couverture du risque ?

Chaque année, les aléas climatiques ne cessent d'occasionner de lourdes pertes mettant en péril la pérennisation des activités des agriculteurs, par conséquent la sécurité alimentaire et en tenant compte des particularités complexes du secteur agricole et rural, la CNMA a inscrit dans son plan stratégique 2020/2024 l'élaboration de nouveaux produits d'assurance en s'appuyant sur des systèmes assuranciers plus adaptés au paysage socio-économique du pays qui visent la protection et la sécurisation des revenus des agriculteurs.

Je pense qu'il faut passer d'un système classique d'assurance récoltes et élevages (multirisques) vers un système de couverture plus complexe basé sur les rendements et les revenus.

Pour cela, la CNMA a lancé d'importants projets de conception de nouveaux produits d'assurance agricoles adaptés notamment :

- Les assurances indicielles, en tant qu'outil de gestion des risques de production agricole beaucoup plus spécifique et dirigées aux exploitations les plus performantes, basées sur des indices météorologiques et climatiques, tels que l'assurance baisse de rendement de la culture de « céréales » suite au risque « sécheresse » et la culture de « pomme de terre » suite aux risques gel, inondation, sirocco,...

- L'assurance revenu, comme solution adaptée aux risques de prix et de rendement, encourus par les producteurs agricoles

- La Micro assurance en tant que mécanisme de protection des personnes à faibles revenus contre des risques d'accident, de maladie, de dommages aux biens suite aux aléas climatiques et avoir aussi la possibilité d'accès au crédit ou Micro-crédit.

Vous êtes, par excellence, un partenaire qui accompagne la

politique publique de développement de l'agriculture. Comment définissez-vous le rôle complémentaire de la CNMA dans le giron de la politique volontariste des pouvoirs publics en faveur de l'agriculture et des agriculteurs ?

La CNMA est la plus ancienne institution activant dans le secteur des assurances. C'est une caisse qui a été créée par les agriculteurs et pour les agriculteurs. Aujourd'hui, nous pouvons dire que la CNMA, qui est sous tutelle du Ministère de l'agriculture et du développement rural, fonctionne comme une compagnie d'assurance avec un cachet particulier.

Nous sommes aussi agréés par le ministère des Finances, pour pratiquer toutes les opérations d'assurances, tous secteurs confondus. Telle est notre première mission. La CNMA, se veut acteur économique incontournable et ambitieuse aujourd'hui à être l'Institution du monde agricole et rural par excellence, capable et disposée à jouer pleinement son rôle dans la stratégie de développement prônée par les pouvoirs publics, visant à court et moyen terme à garantir la sécurité alimentaire et préserver la souveraineté nationale. ■

H. N. A.

Cherif Benhabiles à la tête de l'OAA

Depuis mercredi 31 mai, le Directeur général de la Caisse nationale de mutualité agricole (CNMA), Cherif Benhabiles a pris la tête de l'Organisation des assurances africaines (OAA), pour un mandat d'une année. La cérémonie de passation de consignes, entre Cherif Benhabiles et l'ex-président de l'organisation, le kényan Ben Kajwang, s'est déroulée en présence de représentants des compagnies d'assurance et de réassurance et des différentes instances et associations activant dans ce secteur, est intervenue à la clôture des travaux de la 49e Conférence et Assemblée générale de l'OAA, tenues à Alger sur trois jours. L'occasion pour le nouveau président de l'OAA de mettre en avant l'importance d'œuvrer au renforcement de la coopération et de l'échange des informations et des expertises entre les Etats africains en matière d'assurance, et de prendre toute initiative à même de développer et d'assurer des services d'assurance répondant aux besoins du continent, notamment dans le domaine agricole. Un segment particulièrement maîtrisé, au vu de ses fonctions originelles, et qui insufflera, à coup sûr, une nouvelle dynamique à l'activité des assurances dans le continent. Il convient de rappeler que l'Algérie avait déjà abrité des conférences similaires de l'OAA, en 1991 et en 2008. Notons, enfin, que les travaux de cette Conférence ont été sanctionnés par une série de recommandations axées principalement sur l'impératif renforcement de la coopération et de l'échange des expertises entre les entreprises africaines en matière de numérisation et de développement de la micro-assurance agricole. Cela d'autant que l'Afrique demeure le continent le plus exposé aux effets négatifs et aux risques des changements climatiques.

Az. K.





JEAN-BAPTISTE NTUKAMAZINA,
SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'OAA

« Grâce à la transformation digitale, l'assurance a un avenir en Afrique »

L'Organisation Africaine des assurances (OAA) a fait une véritable démonstration de sa force fédérative, ici à Alger, que prolongeaient les efforts soutenus des pouvoirs publics et des assureurs algériens, faisant de la 49e Conférence de l'organisation panafricaine une grande réussite et, surtout, le vecteur d'une thématique qui mobilise tout le monde. Les 1.800 participants ont contribué à la prise de résolutions qui devraient dynamiser l'action des assureurs dans leurs juridictions respectives au service de l'innovation, elle-même au service d'une plus grande adaptabilité et accessibilité du produit d'assurance, dont le rôle crucial, identifié et bien compris, est de contribuer à la sécurité alimentaire des Africains, en préservant et en pérennisant l'outil de production agricole africain. Le Secrétaire général de l'OAA, Jean-Baptiste Ntukamazina, aborde avec nous toutes ces questions, dont celle de l'enjeu du réchauffement climatique et ses effets néfastes sur le continent, tout en affichant son optimisme sur le fait que les générations du digital n'auront aucun mal à adopter la culture de l'assurance.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Le Secrétariat Général de l'OAA s'est mobilisé pour organiser et reporter l'ensemble des travaux de la 49e rencontre d'Alger, en présence de près de 2.000 participants. Quelle suite et quel suivi le SG donnera-t-il à ce travail après l'événement ?

Permettez-moi d'abord de saisir cette occasion pour remercier le peuple algérien, le Président de la République, le Gouvernement, les assureurs algériens, ainsi que le comité d'organisation de la 49e Conférence de l'OAA qui ont tout fait pour organiser, pendant presque une semaine, une conférence mémorable. Tout le monde est content, dont les centaines de délégués qui se sont retrouvés dans un cadre très agréable au milieu d'une organisation parfaite. Concernant la conférence proprement dite, il y a certaines résolutions qui ont été prises et en tant que Secrétaire Général de l'OAA, nous allons veiller à ce que ces résolutions soient mises en œuvre. Le plus important dans cette rencontre, c'est l'échange

d'information, car il est crucial que tous les pays d'Afrique puissent partager des informations. D'ailleurs, le thème de la sécurité alimentaire mobilise tout le monde, autant les pouvoirs publics, le secteur privé, la société civile, bref tout le monde. En fait, l'Afrique, surtout l'Afrique subsaharienne, souffre de calamités naturelles : sécheresses, inondations, de pollution mondiale à l'origine du réchauffement climatique et ses effets. Cela alors que l'Afrique ne pollue pas. Il nous appartient, donc, en tant qu'Africains de trouver des solutions à nos problèmes, et c'était l'objectif de cette rencontre entre les assureurs pour contribuer dans la recherche de solutions, bien entendu, du point de vue de l'assurance.

L'OAA est née en 1972 pour répondre à un manque à être en tant qu'organisation qui fédère le développement des assureurs africains. Comment peut-on évaluer le parcours de plus de 50 ans de cette

organisation ?

Effectivement, l'année passée, l'OAA a fêté ces 50 années d'existence ; c'était une occasion d'évaluer le chemin déjà parcouru, de voir ce qui a déjà été fait, de faire une analyse du présent pour se projeter dans l'avenir. Je pense que le plus important aujourd'hui, c'est d'avoir une organisation inclusive qui intègre une organisation de femmes, une association des assureurs, une association pour les réassureurs, une association pour les courtiers en assurance et une autre pour les jeunes professionnels du domaine. Avec tout ce monde, nous voulons être une organisation inclusive qui associe tout ce monde à une réflexion qui concerne le développement de l'Afrique, car nous sommes convaincus que les idées qui viennent d'ailleurs n'aideront pas l'Afrique à avancer. Nous devons inventer nous-mêmes nos méthodes, nos stratégies pour faire face aux défis du moment. Il y a des problèmes qui ne dépendent pas de nous et je remarquais au début que l'Afrique qui n'a jamais pollué, est en train de



subir les effets de la pollution. Le changement climatique est sévèrement ressenti en Afrique avec cette réalité que sur les dix dernières années, six sur les dix catastrophes naturelles qui ont eu lieu dans le monde, ont frappé notre continent. Nous devons donc être très attentifs à cette réalité, sensibiliser les jeunes qui portent l'avenir, et mobiliser tout le monde pour imaginer et trouver des solutions à nos problèmes. L'OAA agit constamment en direction des assureurs pour les sensibiliser à l'innovation et les aiguiller vers l'utilisation de la technologie afin de faire face aux risques qui nous entourent.

Quelles sont les réformes que l'OAA a entreprises pour se mettre au diapason de la révolution digitale ?

A mon sens, l'utilisation des technologies, c'est quelque chose de très important à l'ère digitale. Les assureurs africains doivent s'adapter, et se sont même, pour la plupart, adaptés et ont surtout accéléré l'adaptation au digital pendant la période pénible du Covid. Très peu de gens avaient la possibilité d'aller chercher la police d'assurance ; tout se donnait en ligne. Aujourd'hui,

ce qui était imposé par la pandémie, est devenu un choix généralisé à telle enseigne qu'il est devenu possible de souscrire son contrat d'assurance, de déclarer son sinistre et de vous faire indemniser en ligne. C'est là un exemple qui illustre comment les assureurs se sont adaptés au digital, mais il y a autre chose. Les assureurs recourent aujourd'hui aux drones et aux satellites pour optimiser leur travail. Ils utilisent les satellites pour prévoir ce qui va se passer et mesurer ainsi la part de pluviométrie et de sécheresse. Ils utilisent les drones pour surveiller les plantations. Il faut le dire, les assureurs sont aujourd'hui pleinement conscients de l'importance du recours aux technologies, aux avancées scientifiques pour préserver leurs activités et apporter le meilleur service possible aux assurés. Si vous prenez aujourd'hui ce qu'on appelle la blockchain, vous vous rendez compte que les assurances travaillent aujourd'hui entre elles de façon transparente, se partagent la police d'assurance, se réassurent sans avoir à se déplacer, en ayant accès, simultanément à l'information en toute transparence. Donc, la comptabilité, la souscription,

les réserves, les provision techniques, etc., tout cela, vous pouvez le réaliser sur une police d'assurance alors que vous êtes, vous et votre client, à des milliers de kms l'un de l'autre, outre le fait que vous conservez les données et que celles-ci dans leur intégralité sont garanties grâce à la block chain.

Quelles est la raison de la faiblesse du marché africain des assurances que les chiffres donnent comme le dernier à l'échelle planétaire ?

Il faut comprendre que la raison de la faiblesse du marché algérien des assurances est une combinaison de plusieurs facteurs. Le pouvoir d'achat en fait partie, car il détermine, à lui seul, la prise ou pas de l'assurance. Comment souscrire une police d'assurance quand on n'a pas de revenu pour manger ou pour scolariser ses enfants ? Il est certain, dans ce cas, que l'assurance devient, pour les personnes dans de telles situations sociales, le cadet de leurs soucis. Il faut ajouter au pouvoir d'achat un autre problème plus déterminant, à savoir la culture. Chez nous en Afrique on est plus enclin à rechercher la solidarité familiale ou sociale qu'à s'assurer. Mais il faut le dire, les temps changent, et l'assurance tend à devenir une option car compter sur la solidarité d'autrui devient de plus en plus hypothétique, chacun ayant ses dépenses, ses soucis et ses tracas quotidiens. Parmi les facteurs de la non-assurance, vous avez aussi le manque d'instruction. Les populations qui n'ont pas reçu l'instruction nécessaire et suffisante ne peuvent pas ne peuvent pas être sensibilisées sur les risques qui les entourent. A cette combinaison de facteurs, s'ajoutent aussi des raisons liées à la profession, à savoir le fait qu'il n'y a pas eu assez d'innovation dans les produits d'assurance, les uns et les autres se contentant de proposer des produits classiques tels que l'assurance automobile et l'assurance incendie, ne pensant pas à innover et à concevoir des produits qui répondent réellement aux besoins des populations. Mais je crois que cette réalité est en train d'évoluer, puisque les jeunes, aujourd'hui, avec l'accès à l'information vis les multimédias, sont plus et mieux informés, plus et mieux formés, et plus ouverts. D'où notre optimisme quant à la croissance à venir du marché africain des assurances. C'est aussi une question de conscientisation. D'ailleurs, l'une des conséquences de la transformation digitale et de la mondialisation, c'est la transparence et c'est la circulation de l'information et la transparence qui sont les vecteurs d'une acceptation, par les jeunes Africains, de la culture de l'assurance. ■

H. N. A.



YOUCEF BENMICIA, PDG DE LA SAA
ET PRÉSIDENT DE L'UAR ET DU GAIF

« Faire face aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique »

Le marché algérien des assurances mérite qu'on lui donne de la visibilité et le marché africain mérite d'être envisagé avec intérêt par les professionnels des assurances algériens. Cela donne toute sa raison d'être à la conférence de l'OAA qui s'est déroulé à Alger au mois de mai écoulé, sans manquer de mettre en vedette l'assurance agricole en tant qu'instrument de la sécurité alimentaire. C'est ainsi que ce grand rendez-vous panafricain est perçu par le patron de la SAA qui, outre de diriger la grande compagnie d'assurance publique, est président en exercice de la General Arab Insurance Federation - GAIF, et de l'Union Algérienne des Assureurs et Réassureurs - UAR, principale partenaire de l'OAA et organisatrice de cette 49e édition panafricaine. Youcef Benmicia, puisque de de lui qu'il s'agit, estime également que cela à été une occasion pour les cadres de la SAA, compagnie qu'il dirige, de rencontrer des assureurs du monde entier et d'échanger sur des thèmes cruciaux pour le développement des assurances en Afrique et dans notre pays, dont les produits d'assurance agricole qu'assureurs et gouvernements travaillent à rendre accessibles sur le continent africain.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Vous voilà en plein cœur d'un événement continental qui trace les lignes directrices d'une stratégie de développement et de déploiement des assurances en Afrique dans le domaine de l'agriculture... Quels sont les enjeux nationaux et africains pris en charge et quelles perspectives ?

Avant tout, je me dois de rappeler que l'organisation de pareil événement s'inscrit dans le cadre du plan d'action de l'UAR qui vise à consolider la place du marché algérien des assurances au plan international et cela en abritant chez nous des rencontres de ce genre mais aussi en encourageant la participation des cadres du secteur à divers événements à l'étranger afin de marquer la présence et la visibilité de notre marché.

Et l'UAR a eu déjà à organiser depuis quelques années d'autres rencontres internationales dont le Congrès de l'Union Générale des Assurances Arabes (GAIF) en juin 2022 à Oran qui, d'après les échos et les témoignages, a été une réussite avec la participation de près de 1300 participants dont 800 étrangers. La tenue de la 49e conférence et AG de l'OAA à Alger a été une opportunité sans pareille dans le sens où elle a permis aux cadres algériens, et ils étaient plusieurs centaines, de rencontrer des professionnels de l'assurance et de la réassurance d'Afrique et du monde entier, de nouer des relations, de partager des expériences et de débattre avec des experts sur la manière dont l'assurance pourrait contribuer à relever les défis, notamment celui de la sécurité alimentaire.

Ce sujet constitue un véritable enjeu pour la plupart des pays africains du fait des bouleversements que traverse le monde ces derniers temps, avec les effets de la crise sanitaire, le conflits russo-ukrainien et les changements climatiques qui ont pour conséquences une hausse de l'inflation, des ruptures de la chaîne d'approvisionnement des matières et des produits de premières nécessités, sans omettre les détériorations de l'environnement socioéconomique.

L'assurance, dont le rôle économique et social est crucial, peut en tant que moyen de protection et de compensation financière, apporter sa contribution face aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique, protéger les agriculteurs contre les risques, favoriser le développement économique et promouvoir la durabilité



agricole. Les perspectives sont positives grâce aux efforts des gouvernements, des institutions financières et des partenaires du développement pour faciliter l'accès aux assurances agricoles et promouvoir leur adoption à grande échelle. C'est ce qui ressort des débats et des recommandations des experts à l'issue de cette conférence.

La perspective de créer un véritable partenariat entre les assureurs africains de sorte à intégrer une bonne partie de la réassurance au sein du continent est-elle aujourd'hui une possibilité dans le cadre des débats dont cette rencontre d'Alger actualise, de manière opportune, les importants enjeux ?

Oui, la perspective de créer un véritable partenariat entre les assureurs africains et d'intégrer une bonne partie de la réassurance au sein du continent est aujourd'hui possible. Cette idée fait partie des débats actuels et des importants enjeux abordés lors de la rencontre d'Alger.

Les grands rendez-vous, comme celui que vient d'abriter Alger, sont justement des occasions propices d'organiser des rencontres avec pour objectifs de nouer ou consolider des

La perspective de créer un véritable partenariat entre les assureurs africains et d'intégrer une bonne partie de la réassurance au sein du continent est aujourd'hui possible.

relations d'affaires et des partenariats.

L'un des enjeux consiste en effet à faire en sorte que les capacités des assureurs et réassureurs africains soient d'abord pleinement utilisées avant de recourir au marché international.

Cette problématique a souvent fait l'objet de débat et de recommandations. Des mécanismes ont été mis en place, telle que la cession légale au profit de réassureurs régionaux, la création de pools au sein de l'OAA, le renforcement des fonds propres des sociétés d'assurance et de réassurance africaines afin de leur permettre de prendre en charge une partie des grands risques.

En encourageant les partenariats, les échanges et les supports entre les assureurs et les réassureurs africains, il sera possible de créer d'autres mécanismes plus solides et plus intégrés, favorisant ainsi le développement du secteur des assurances en Afrique.

Cependant, il est important de lever les obstacles au développement de la capacité africaine, telle que la notation, en permettant notamment une collaboration entre les régulateurs.





>>>

La sécurité alimentaire est un enjeu majeur, un enjeu d'État qui place les assureurs algériens, au même titre que leurs homologues africains, au cœur d'une stratégie qui fait de l'assurance agricole un vecteur important de cette sécurité ? Pragmatisme économique oblige, quelles sont les opportunités qui se présentent aux assureurs africains face aux menaces concrètes qui pèsent sur la sécurité alimentaire au niveau du continent ?

Effectivement, la sécurité alimentaire est un enjeu majeur en Afrique, et les assureurs algériens, tout comme leurs homologues africains, jouent un rôle central dans une stratégie visant à faire de l'assurance agricole un vecteur essentiel de cette sécurité.

Sur le plan économique, les assureurs africains ont de nombreuses opportunités à exploiter pour contribuer à la sécurité alimentaire en Afrique.

En développant des solutions et des produits adaptés, en étendant la couverture d'assurance, en collaborant avec les gouvernements et les partenaires du développement, ainsi qu'en utilisant les technologies, ils peuvent jouer un rôle essentiel dans la protection des agriculteurs, la sti-

mulation de l'investissement agricole et la promotion de la prévention face aux risques qui pèsent sur la production agricole.

Comment les produits d'assurance peuvent-ils aider à atténuer les risques liés au changement climatique et à garantir la sécurité alimentaire ?

Les produits d'assurance peuvent jouer un rôle essentiel dans la réduction des risques liés au changement climatique et dans la garantie de la sécurité alimentaire, d'abord par la compensation des pertes de rendement agricoles. Les produits d'assurance agricole permettent le remboursement des pertes de rendement subies par les agriculteurs en cas de conditions météorologiques extrêmes. Grâce à cette compensation financière, les agriculteurs peuvent récupérer une partie de leurs pertes et maintenir leur activité agricole, ce qui contribue à préserver la sécurité alimentaire en évitant des pénuries de produits alimentaires.

En outre, par la promotion de la prévention, l'assurance agricole peut constituer une incitation à l'adoption de pratiques agricoles résilientes en conditionnant la couverture d'assurance à l'application de bonnes pratiques durables et résilientes qui contribuent à la sécurité alimentaire à long terme.

De même, l'assurance peut faciliter l'accès au crédit et stimuler les investissements agricoles, notamment dans les zones exposées aux risques climatiques. En effet, lorsqu'ils sont couverts contre les pertes financières par un contrat d'assurance, les organismes de crédits et les investisseurs se sentent sécurisés et sont plus disposés à soutenir les projets agricoles. Les produits d'assurance agricole contribuent ainsi à la sécurité alimentaire en protégeant les revenus et les exploitations agricoles face aux défis posés par le changement climatique.

La Société Algérienne d'Assurance – SAA est la plus grande compagnie à l'échelle nationale et l'une des plus grandes à l'échelle continentale. Qu'attendez-vous de cette rencontre panafricaine à laquelle vous prenez part aujourd'hui ? Est-il temps, selon vous, d'explorer sa vocation africaine ?

En tant que première société du marché, la SAA a participé à cette rencontre panafricaine avec la plus forte délégation, ce qui témoigne de son intérêt à marquer sa présence, nouer des liens avec les autres compagnies d'assurance et de réassurance africaines, établir des partenariats et collaborer pour relever les défis communs et saisir les opportunités émer-

gentes sur le continent.

Je reste convaincu que cet événement continental a été un espace propice à l'échange d'idées, d'expériences et de bonnes pratiques entre les acteurs de l'assurance en Afrique.

Cette rencontre a été une occasion importante pour la Société Algérienne d'Assurance (SAA) de mettre en valeur ses capacités et ses compétences. Etant classée parmi les grandes compagnies à l'échelle continentale, elle peut partager et faire bénéficier les autres assureurs africains de son expertise. De même, les cadres de la SAA peuvent tirer parti de cette rencontre pour apprendre des meilleures pratiques et des succès des autres compagnies d'assurance africaines.

S'agissant de l'extension de l'activité à l'international, en général la plupart des entreprises souhaitent investir à l'étranger et conquérir des parts dans des marchés porteurs. Et la SAA peut effectivement explorer sa vocation africaine en se préparant d'abord à cette éventualité, par l'étude et la mise en œuvre des préalables nécessaires à une extension des activités et par l'exploration des opportunités de croissance. En somme, par l'élaboration d'une stratégie de développement. De par la position et la dimension de notre pays, le continent africain constitue le prolongement naturel du développement des entreprises algériennes ; aussi celles qui ont les capacités et les compétences nécessaires se doivent de se préparer à conquérir des parts de marché à l'étranger, accompagner les investisseurs et contribuer à la diversification de l'économie nationale.

L'assurance automobile a représenté la part la plus importante du chiffre d'affaires des assureurs dans notre pays. Qu'en est-il aujourd'hui ? Sommes-nous dans un processus qui ménage leurs places aux autres produits d'assurance ?

Certes, l'assurance automobile a traditionnellement représenté une part importante du chiffre d'affaires du marché algérien des assurances, mais il importe de signaler que le paysage de l'assurance évolue constamment, en fonction de divers facteurs tels que la législation et le comportement des consommateurs et il y a des signes indiquant que les assureurs algériens ménagent désormais une place aux autres produits



d'assurance.

Parmi les causes qui contribuent à cette évolution, tout d'abord, la prise de conscience croissante des risques auxquels sont confrontés les particuliers et les entreprises ; ce qui a conduit à une demande pour d'autres types de produits d'assurance tels que l'assurance santé, l'assurance habitation, l'assurance responsabilité civile, l'assurance voyage, etc. Cette diversification de la demande a incité les assureurs à diversifier leur offre, élargir leur gamme de produits et à accorder davantage d'attention à ces segments, notamment au regard du grand potentiel qu'ils recèlent.

En outre, les autorités ont également joué un rôle en encourageant la diversification de l'offre d'assurance. Les réglementations plus strictes en matière d'assurance obligatoire (comme l'assurance CAT-NAT et l'automobile obligatoires) ont été mises en place pour garantir une protection adéquate des citoyens et de leur patrimoine. Parallèlement, les autorités ont cherché à promouvoir d'autres produits d'assurance et à créer un environnement propice à leur développement, à l'instar des assurances de personnes et de l'assurance Takaful.

Par ailleurs, les assureurs ont compris qu'il était nécessaire de diversifier leurs revenus et réduire leur dépendance à l'assurance automobile.

La volatilité des coûts liés à l'assurance automobile, tels que les réparations et les indemnités, ainsi que l'émergence de nouveaux risques, ont incité les assureurs à diversifier leur portefeuille de produits pour répartir les risques et garantir une stabilité financière. Cela contribue à une offre plus large et plus complète d'assurances en Algérie.

En sa qualité d'opérateur économique public du secteur des assurances, pionnier et leader de son marché, la SAA intègre bien entendu les enjeux de politique publique en matière de stratégie de développement, la numérisation à marche forcée en fait partie aujourd'hui. Où en est la SAA par rapport à ce processus ?

Il est important de noter qu'à l'instar de beaucoup de compagnies d'assurance à travers le monde, la SAA a entrepris des efforts de digitalisation pour améliorer ses opérations et fournir des services plus efficaces à ses clients. Cela inclut l'automatisation des tâches et la dématérialisation de la communication en interne via la mise en place des plateformes régionales de traitement des sinistres, l'élargissement de l'expertise à distance, l'adoption du système de gestion électronique des documents, la souscription à distance via le site web de l'entreprise ainsi que d'autres initiatives, en perspectives visant à automatiser les processus et à faciliter l'accès aux services afin de fournir la meilleure expérience client aux consommateurs d'assurances.

Actuellement, les clients et prospects de la SAA peuvent avoir accès directement au module de souscription à distance pour disposer de leurs contrats d'assurance multirisques habitation et Cat Nat avec paiement en ligne.

Dans plusieurs régions, notamment, au Grand-Sud, les expertises des sinistres automobiles se font à distance sans déplacement des experts ou des clients vers les centres d'expertise. ■

B. T.



BEN KAJWANGET, EX-PRÉSIDENT DE L'OAA

« Nous pouvons améliorer la sécurité alimentaire en Afrique »

L'Organisation des Assurances Africaines, à l'occasion de sa 49e assemblée générale tenue fin mai à Alger, a porté de grands enjeux continentaux à travers l'assurance agricole. Il s'agit ni plus ni moins de l'enjeu de sécurité alimentaire débattu durant quelques jours qui interroge le rôle important des assurances dans la couverture des aléas climatiques et autres calamités qui minent l'activité agricole sur le continent africain. Sur le point de remettre le flambeau à son successeur, le Président en exercice de l'OAA répond aux questions de Indjazat donnant à voir les réalités, les défis et les perspectives des assurances africaines dans le processus de développement et de promotion de l'assurance agricole, l'une des voies royales vers la réalisation, en Afrique, de la sécurité alimentaire.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Le secteur de l'assurance a beaucoup appris de l'expérience très éprouvante de la pandémie de COVID-19... Peut-on dire qu'il y a des assurances avant et après la pandémie ? Comment cette réalité est-elle apparue sur le continent africain ?

Il faut reconnaître que la pandémie du Covid-19 a été un choc non seulement pour le monde entier et pour l'ensemble des secteurs économiques à l'échelle planétaire, mais également pour le secteur des assurances, dont il nous faut admettre qu'il n'était pas préparé pour une telle épreuve. Mais y a lieu de préciser, également, que lorsque vous approchez les couvertures d'assurance, vous notez que la pandémie est exclue de couverture, car initialement les compagnies d'assurances ne couvraient pas les effets du Covid. Mais avec le temps, après le Covid-19, les compagnies d'assurance sont arrivées avec différents modes de couverture des maladies, des préjudices matériels et même des décès dus au Covid-19. Alors oui, les assureurs développent désormais des produits qui couvrent



Le SG de l'OAA honorant le président sortant de l'Organisation africaines des assurances

les affections et effets générés par le Covid-19, mais avant, les couvertures étaient très limitées, voire inexistantes.

Vous êtes ici Alger à la 49e assemblée générale de l'Organisation Africaine des Assurances pour aborder une question qui engage vos activités, dont les enjeux

sont pour le moins vitaux pour le continent : la sécurité alimentaire. Qu'est-ce qui a motivé le choix d'un tel thème qui nécessite à la fois une approche étatique et une approche d'assurance en Afrique ?

Lorsque vous parlez de sécurité alimentaire, vous parlez de ce qui est essentiel, parce que la sécurité ali-

mentaire concerne la survie d'êtres humains. A défaut de produits alimentaires propres à l'Afrique, les populations sont mises devant un enjeu de survie. Avec le temps, nous avons réalisé que l'Afrique était déficitaire en productions alimentaires, cela d'autant que ce continent, est tout particulièrement exposé à un certain nombre de calamités naturelles. Quand ce ne sont pas des invasions de criquets, ce sont des sécheresses, quand ce n'est pas cela, ce sont des maladies ou des inondations... Ce que j'essaie de dire à ce propos, c'est qu'avec l'assurance agricole, il serait possible de développer un système de couverture de ces aléas de sorte que s'il advient qu'il y ait sinistralité et perte des récoltes, il puisse y avoir un mécanisme d'indemnisation qui amortisse et compense les pertes des agriculteurs. Par ailleurs, l'assureur est en mesure de faire des prédictions concernant les sinistres probables et les vulnérabilités, voire même d'anticiper le genre de calamité qui risque de frapper à un temps donné. Cela aide à faire de la planification et des prévisions en matière de sécurité alimentaire, pour s'approvisionner à partir d'autres aires agricoles épargnées ou favorisées par le climat. C'est ainsi qu'il faut voir le rôle de l'industrie des assurances et c'est pour cette raison que nous disons qu'en tant qu'industrie nous sommes en mesure d'élaborer des stratégies pour réaliser une optimisation des conditions de la sécurité alimentaire.

Quels sont les domaines prioritaires pour l'avenir que l'OAA considère comme des objectifs à atteindre et sur lesquels l'organisation entend sensibiliser ses membres et, au-delà, les autorités publiques du continent africain ?

Du point de vue de l'OAA, nous voyons beaucoup d'opportunités, notamment celle de développer le segment de la micro-assurance. En fait, l'assurance a longtemps été focalisée sur ce qui est appelé les produits haut-de-gamme et les propriétés de luxe. Mais, nous réalisons aujourd'hui que les assurances sont basées sur la loi du nombre et que le fait d'aller vers le petit business en ciblant les détaillants, les petits revendeurs, les petits fermiers, devrait faire qu'il y aura, grâce à la loi du nombre, suffisamment de couverture pour tout le monde et, conséquemment, la possibilité d'indemniser les pertes à tous les niveaux. Ceci d'une part, d'autre



part, nous avons besoin de créer plus de conscience chez les citoyens, car la majorité de nos concitoyens en Afrique ne comprennent pas encore ou ignorent complètement le rôle que les assurances jouent dans le développement économique du pays ou du continent. Par ailleurs, nous voulons développer la couverture des risques afin de pouvoir indemniser et contribuer à la pérennité des activités économiques, mais nous voulons également innover et développer des produits qui soient en mesure de répondre à des besoins d'un standing moyen pour des classes moyennes au même titre que ceux auxquels nous devons répondre au niveau de la base de la pyramide.

Quel rôle pour l'OAA lorsqu'il doit représenter ses membres et défendre leurs intérêts devant les instances institutionnelles africaines, panafricaines et même internationales ?

Le rôle de l'OAA est de promouvoir les relations intra et inter africaines du point de vue des assurances, mais cela n'empêche pas de faire des affaires et de tisser des relations de partenariat avec des opérateurs d'autres continents. Pour comprendre le business des assurances, il y a lieu de savoir que ce métier est international par sa nature même. A titre d'exemple, un risque pris en charge ici en Algérie et assuré localement, va se retrouver en partie réassuré par d'autres compagnies en Afrique, en Europe, en Asie et ailleurs. Notre rôle est de créer une plateforme en réseau, une dynamique de création et d'échange d'idées, un processus de confrontation des meilleures pratiques pour être en mesure de réaliser une cou-

verture harmonisée, uniforme et une plateforme commerciale normalisée. Alors, pour confirmer ma réponse à votre question, oui, nous œuvrons à la promotion des relations intra et inter africaines, mais en même temps, nous essayons de nous assurer de bien promouvoir nos activités à travers le monde.

En adhérant à l'OAA, les assureurs des pays africains s'engagent à respecter certaines règles et normes et acceptent de se soumettre à la notation de l'organisation. Comment cela fonctionne-t-il et dans quel but ?

Lorsque vous rejoignez l'OAA, l'organisation vous offre les meilleures pratiques, les meilleurs standards en termes d'assurance. Si par exemple une compagnie d'assurance algérienne décide de s'installer au Cameroun, elle trouvera les mêmes standards et les mêmes pratiques assurancielles, qu'il s'agisse de capital, de qualifications requises chez les managers de la compagnie, du type de police d'assurance objet de la transaction, etc. Il s'agit d'un système inclusif, et c'est ce que nous essayons d'appliquer et de mettre en œuvre en une seule plateforme, de sorte que lorsqu'un citoyen assuré en Algérie décide de voyager en dehors de sa juridiction assurancielle, en souscrivant une police d'assurance voyage localement, il est certain d'être couvert sous d'autres cieux. C'est ce que nous nous efforçons de réaliser et de généraliser au sein de l'OAA : mise en réseau et standardisation. Maintenant, nous essayons de conseiller les membres pour adopter les meilleures pratiques. ■

H. N. A.



HASSEN KHELIFATI,
PDG D'ALLIANCE ASSURANCES

« La modernisation et la numérisation du secteur des assurances doivent se concrétiser rapidement »

Dans cette interview, le PDG de la compagnie Alliance Assurances, revient sur la 49ème Conférence de l'Organisation africaine des assurances (OAA), organisée fin mai en Algérie et qui a permis à l'Algérie de renforcer sa position sur la scène internationale. Hassen Khelifati évoque à la fois l'aspect organisationnel et stratégique, tant il est vrai que le thème choisi, à savoir la sécurité alimentaire en Afrique, est d'une portée stratégique pour les pays du continent. Il était question également, au-delà des aspects organisationnel et stratégique, selon Hassen Khelifati, d'échanger les expériences autour des solutions assurantielles face aux défis futurs ainsi que face aux risques émergents et nouveaux. Hassen Khelifati évoque également la situation et les perspectives du marché africain et algérien ainsi que les données liées aux réalisations de sa compagnie.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Vous étiez partie prenante dans le volet communication, protocole et sponsoring, dans le cadre de la 49e Conférence de l'OAA qui s'est déroulée à Alger fin mai écoulé. En quoi a consisté votre contribution à cet événement ?

Le choix de notre pays comme organisateur de la 49ème conférence a été décidé en 2016 et confirmé en 2022 à Nairobi.

Au courant du mois de juin de l'année 2022, une délégation algérienne s'est déplacée à Nairobi pour participer à la 48ème Conférence de l'OAA à l'issue de laquelle l'Algérie a été confirmée pour l'organisation de la 49ème édition de la Conférence de l'OAA en 2023. Cette délégation algérienne, qui a compté, entre autres, les deux vice-présidents de l'UAR ainsi que les membres algériens du comité exécutif de l'OAA, a présenté à travers un film événementiel retraçant les atouts et moyens de notre pays

À travers l'organisation de la 49ème conférence de l'OAA, l'Algérie amorce ainsi un débat autour d'une question dont les enjeux sont considérables, à savoir la sécurité alimentaire en Afrique

et défendu les capacités de notre pays pour abriter et réussir la tenue de la 49ème édition de ladite conférence, à Alger, laquelle proposition a été confirmée par le comité exécutif et l'assemblée générale de l'OAA, ce qui a ouvert la voie à l'UAR d'entamer les préparatifs en mettant en place un comité local d'organisation qui est présidé par l'un des membres du comité exécutif de l'OAA et qui est devenu automatiquement vice-président de l'OAA, en attendant d'assumer le poste de président pour une année, au nom de l'Algérie. Ce comité local d'organisation a reproduit le même schéma que lors de la préparation de la 33ème conférence du GAIF qui a eu lieu au mois de juin 2022 à Oran. Quatre commissions ont été ainsi installées, à savoir les commissions en charge respectivement des finances ; communication, protocole et sponsoring ; le transport, la logistique et la restauration et la commission en charge du choix des thèmes



et intervenants. Nous avons capitalisé sur l'expérience algérienne dans l'organisation de tels événements, dont le GAIF, qui s'est soldé par un succès.

La commission communication, protocole et sponsoring a travaillé en collaboration avec les structures de l'OAA pour définir les paliers et les types de sponsoring, préparer les contrats et les faire valider juridiquement pour qu'ils puissent être proposés aux sponsors. La seconde étape de ce travail a consisté à préparer le plan de communication à travers le choix ciblé des interventions, les trois porte-paroles principaux de l'évènement, à savoir les présidents de l'UAR, du comité local d'organisation et le président de la commission communication, sponsoring et protocole. Le programme des interventions publiques a été également tracé, tout comme celui des conférences de presse afin que la communication soit permanente tout au long des différentes phases jusqu'au jour de l'évènement.

Comment voyez-vous le rôle de l'Algérie dans l'impulsion d'une dynamique panafricaine en matière d'assurance ?

En organisant ce grand évènement,

qui a été, à tous points de vue, un défi logistique et organisationnel des plus importants, l'Algérie contribue à l'examen et au renforcement des discussions autour des grands défis auxquels est confronté le continent africain. Le défi de la sécurité alimentaire en est un. D'autant plus que le continent est l'une des régions au monde les plus exposées aux phénomènes des changements climatiques. A travers l'organisation de la 49ème conférence de l'OAA, l'Algérie amorce ainsi un débat autour d'une question dont les enjeux sont considérables, à savoir la sécurité alimentaire en Afrique. Un total de 73 pays des cinq continents ainsi que des experts et des assureurs, africains, arabes et mondiaux, les courtiers et les sociétés spécialisées dans les solutions numériques...ont participé à ce débat. Le défi, pour nous assureurs, réassureurs, courtiers et autres entités intervenant dans le secteur des assureurs, était de débattre autour des questions liées à la couverture des risques émergents et nouveaux et concevoir des solutions afin d'y faire face. L'autre défi était également de réfléchir à des outils assurantiels adaptés à l'agriculture africaine qui n'a pas les mêmes caractéristiques que l'agriculture européenne et/ou américaine, où il est question d'ex-

ploitations à grandes échelles et/ou d'une agriculture plutôt intensive et très mécanisée en utilisant beaucoup de technologies. Mais les choses commencent à changer en Afrique comme en Algérie avec l'apparition d'exploitations en grandes surfaces notamment dans le grand sud. Il va sans dire que les assureurs doivent accompagner ces changements également. La contribution de l'Algérie à ces grands débats, en organisant cet évènement, de surcroît de grande importance, réunissant plus de 1700 participants, dont 1100 étrangers de 73 pays des 5 continents, est réelle et appréciable. Cet évènement a été également l'occasion pour nos cadres assureurs de côtoyer des experts et cadres étrangers de grands groupes et d'échanger leurs expériences sur les nouvelles techniques et couvertures assurantielles, notamment celles destinées au monde agricole afin de prévoir les changements climatiques et les risques nouveaux et émergents.

Alliance Assurances a-t-elle des ambitions de déploiement sur le continent ou à tout le moins de partenariat avec des opérateurs africains ?

C'est une question à double tranchant ; toute entreprise a des ambitions, aussi bien de partenariat que d'internationalisation, mais le premier défi qui se pose à nous, sur le marché des assurances en Algérie, est celui de concrétiser les vraies réformes. Ces réformes sont de nature à renforcer les opérateurs algériens pour qu'ils puissent s'internationaliser. La modernisation et la numérisation du secteur des assurances doivent se concrétiser rapidement pour que les assureurs puissent se projeter au-delà des frontières.

Que pensez-vous du marché africain des assurances, et comment y voyez-vous l'avenir de la réassurance ?

Le marché africain des assurances est paradoxal, tant il est vrai qu'en Afrique du Sud, au Nigeria et en Egypte, le marché est assez dynamique alors que dans d'autres pays, la croissance n'est pas suffisamment soutenue. Cependant, de par la dynamique démographique qui le caractérise, le continent africain a vocation de devenir un des marchés qui soutiendront la croissance mondiale dans les années à venir.

➤➤➤



>>>

Et cette dynamique a besoin du secteur des assurances et de ses produits aussi bien en matière de micro-assurance qu'en assurance de masse et en produits numériques. Pour ce qui est de la réassurance, ce marché a besoin d'être diversifié en Algérie pour permettre aux assureurs d'accéder à différents choix et produits de réassurance.

Quel bilan Alliance Assurances a-t-elle réalisé durant 2022 ?

L'année 2022 a été plutôt bonne pour Alliance Assurances. Nous avons eu une croissance supérieure à celle du marché. Alliance Assurances a réalisé une croissance de 13% en 2022, contre une croissance du marché de 5% seulement. Nous avons pu lancer nos solutions digitales durant l'exercice 2022. Nous avons également poursuivi le travail d'extension de notre réseau et d'innovation en matière de produits et services d'assurance. La croissance était plutôt bonne.

Vous avez dénoncé, il y a quelques années, ce que vous avez qualifié de « distorsion du marché des assurances en Algérie ». Y a-t-il eu un changement depuis ?

Les compagnies d'assurance subsistent encore, aujourd'hui, les tarifs obligatoires exagérément bas ; une sinistralité galopante ; la pression de l'inflation d'un côté, et les effets d'une concurrence déloyale, de l'autre. Même si le dossier de la numérisation et l'accélération des indemnisations avance à vive allure, celui de la tarification stagne et les compagnies continuent, de ce fait, à faire face au déséquilibre entre le tarif de l'assurance et le coût du sinistre. L'assurance obligatoire est restée figée pendant que l'inflation évoluait renchérissant l'ensemble des produits assurables, dont les véhicules à titre d'exemple. Cette situation est préjudiciable pour les compagnies d'assurance, dont certaines commencent bel et bien à être asphyxiées par le coût du sinistre. C'est vous dire que la question de la tarification est une question de survie pour bien de compagnies. Un travail a été accompli dans ce domaine et nous attendons sa prise en charge par les instances publiques compétentes.



L'année 2022 a été plutôt bonne pour Alliance Assurances. Nous avons eu une croissance supérieure à celle du marché. Alliance Assurances a réalisé une croissance de 13% en 2022, contre une croissance du marché de 5% seulement

publics. Est-ce là une opportunité pour le secteur des assurances de réaliser une meilleure croissance ?

Si nous regardons les statistiques du marché en 2019, l'exercice précédant le choc pandémique provoqué par la diffusion du Covid-19, la conclusion est que le secteur a perdu 4,5 milliards de dinars en chiffre d'affaires automobile depuis, en raison de la vétusté du parc automobile et la baisse des nouvelles immatriculations, mais aussi en raison de la concurrence déloyale et la guerre des tarifs qui ont continué à plomber les profits des compagnies. Le fameux accord multilatéral conclu sur la tarification par les assureurs n'est toujours pas respecté. Le retour du marché automobile est en soi une bonne chose pour le secteur ainsi que pour les particuliers et les entreprises qui vont pouvoir renouveler leurs parcs, mais cette reprise ne profiterait aux assureurs que marginalement, en l'absence d'une régulation en matière de tarification. En plus de cette concurrence autour des prix, il y a une hausse de la sinistralité face à la stagnation des tarifs. Cette situation ne profite nullement aux compagnies d'assurance. ■

Le marché de l'automobile semble s'acheminer vers la reprise compte tenu des projets qui ont été annoncés par les pouvoirs

B. K.

PLUS QU'UNE ASSURANCE, UNE ALLIANCE



 **18 ans**
d'existence

 **335**
agences
commerciales

 **1200**
collaborateurs
(directs et indirects)

 **1 139 643**
clients

 Compagnie
digitalisée

 Un seul
interlocuteur dédié

 Du sur-mesure

 Règlement de
sinistres express



WIDAD BELHOUCHE, PDG DE CASH ASSURANCES :

« Améliorer la domiciliation interafricaine de la réassurance »

Les débats autour des enjeux de sécurité alimentaire dans leur relation à l'assurance agricole ont permis d'afficher des divergences sur les modes d'action et les mécanismes, mais tous ceux qui ont pris part à la 49e conférence de l'OAA sont unanimes à penser que le rendez-vous était de la plus haute importance, dont la PDG de CASH Assurances qui estime que cet espace est propice à des échanges et des concertations de haute voltige sur des sujets qui constituent des défis pour le continent africain. Cette dame manager de l'une des plus importantes entreprises du secteur, a été parmi les dirigeants de compagnies d'assurance nominés aux prix d'excellence décernés à chaque édition aux plus méritants et pour cause. Sa compagnie enchaîne des chiffres ascendants depuis trois années, une performance qui ne semble pas émousser ses ambitions d'un surcroît de développement, d'innovation et de croissance, y compris sur le continent africain où elle entrevoit un avenir florissant pour les assurances.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

CASH Assurances est une compagnie tournée essentiellement vers les entreprises, leader de son marché sur le segment du risque industriel. Comment évaluez-vous votre participation à cette la Conférence de l'OAA et quelles perspectives en espérez-vous en matière de présence et/ou de partenariat africain ?

La conférence s'inscrit en droite ligne de la politique algérienne de sécurité alimentaire, sanitaire, énergétique et numérique. Cet événement continental, placé sous le patronage de M. Le Premier ministre, a pour objectif de renforcer la coopération entre les différents membres et développer une industrie de l'assurance et de la réassurance en Afrique. Il constitue l'un des plus importants espaces d'échange d'idées et d'expériences

entre les professionnels du secteur, avec des interventions de qualité traitant des sujets d'actualité qui intéressent le secteur.

Le continent africain fait face à de nombreux défis : changements climatiques, pandémie, catastrophes naturelles, les tensions géopolitiques et leurs effets sur la chaîne d'approvisionnement. Les couvertures assurantielles face aux calamités naturelles, la micro-assurance dédiée aux agriculteurs ne disposant pas de suffisamment de moyens pour des couvertures classiques, sont autant de thématiques abordées, en vue de mettre en place un cadre juridique rénové, à travers des réformes structurelles, pour faciliter l'inclusion financière et la mise en place de produits d'assurance spécifiques pour protéger le secteur agricole.

Lors de cette 49e Conférence de l'Organisation des Assurances Africaines, vous aviez été nommée dans le TOP 5 des meilleurs Présidents -Directeurs Généraux des compagnies d'assurance et réassurance Africaines, un commentaire Mme BELHOUCHE.

J'étais particulièrement honorée d'être nommée dans le TOP 5 des meilleurs Présidents-Directeurs Généraux des compagnies d'assurance et réassurance Africaines, lors de la 49e Conférence de l'Organisation des Assurances Africaines, qui s'est tenue à Alger du 27 au 31 mai 2023, sous le thème « La contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire ».

Mes chaleureuses félicitations au récipiendaire du Prix du Manager



de l'année, M. Omar GOUDA, CEO de Misr Insurance, ainsi qu'aux trois autres nominés, MM. Ayman Kandeel, Guithanji Waiguru et Sandip Bhandury.

Au-delà de ma personne, cette distinction est la consécration des bonnes performances techniques financières réalisées par la compagnie durant les quatre dernières années, grâce à l'engagement et au savoir-faire capitalisé par nos équipes. En témoigne l'évolution du chiffre d'affaires de notre compagnie, qui est passé de 9,57 Milliards DA en 2018 à 18,9 Milliards DA en 2022, en dépit d'une conjoncture difficile marquée par la double crise économique et sanitaire.

CASH Assurances a clôturé l'exercice 2022 avec un chiffre d'affaires record de près de 19 milliards DA, en progression de plus de 17 % comparativement à 2021, alors que le marché national des assurances n'a évolué que de 5%, durant la même période.

Avec 13,5% de parts de marché, en progression d'un point comparativement à 2021, CASH Assurances consolide sa position de 3e assureur sur le marché des assurances.

Avec près de 6 milliards DA d'indemnisations par an, au cours des 3 derniers exercices, CASH Assurances a

De plus en plus d'entreprises africaines cherchent des solutions d'assurance auprès de partenaires locaux, ce qui peut offrir des opportunités intéressantes pour des acteurs interafricains

réalisé un résultat net en hausse pour la 3e année consécutive, avec plus d'un milliard DA, en progression de 14% comparativement à 2021.

La réassurance des gros portefeuilles procède d'un transfert inévitable d'une grande partie du chiffre d'affaires à l'international, atomisation du risque obligé. Quelles sont les perspectives d'une domiciliation interafricaine de la réassurance, ou du moins d'une partie qui aille au-delà des 30 à 50% ?

Il est clair que l'atomisation du risque peut amener à chercher des solutions de réassurance auprès de partenaires internationaux. Cependant, il y a des perspectives intéressantes pour une domiciliation interafricaine de la réassurance. En effet, le marché de l'assurance et de la réassurance en Afrique est en pleine croissance, et il y a une volonté croissante des gouvernements et des acteurs économiques locaux de favoriser les investissements régionaux. De plus en plus d'entreprises africaines cherchent des solutions d'assurance auprès de partenaires locaux, ce qui peut offrir des opportunités intéressantes pour des acteurs interafricains.

➤➤➤



>>>

Bien sûr, il y a des défis à relever en matière de réglementation, de stabilité politique et économique, et de capacité technique pour mettre en place des solutions de réassurance efficaces au niveau régional.

L'émergence de nouveaux acteurs et de nouvelles initiatives peut contribuer à accélérer ce mouvement vers une domiciliation interafricaine de la réassurance.

L'Algérie aspire à renforcer son positionnement en Afrique, et les compagnies d'assurance devront se préparer à se frayer un chemin sur le marché africain pour accompagner les opérateurs et investisseurs qui se déploient sur le continent.

La tendance inflationniste qui touche le monde, et également aussi l'Algérie, n'a pas, à ce jour, entraîné des augmentations des prix de couverture des risques chez les assureurs ? Cette sentence est-elle vraie pour tous les assureurs et notamment aussi pour la CASH ?

Malgré un léger ralentissement du durcissement observé du marché international, les prix mondiaux de l'assurance ont connu, durant les quatre

dernières années, un des cycles de durcissement les plus longs de l'histoire de cette industrie.

La hausse de la sinistralité liée aux catastrophes naturelles et les conséquences de la pandémie du COVID 19 ont plongé le secteur dans un climat d'incertitude, en raison de la montée de risques majeurs imprévisibles et interdépendants. Les branches incendie, transport et construction, liées au marché international, ont été les plus impactées par la hausse des prix de la réassurance sur le marché mondial, ce qui implique l'augmentation des tarifs d'assurance sur le marché

local.

Comment la CASH évalue-t-elle les risques industriels qu'elle couvre, sachant qu'il peut advenir qu'elle doit couvrir des risques inédits ou sur de nouveaux territoires à l'international ?

CASH Assurances dispose d'une direction dédiée à l'appréciation des risques, dotée de compétences pluridisciplinaires, en mesure d'évaluer, après des visites de risques auprès du client, le potentiel risque auquel il



peut être exposé, selon la nature de son activité, sa taille et son environnement. Notre compagnie dispose également d'une « cellule recherches et développement » chargée d'engager des réflexions pour la mise en place de nouveaux produits, en phase avec les nouveaux besoins des assurés, et l'élaboration de stratégies pour l'investissement de nouveaux segments et la pénétration de nouveaux marchés.

La riche expérience capitalisée par notre compagnie dans la couverture des risques de pointe, notamment dans les aspects liés à l'analyse et à l'évaluation, est mise à profit pour appréhender les nouveaux risques émergents, à l'image de la cybercriminalité, qui constitue une menace pour les systèmes d'information des entreprises et leurs proposer des couvertures appropriées.

Les changements climatiques et leurs conséquences en termes de catastrophes naturelles, ainsi que les risques sanitaires font également partie de nos préoccupations, en vue d'une meilleure anticipation, à travers l'élaboration de cartographies des risques au niveau de chaque territoire, dans le cadre de l'action commune dans le secteur et la contribution des instances internationales.

Comment la CASH appréhende-t-elle la lancinante question des risques majeurs, sachant qu'elle recouvre une dimension assurance nécessaire, surmontée d'enjeux sécuritaires d'Etat, comme c'est le cas de la sécurité alimentaire ?

Le plus grand défi auquel est confronté le marché de l'assurance en Algérie est d'augmenter le taux de pénétration de l'assurance, en particulier en ce qui concerne l'assurance contre les catastrophes naturelles, devenues plus fréquentes et très coûteuse au cours des dernières années.

Rétablir la confiance est devenu fondamental pour espérer augmenter les ventes de l'assurance dans les branches hors du segment automobile.

L'Algérie, située dans une zone sismique et exposée aux tempêtes et aux inondations, a été affectée, par le passé, par des catastrophes naturelles majeures, telles que les inondations de Bab El Oued en 2001, le tremblement de terre de Boumerdès en 2003 et les inondations de Ghardaïa, en 2008, et plus récemment,



celles ayant affectées les wilayas de Tipaza et Guelma. L'assurance catastrophes naturelles en Algérie est un modèle hybride, basé à la fois sur l'assurance et sur la contribution de l'Etat.

En raison de la faiblesse du taux de pénétration de l'assurance, l'Etat est appelé à intervenir à chaque fois qu'une catastrophe naturelle se produit pour la prise en charge des sinistres. L'implication de l'Etat constitue, certes, un soutien important, aussi bien pour les populations que pour l'économie. Cependant, cette situation n'aide pas à améliorer le taux de pénétration du dispositif assurantiel, malgré le potentiel du marché algérien et le caractère obligatoire de la couverture. D'où la nécessité qu'un travail de fond soit entrepris par les acteurs du marché et les pouvoirs publics en matière de communication, d'information et de sensibilisation des assurés.

La dynamique de renouveau que connaît le secteur, les mutations qui se font jour dans différents domaines à la faveur des bouleversements occasionnés par les technologies digitales et l'économie qui lui est pendante, dictent des adaptations et une capacité de répondre aux besoins d'un marché en évolution par des produits appropriés. Où en êtes-vous par rapport à cette réalité ?

La dynamique du marché est en constante évolution et les entreprises doivent s'adapter aux changements qui surviennent. Les avancées technologiques et numériques offrent de nouvelles opportunités et exigent des entreprises qu'elles développent des produits adaptés aux besoins du

marché.

À l'instar de nombreux secteurs d'activités, le secteur des assurances a vu l'introduction des innovations visant l'éclosion de nouveaux modèles économiques et de nouveaux produits.

Aujourd'hui, le challenge de l'innovation devient encore plus pressant pour les compagnies dans le cadre du processus de modernisation de leurs services, à travers des solutions et des applications innovantes, en mesure de révolutionner les comportements de tous les acteurs du marché : assurés, intermédiaires d'assurance, assureurs, réassureurs. L'utilisation des nouvelles technologies pour valoriser les produits des assurances, à travers la dématérialisation des contrats, la réduction des coûts et la simplification des services rendus aux assurés, sont autant de facteurs qui peuvent contribuer à l'émergence de nouveaux acteurs dans le secteur.

C'est dans l'objectif d'une gestion interactive de sa relation avec les assurés, que CASH Assurances a mis en place, en 2021, une nouvelle plateforme électronique permettant l'établissement de devis et le paiement en ligne des polices d'assurances catastrophes naturelles et Multirisques habitation, et ce dans le cadre d'un plan global de digitalisation initié en 2019.

La nouvelle plateforme de CASH Assurances, facilement accessible et adaptée à tous les canaux de connexion (PC, Smartphone), permet aux clients d'établir le devis, de le convertir en contrat et de payer avec la Carte Interbancaire (CIB), dans un processus digital simplifié et entièrement sécurisé. ■

B. T.



MME MARGARET NKECHI MOORE,
PRÉSIDENTE DE DE L'AIWA

« Les Africaines ont un sens accru de responsabilité et d'engagement »

L'Algérie est connue pour être terre de naissances et de renaissances durant les grands événements qu'elle accueille et/ou organise. La 49e conférence de l'OAA n'a pas dérogé à ce principe, puisque cette manifestation panafricaine a connu la naissance de la première Association africaines des femmes assureurs, de l'anglais «Africa Insurance Women Association » - AIWA, et élu à sa tête, dans la même soirée, sa présidente Margaret Nkechi Moore. Investie de cette nouvelle mission, cette femme-assureur chevronnée a tout un programme panafricain qu'elle rêve depuis longtemps de mettre en œuvre avec les femmes membres d'AIWA dans tous les pays africains. Son parcours impressionnant, la richesse de son profil et ses innombrables diplômes universitaires conjugués à sa bonne connaissance du terrain social lui font nourrir l'ambition de faire de l'assurance un instrument de développement économique et social au service de la femme et par la même, pense-t-elle avec détermination, au service de toute l'Afrique.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Pouvez-vous nous parler de votre parcours, de vos études, de votre expérience professionnelle et de la façon dont vous vous êtes retrouvée ici à Alger au milieu de cette conférence de grande importance pour le continent, investie en tant que présidente de ce qui est désormais appelé l'Association africaine des femmes assureurs ?

Je suis Lady Margaret Nkechi Moore, spécialiste aguerrie de l'assurance mixte et détiens une expérience considérable en matière de souscription, de réclamations, de marketing et de réassurance et qui compte plus de trois décennies d'expérience en gestion dans le secteur

de l'assurance.

J'ai commencé ma carrière au sein de Nigeria Reinsurance Corporation à la fin des années 80 et participé à la coordination des activités de souscription au sein du département Pétrole et Gaz pendant près de dix ans.

J'ai eu aussi l'opportunité d'être cheffe du service de souscription maritime de Prestige Assurance Plc, cheffe des opérations techniques au titre de Directrice Générale-Adjointe de United Trust Assurance Company, cheffe des unités de clients corporatifs de Crusader Insurance Plc et Directrice Générale-Adjointe. Je suis actuellement PDG de Mega Trust Insurance Brokers Limited.

Je suis titulaire d'un Bachelor of Science en assurance avec un niveau d'excellence de l'Université Joseph Ayo Babalola, d'un diplôme d'études supérieures en droit maritime de l'Université d'État de Lagos, d'une maîtrise en administration des affaires et en gestion des risques des deux universités.

Je suis associée du Chartered Insurance Institute de Londres, associée du Nigerian Institute of Management et de la Nigerian Corporation of Registered Insurance Brokers. Membre du National Institute of Marketing du Nigeria, du Chartered Institute of Shipping et du Chartered Insurance Institute du Nigeria.



J'ai rejoint l'Association professionnelle des femmes assureurs - PILA, il y a environ 25 ans et occupé divers postes, dont ceux de secrétaire aux adhésions, membre du comité d'examen des statuts, vice-présidente et présidente en juin 2022.

L'un de mes objectifs en tant que présidente de PILA Nigeria était de faire progresser PILA Africa et d'atteindre d'autres pays africains pour avoir une association unifiée pour les femmes dans le sous-secteur des assurances. Nous sommes heureuses que ce vœu se soit réalisé pour les Femmes de l'Assurance en Algérie, sous les auspices de l'Organisation Africaine des Assurances (AIO) et l'inauguration et l'investiture des 1ers Cadres de l'AIWA à Alger, en Algérie, le 31 mai écoulé.

Symboliquement, cette initiative souligne en quelque sorte l'importance du rôle des femmes africaines dans l'éveil des consciences des populations africaines sur les questions d'assurance et ses impacts sur la sécurité alimentaire et le développement économique et social. À une époque où nous sommes plus enclins à dire qu'il n'y a pas de différence entre les hommes et les femmes, les femmes

Cette initiative souligne le rôle crucial des femmes africaines dans la sensibilisation des populations africaines à l'assurance et à ses impacts sur la sécurité alimentaire, le développement économique et le progrès social

font-elles la différence?

Symboliquement, cette initiative souligne le rôle crucial des femmes africaines dans la sensibilisation des populations africaines à l'assurance et à ses impacts sur la sécurité alimentaire, le développement économique et le progrès social. Alors que l'aspiration à l'égalité des sexes met l'accent sur l'égalité des capacités, les femmes font indéniablement une différence. Grâce à leur participation active et à leurs perspectives uniques, les femmes favorisent le changement positif, éliminent les obstacles et défendent la cause de l'assurance au profit de tous. La participation active des femmes contribue à façonner un avenir plus inclusif et équitable, où leurs voix sont entendues, où leurs contributions sont reconnues et où leurs aspirations sont réalisées.

La femme africaine doit-elle s'assurer contre les risques de la vie plus que les hommes ? Est-elle plus consciente et plus engagée dans la pérennité des acquis familiaux et patrimoniaux au point de vouloir les préserver ?

>>>



Mme Margaret Nkechi Moore en compagnie respectivement du SG et du président de l'OAA lors de son investiture à la tête de l'AIWA

➤➤➤

Les besoins en assurance des individus, y compris des femmes africaines, varient en fonction des circonstances personnelles et des profils de risque. Bien qu'il faille éviter les généralisations, il est juste de dire que les femmes, y compris les femmes africaines, peuvent avoir un sens accru de responsabilité et d'engagement envers la durabilité et la préservation des gains familiaux et patrimoniaux. Toutefois, les besoins et les décisions en matière d'assurance devraient être fondés sur des circonstances individuelles, et les besoins de chaque personne devraient être évalués au cas par cas, en tenant compte de facteurs comme le revenu, les personnes à charge, les biens et les objectifs personnels.

Votre association va-t-elle promouvoir et défendre les intérêts des femmes assureurs ou va-t-elle ouvrir de larges perspectives professionnelles et sociales pour concentrer ses efforts sur la pro-

motion, par le biais de la profession d'assureur, des intérêts de toutes les femmes ?

L'Africa Insurance Women Association (AIWA) se consacre à la promotion et à la défense des intérêts des femmes dans le secteur de l'assurance. Cependant, elle va au-delà en s'efforçant d'ouvrir de larges perspectives professionnelles et sociales. L'AIWA vise à concentrer ses efforts sur la promotion des intérêts de toutes les femmes à travers la profession d'assurance. L'association reconnaît le pouvoir de transformation de l'industrie de l'assurance et cherche à en tirer parti pour promouvoir l'égalité des sexes en milieu de travail, l'autonomisation économique et le progrès social pour toutes les femmes, peu importe leur rôle au sein de l'industrie.

Quelle place pour les femmes rurales dans vos projets, sachant que les femmes rurales en Afrique continuent d'être, dans de nombreux pays, un vecteur important pour le développement rural, la

prospérité agricole et la croissance économique?

Dans nos plans, l'Association africaine des femmes assureurs -AIWA, reconnaît le rôle important des femmes rurales dans le développement rural, la prospérité agricole et la croissance économique dans de nombreux pays africains. Nous sommes déterminés à relever les défis particuliers auxquels font face les femmes en milieu rural et à assurer leur inclusion et leur autonomisation dans le secteur de l'assurance. L'AIWA prévoit de mettre en œuvre des initiatives de sensibilisation adaptées, améliorer l'accès à l'assurance, fournir des connaissances et une éducation financière, soutenir le renforcement des capacités et l'entrepreneuriat, et promouvoir des politiques qui favorisent les intérêts des femmes rurales. Notre objectif est d'autonomiser les femmes rurales, en exploitant leur potentiel pour contribuer à des moyens de subsistance durables, à l'autonomisation économique et au développement rural global. ■

H. N. A.

Les facteurs-clés de progression...

Les intervenants du panel traitant de « l'évolution rapide du secteur des assurances en Afrique : l'importance croissante de la micro-assurance et des insurtechs pour les solutions de sécurité alimentaire », avaient la conviction profonde que l'Afrique a un immense potentiel de croissance, lequel représente, à son tour, des opportunités majeures pour les assureurs du Continent, pour peu que ces derniers travaillent davantage à même de promouvoir la culture de l'assurance chez les populations. Pour Nacer SAIS, PDG de la CAAT, les assurances sont nettement en recul en Afrique et ne contribuent que faiblement au PIB des économies du Continent, ce qui signifie que la marge de progrès reste importante. Les défis aussi, dont celui de développement et de diversification des économies, le défi de l'emploi et celui de faire face aux conséquences des changements climatiques à travers des couvertures assurantielles plus adaptées et plus efficaces. Justement, appelé à détailler l'expérience de l'Algérie dans la couverture des risques énergie, Nacer Sais a tenu, d'abord, à mettre en évidence le fait que Sonatrach est un groupe de dimension internationale qui gère des actifs de 80 milliards de dollars. Jusqu'au années 2000, les assurances de Sonatrach étaient sous-critées auprès de la CAAR, mais après l'ouverture du marché des assurances à la concurrence, le groupe a commencé à introduire les appels d'offres. « Après les événements du 11 sep-



tembre 2011, le marché de réassurance a connu des bouleversements et des pertes majeurs. Cela s'est traduit par une augmentation substantielle des primes et des franchises d'assurance.

Les appels d'offres sont devenus difficilement réalisables et les assurances craignaient de ne pas pouvoir répondre totalement aux exigences, en plus des difficultés de placement en réassurance », explique le PDG de la CAAT. En plus des événements du 11 septembre 2011, le marché de réassurance a subi un second choc externe, en l'occurrence la crise des subprimes de 2008. Le réassureur mondial AIG qui avait alors failli faire faillite accaparait 30% des parts de réassurance de Sonatrach. « Suite à ces chocs, nous avons pensé utile de convaincre Sonatrach de changer sa stratégie en matière

d'assurance et un consortium d'assureurs algériens fut créé. En outre, pour faire face à une prime colossale de 60 millions de dollars, Sonatrach a créé une captive de réassurance au Luxembourg. L'objectif était de réduire le coût des primes, lesquelles ont été ramenées à moins de 30 millions de dollars », a soutenu Nacer Sais, estimant que la captive de Sonatrach peut capter certains risques que le marché international ne prend pas. Sur la question du développement des Insurtechs et des micro-assurances, le PDG de la CAAT a jugé que la digitalisation joue un rôle central dans ce domaine. La réglementation peut également, selon lui, jouer le même rôle dans l'émergence des produits d'Insurtechs et de micro-assurance. « L'accélération de la concurrence au niveau de tous les marchés a imposé aux assureurs de travailler davantage sur

la qualité des prestations à travers la digitalisation. Les Insurtechs sont une exigence et un facteur de développement de la micro-assurance », a estimé Nacer Sais. Même son de cloche chez Eric Kiboi, Consultant Sénior IT à SoftClans Technologies Limited, qui a défendu l'idée de l'importance des données pour l'émergence de produits d'assurance plus efficaces. Les partenariats ont également leur importance dans l'accès à l'assurance, d'après lui. Quant à l'avenir de l'assurance à l'ère de la technologie, « c'est une question à laquelle nous devons accorder la plus grande attention, tant il est vrai que les solutions technologiques, qui connaissent une importante progression, peuvent être un point de démarcation pour les assureurs africains », estime Eric Kiboi. ■

Dj. O.



HADJ MOHAMED SEBA, PDG DE LA CAAR

« Un nouveau cadre législatif pour encadrer les mutations »

Tout en s'attardant sur les défis panafricains en matière d'assurance agricole qui ont été au cœur des débats de la 49e Conférence de l'OAA à la fin du mois de mai 2023, et qui ont donné lieu à des recommandations et résolutions devant encadrer la prise en charge de cet aspect vital pour la sécurité alimentaire en Afrique, le PDG de la CAAR, qui en appelle aux capacités d'adaptation et d'innovation des assureurs africains pour relever le défi de l'assurance agricole dans le contexte des changements climatiques et leurs effets, ne manque pas de mettre en avant la résilience et les capacités d'adaptation de la CAAR aux mutations ayant marqué ses environnements, en tant que doyenne des assurances algériennes, qui aspire à être un acteur majeur sur le continent africain. Misant sur son capital humain et son savoir-faire professionnel, la CAAR entend avancer sur les sentiers de l'innovation en intégrant les enjeux de développement et de souveraineté économiques de l'Algérie et en contribuant au renforcement de sa place prépondérante sur le continent africain.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

Vous avez pris part à la 49e conférence de l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), qui s'est tenue à Alger du 27 au 31 mai dernier. Le thème choisi pour cette conférence pose énormément de défis aux pays du Continent ainsi qu'aux assureurs. Selon vous, comment les compagnies d'assurance peuvent-elle contribuer aux défis de la sécurité alimentaire dans les pays d'Afrique ?

L'Assemblée Générale de l'Organisation des Assurances Africaines est un rendez-vous important, favorisant la concertation entre assureurs africains, unis par les défis et le sort.

Choisir l'Algérie comme lieu de rencontre, porte toute une symbolique sur le rôle majeur de notre pays dans la région, tant sur le plan économique que dans l'essor du secteur assurantiel. En effet, regorgeant de potentialités

certaines, le secteur des Assurances en Algérie est riche en compétences et en savoir-faire, lui permettant d'évoluer positivement dans les années à venir, et lui conférant surtout une position de référence en matière d'adaptation aux mutations et évolutions des environnements. Le thème principal de cette conférence était «la contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique». Il faut d'abord comprendre que le climat géopolitique actuel place la sécurité alimentaire sur un axe vital pour l'Afrique.

Il s'agissait donc de débattre des voies de contribution du secteur à la politique des Etats Africains pour assurer la sécurité alimentaire, et de facto agricole, en tenant en compte des changements climatiques que le continent subit de plein fouet.

Les assureurs, ayant pris conscience de ces enjeux, s'unissent dans leurs conclusions, et il est ainsi urgent de

proposer des produits mieux adaptés et élaborés en fonction des réalités du marché et des capacités concrètes des acteurs du secteur.

En tant qu'assureurs, et face au défi de la sécurité alimentaire en Afrique, nous devons donc faire preuve de hautes facultés d'adaptation et d'innovation, afin de mettre au point des produits répondants aux nouvelles données du marché et de notre environnement.

Il s'agit, aussi, pour l'industrie de l'assurance, d'entreprendre des actions s'inscrivant dans le cadre de l'harmonisation de l'environnement juridique des acteurs du secteur, et de promouvoir davantage l'utilisation des moyens technologiques et de communications pour soutenir l'innovation et la croissance recherchée.

Les risques émergents et les changements climatiques exigent des efforts de couverture considérables



aux assureurs. Quels sont les outils et les moyens que les compagnies peuvent mettre à profit pour faire face à ces phénomènes ?

Effectivement, les changements climatiques engendrent de nouveaux risques émergents, dont les assureurs n'ont pas optimisé la maîtrise car n'ayant pas cerné tous les aspects imprévisibles. Il est ainsi urgent et vital, tant pour les assureurs que pour leurs partenaires et clients, d'œuvrer activement au renforcement de la coopération entre les Etats et assureurs africains, pour favoriser l'échange d'informations et des expertises.

Il faut encourager toutes les initiatives pour développer le secteur, et arriver à proposer des services assurantiels adaptés aux besoins du continent, notamment dans le domaine agricole.

A cet effet, les travaux de la 49e conférence et de l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), ont été clôturés par une série de recommandations axées principalement sur l'impératif renforcement de la coopération et de l'échange des expertises entre les entreprises

La Compagnie s'appuie ainsi sur une politique de modernisation et d'innovation, et se prépare au lancement d'une série de produits liés à l'assurance agricole, en septembre prochain

africaines en matière de numérisation et de développement de la micro-assurance agricole.

A l'échelle national, les acteurs du secteur auront à poursuivre le déploiement de leurs moyens, et à concentrer leurs efforts pour faire face à ce nouveau phénomène. Ce qui peut paraître une situation critique est en réalité une opportunité nouvelle pour l'essor du secteur dans notre pays, lui permettant d'accompagner avec plus d'efficacité les actions entreprises par l'Etat algérien, pour une économie souveraine et pérenne.

Nous avons le devoir de contribuer au statut prépondérant qu'occupe l'Algérie dans le continent Africain.

Au niveau de la CAAR, comment appréhendez-vous ces défis auxquels font face les assureurs du Continent, voire du monde entier ?

La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance « CAAR », doyenne des sociétés d'assurance dans le pays, capitalise une expérience et un savoir-faire singulier. Elle a, et depuis sa création, démontré ses hautes capacités de résilience et d'adaptation aux mutations ayant marqué ses environnements. C'est donc avec sérénité et clairvoyance que nous abordons les défis auxquels nous faisons face aujourd'hui, comme partie intégrante du continent africain.

La CAAR, mise aujourd'hui sur son capital humain et aptitudes professionnelles pour poursuivre son glorieux parcours. Nous avons en effet mis au point des stratégies de développement basées sur les règles de bonne gouvernance. Nous comptons nous investir davantage dans l'optimisation de nos ressources, pour garantir la réussite de nos objectifs.

La Compagnie s'appuie ainsi sur une politique de modernisation et d'innovation, et se prépare au lancement d'une série de produits liés à l'assurance agricole, en septembre prochain, dans le but de diversifier ses produits et de se rapprocher de ses clients.

Il s'agit principalement des risques normaux auxquels sont confrontés les agriculteurs, tels que les incendies, en plus de la grêle, des tempêtes et des inondations. La CAAR travaille sur une couverture partielle du risque de sécheresse, un risque coûteux nécessitant la coopération avec d'autres compagnies d'assurance actives dans l'assurance agricole afin d'établir un système d'assurance agricole complet qui couvre le risque de sécheresse.





>>>

Nous ne ménagerons aucun effort pour aller de l'avant, afin de consolider l'image que la CAAR a édifiée tout au long de ses soixante ans d'existence.

Quel bilan faites-vous de l'exercice 2022 et quels sont les produits phares avec lesquels a bataillé la CAAR pour réaliser de meilleurs résultats financiers ?

L'exercice 2022 marque en réalité une renaissance pour le secteur, qui a été fortement impacté par la double crise économique et sanitaire. Si l'on rajoute à cela la situation sécuritaire dans le monde, et pour la première fois depuis de nombreuses années, l'inflation qui apparaît comme un véritable danger menaçant actuellement de nombreux pays, nous comprenons aisément le contexte général dans lequel évolue, le secteur des assurances en particulier et, de façon générale le secteur économique. La CAAR, qui a réalisé un chiffre d'affaires de près de 17 milliards de dinars à la fin de l'exercice 2022, a pu maintenir la stabilité de ses agrégats financiers. Ce résultat ne fait que nous motiver, et nous allons exploiter tout notre savoir-faire pour concrétiser les objectifs ambitieux que nous nous fixons.

En mettant sur le marché un large panel de produits novateurs, nous visons la satisfaction des besoins de nos clients, et anticipons même sur ses attentes. Les produits dommages aux personnes et aux biens, sont deux segments à fort potentiel. La commercialisation des garanties et services dans ce contexte, se verra plus intensifiée.

La branche automobile, quant à elle, verra ses prestations améliorées grâce à la plateforme numérique mise en place pour le traitement des dossiers sinistres. La CAAR ne se contente pas de proposer de nouveaux produits adaptés, mais œuvre surtout sur le perfectionnement de la qualité de ses prestations. C'est à ce prix que nous avons gagné la confiance de nos clients.

Comment la CAAR appréhende-t-elle aujourd'hui la compétition nationale dans le secteur des assurances et quelle stratégie pour être au moins au diapason et au mieux dans le leadership ?

La CAAR jouit d'une image de marque et d'un positionnement incontestable sur le marché. En dépit de la rude concurrence qui caractérise aujourd'hui le secteur, et qui connaît une profusion d'offres et d'acteurs di-



vers, la CAAR et grâce à sa réputation avérée, a su préserver une place respectable sur le podium des assureurs algériens. Place que nous avons édifiée depuis 1963, et que nous continuons à défendre dans chaque action que nous entreprenons. Il faut savoir que les stratégies de la Compagnie, qui placent le client au cœur de nos préoccupations, repose sur une forte culture d'entreprise et un esprit d'appartenance distinctifs. Nos équipes jouissent d'aptitudes professionnelles que nous entretenons grâce à des plans de formation et des stratégies de motivation étudiés, conformes à la vision globale de la CAAR, et aux objectifs fixés.

Notre ressource humaine est notre principal atout, car elle est source d'inspiration et outil de rendement. Nous comptons poursuivre nos efforts pour améliorer davantage nos réalisations, et assurer ainsi la pérennité de la CAAR.

En tant que compagnie d'assurances Algérienne qui avance sur la base de grands acquis professionnels et financiers, quel regard portez-vous sur des possibilités de déploiement et/ou de partenariat sur le continent africain ?

Notre pays s'est engagé dans une politique de développement globale, et il est question dès aujourd'hui de se projeter vers une ère d'expansion de nos activités.

La voie du partenariat ouvrira certainement de grandes portes pour des investissements sur le continent africain,

notamment dans le secteur financier. Les assurances auront à accompagner les efforts consentis par l'Etat algérien dans ce contexte. Il est en effet inconcevable de rester en retrait devant des opportunités réelles. Les pouvoirs publics offrent toutes les facilités, encouragent vivement le développement réel et durable du secteur. Toutefois, il y a lieu de réfléchir et dès aujourd'hui, à un nouveau cadre législatif, encadrant et régulant les mutations majeures qui interviendront sur le marché dans un futur très proche.

La CAAR a fêté ce mois de juin 2023 son anniversaire, un rendez-vous symbolique qui invite à apprécier le chemin parcouru, mais qui invite surtout à regarder vers l'avenir. Justement, comment la CAAR conçoit-elle son avenir à la lumière des bouleversements techniques, technologiques et financiers que connaît le monde des assurances ?

Une compagnie telle que la CAAR, avec un historique aussi riche, n'a d'autre choix que de continuer à s'adapter pour poursuivre son essor. Notre ambition ne se limite pas à la progression de notre chiffre d'affaires. Nous avons la ferme intention de préserver notre image d'entreprise citoyenne, en participant avec ferveur au développement économique et social de notre pays. Nous tenons à marquer d'un sceau indélébile l'évolution du secteur dans le pays, et pour quoi pas, sur le continent africain... ■

B. T.



الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين
COMPAGNIE ALGERIENNE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

60^{ème}



8 JUIN
1963 - 2023



La CAAR, 60 ans à votre service

www.caar.dz



MAGOT BLACK, DIRECTRICE
NON EXÉCUTIVE DE W-SAFE

« Les petits agriculteurs ont besoin d'assurance accessible »

En tant que Directrice non exécutive membre du bureau conseil de la compagnie d'assurance W-Safe, Mme Magot Black est une Brésilienne d'adoption d'origine écossaise, qui travaille pour le compte d'une compagnie africaine établie aux Caraïbes, avec des bureaux au Kenya, au Ghana et au Cameroun. Elle porte un regard universel sur l'assurance et s'inspire conséquemment des expériences de grands pays agricoles pour trouver des modèles qui conviennent à l'Afrique qui a besoin de développer davantage son agriculture pour assurer sa sécurité alimentaire. Une sécurité, en partie tributaire, de la manière dont les acteurs du développement, assureurs et gouvernements confondus, vont arriver à promouvoir le principe de l'assurance agricole auprès des agriculteurs. Le système des subventions peut impulser une dynamique dans ce sens, nous confie cette professionnelle des assurances, mais pas que...

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

C'est la première fois que vous avez l'occasion de visiter l'Algérie. Comment trouvez-vous notre pays ?

Comme vous dites, c'est en effet ma première fois en Algérie et il se trouve que j'aime beaucoup découvrir de nouveaux pays, leur culture et leur histoire. D'ailleurs, dès mon arrivée le vendredi, je n'ai pas pu m'empêcher de sortir en visite touristique dans Alger où j'ai eu le plaisir de découvrir le monument des Martyrs érigé à la mémoire de vos combattants de la liberté, notre Dame d'Afrique qui regarde la baie d'Alger, la Grande Mosquée avec son immense minaret, la mythique Casbah d'Alger et tant d'autres choses dans la ville qui m'ont ravie. J'avais, à ce propos, un excellent guide qui n'a pas manqué de me donner les clés de la ville. Quant à mon expérience culinaire, j'ai eu droit à deux plats, un tajine d'agneau et un



couscous algérois, que j'ai beaucoup apprécié et je comprends pourquoi vous l'appréciez chez vous.

Vous êtes venue à Alger pour

participer aux travaux de la 49e Conférence de l'OAA. Quel bilan pouvez-vous faire de l'événement ?

Le 1er constat que l'on peut faire, c'est que c'est immense, très bien or-



ganisé, et il y avait 1.800 participants venus surtout d'Afrique, mais également d'Europe, d'Asie et même du Brésil. Ce n'est donc pas qu'une conférence panafricaine, on peut dire que c'est véritablement une conférence internationale, et je pense, à ce titre, que le support dont l'OAA a bénéficié de la part des assureurs a été extraordinaire. J'ai, pour ma part, coanimé une thématique qui portait sur l'assurance agricole à travers ses enjeux de sécurité alimentaire, puisqu'il est question d'assurer l'alimentation des populations des pays africains, autrement dit d'assurer la sécurité alimentaire de l'Afrique sur le long terme. Je pense que ce n'est pas une responsabilité des seuls assureurs, car elle incombe aussi et surtout aux gouvernements africains qui doivent davantage œuvrer au développement du domaine agricole dans leurs pays.

Justement, vous venez du Brésil, et dans votre intervention vous avez évoqué quelques similitudes entre le Brésil et l'Afrique...

Le Brésil est un très grand pays, mais l'Afrique est un continent avec des dizaines de pays où le système agricole est différent par pays et où il a toujours été considéré, et pendant très longtemps, comme un secteur en développement. Ce développement a été très lent et il semble toujours en cours dans un contexte de risque de grandes crises alimentaires. Ce n'est que ces dix dernières années que l'on a vu que les choses ont commencé à bouger dans le bon sens, principalement avec l'avènement des subventions étatiques destinées à l'agriculture. Je pense que ces nouvelles mesures ont beaucoup aidé à imposer la nécessité de recourir à l'assurance agricole et pas uniquement pour les grands agriculteurs, mais aussi pour les moyens et les petits agriculteurs qui représentent la majorité, particulièrement en Afrique. Pour ce qui est du Brésil, et c'est là où réside la similitude, bien que nous ayons beaucoup de grands producteurs, les petits représentent, malgré tout, une partie très importante. Il faut préciser que ces subventions ont donné de

bons résultats dans le monde entier, y compris dans les plus grands pays, dont les premiers, à savoir les États-Unis d'Amérique en tête, suivis de l'Europe puis de la Chine. Ces entités ont des programmes de subventions très conséquents et la croissance de l'assurance agricole, grâce à cela, a été très significative, et on a besoin, au Brésil, en Amérique Latine et ici en Afrique de faire la même chose.

A votre avis, quels sont les mécanismes et les facteurs qui puissent motiver les agriculteurs pour les amener à adopter le principe de l'assurance ?

Il y a beaucoup de choses que les assureurs, dans ce cadre fédératif, pourraient faire en faveur d'une promotion de l'assurance dans le domaine agricole. Tout d'abord, l'investissement, ensuite la recherche et le développement dans les produits d'assurance, les prix de l'assurance en concevant des produits accessibles aux petits agriculteurs, et puis enfin la collecte des informations. Cette dernière démarche est très importante et en même temps assez problématique, car s'il y a de l'information, il n'existe pas encore un système commun pour mettre ensemble toute cette information. Il y a par ailleurs des pays qui ne disposent pas de data et d'autres qui le font d'une certaine manière qui fait qu'il y a beaucoup de gaps dans cette information. Je pense que nous devons remédier à cela, car dans le domaine des assurances, la data est essentielle pour pouvoir développer de nouveaux produits et pour continuer à faire des produits d'assurance qui soient accessibles à tous les petits agriculteurs. Il faut se rendre compte à quel point le taux de pénétration de l'assurance est faible en Afrique. Il est de moins de 1% de la prime globale, quand par ailleurs on sait que 50% de ce pourcentage dérisoire va à un seul pays africain à savoir l'Afrique du Sud. Je vous cite un exemple de subvention qui pourrait et devrait encourager un engagement des agriculteurs pour l'assurance. Si un agriculteur se voit proposer jusqu'à 50% de la prime d'assurance payée par le gouvernement de son pays, cela l'encouragera à souscrire à une police d'assurance et à continuer à produire ce dont les populations ont besoin pour manger, car l'agriculture est trop importante pour la sécurité alimentaire pour l'abandonner aux aléas du climat et autres impondérables. ■

H. N. A.



ABDELLAH BENSEIDI, PDG DE LA CCR

« Consolider notre présence sur le marché africain »

Leader de son marché en tant que réassureur national, la Compagnie centrale de réassurance (CCR) affiche une stabilité financière à toute épreuve en dépit d'une forte concurrence de la part des réassureurs internationaux, la raison en est une capacité d'adaptation aux évolutions et aux mutations que connaît le secteur, rendue possible par un investissement tous azimuts dans la formation interne et externe des cadres qui jouissent de compétences avérées qui leur permettent de s'affronter avec n'importe quelle situation nouvelle sur le marché des assurances. Le PDG de la CCR, Abdellah Benseidi, estime que les assurances sont en mesure de mettre à la disposition des acteurs économiques et financiers des sources de financements viables, cela pour peu que le marché financier local puisse absorber ces capitaux. Autre marché, celui de l'Afrique où la CCR jouit d'une très bonne réputation, affirme ce responsable qui envisage de futurs partenariats africains de la CCR.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

La CCR maintient ses grands équilibres financiers, avec une stabilité commerciale qui affiche des chiffres réguliers d'année en année, des chiffres, certes positifs, mais qui peuvent soit signifier un bon positionnement de la compagnie sur son marché soit la stagnation d'un marché qui a besoin de chercher sa croissance ailleurs que sur le marché algérien. Que pensez-vous de ces deux hypothèses ?

Il est important de souligner que la Compagnie Centrale de Réassurance (CCR) est leader sur le marché local de la réassurance. Ce positionnement sur son marché se traduit par des résultats financiers stables et réguliers, en précisant que la compagnie évolue dans un environnement à forte concurrence des réassureurs internationaux.

En effet, la CCR ne ménage aucun effort pour offrir un service adapté aux besoins de sa clientèle, son positionnement indique qu'elle a réussi à fidéliser

cette dernière et a pu s'adapter aux évolutions du secteur, ce qui renseigne sur la solidité et la viabilité de l'entreprise, en ajoutant à cela les opportunités d'affaires en acceptations internationales qui permettent à la CCR de diversifier ses activités.

Le métier d'assureur se complexifie de plus en plus et requiert, outre un savoir-faire professionnel, des compétences marketing et technologiques de plus en plus sophistiquées... Comment la CCR répond-elle à ces exigences en matière de gestion de ses ressources humaines ?

Nous investissons dans la formation et le développement de nos ressources humaines. Nous nous assurons qu'ils acquièrent les compétences nécessaires pour répondre aux nouvelles exigences du marché. Cela inclut des programmes de formation internes et externes, ainsi que des opportuni-

tés d'apprentissage continues pour maintenir leurs expertises à jour. Nous encourageons également la participation à des conférences, des ateliers et des formations spécialisées pour favoriser l'acquisition de nouvelles compétences.

Quel environnement financier et de capitaux requiert un plein développement de l'assurance en Algérie, pour atteindre les performances qui fondent son potentiel ?

L'industrie de l'assurance gère et gère des ressources financières considérables et doit être considérée comme un investisseur potentiel au même titre que les banques et établissements financiers. Cela fait des compagnies d'assurances un agent économiquement attractif pour les acteurs financiers à la recherche de financements pour leurs investissements. Les compagnies d'assurances doivent investir en actifs financiers pour se conformer



tant à la réglementation locale qu'aux règles prudentielles de solvabilité.

De ce fait, il est nécessaire d'avoir un marché financier adéquat en mesure d'absorber les ressources financières générées par le marché des assurances, et être en mesure de garantir des taux de rentabilité concurrentiels à même de préserver les équilibres financiers des compagnies d'assurances.

L'intérêt est de mettre à disposition des acteurs économiques et financiers des sources de financements viables, et à long terme impulser un souffle de croissance au niveau macroéconomique.

La Compagnie Centrale de Réassurance, est, par excellence, un acteur de la réassurance ; ce qui fait que la CCR est tournée vers l'international en matière d'externalisation des risques, notamment vers les grands assureurs mondiaux... Quelle chance pour une réassurance tournée vers l'Afrique ?

En tant que réassureur, la CCR vise à répartir géographiquement les risques qu'elle accepte afin de garantir le partage du risque entre plusieurs partenaires.

En 2022, l'Afrique est classée deuxième dans le portefeuille de la CCR en termes de nombre de clients (37 clients sur un total de 159 clients, soit 23%), première en termes de nombres de marchés (pays) avec une présence dans 22 marchés sur un total de 54, re-

Il est nécessaire d'avoir un marché financier adéquat en mesure d'absorber les ressources financières générées par le marché des assurances, et être en mesure de garantir des taux de rentabilité concurrentiels

présentant un volume de souscriptions appréciable, un volume qui ne cesse de croître au fil des années. Nous espérons consolider et augmenter notre présence sur le marché africain, grâce à la bonne réputation dont jouit la CCR et à la qualité de ses services offerts.

Le réchauffement climatique et ses différentes retombées socio-économiques induisent une menace d'insécurité alimentaire que l'Algérie a actualisée en tant que thématique de la 49e AG de de l'OAA. Comment la CCR appréhende-t-elle cette réalité africaine ?

Le réchauffement climatique et ses répercussions sont, désormais, des risques avérés. Qu'ils soient directs et physiques découlant des catastrophes naturelles de plus en plus intenses et destructrices, ou indirects émergents des mutations imposées par ces phénomènes, pour les compagnies d'assurances, cela représente des opportunités nouvelles, mais aussi de nouveaux challenges que ces compagnies d'assurances doivent appréhender, comprendre, mesurer et maîtriser. Dans les deux cas, la couverture de ces risques est primordiale pour préserver les équilibres socio-économiques aux échelons local et international.

La CCR, étant un acteur clé dans les marchés assurantiel national et régional, continuera à jouer son rôle, d'assistance et de support technique, et va contribuer à dessiner le paysage du marché des assurances, tant à l'échelle locale que régionale. Il est nécessaire d'observer ce qui se fait déjà à l'international, car, compte tenu du caractère global de ces risques, la maîtrise de ces derniers ne pourrait se faire individuellement, et ce afin de préserver la stabilité macroéconomique et comprendre le comportement futur du marché.

Des projets de partenariat entre réassureurs africains en perspective ?

Il y a des possibilités de projets de partenariat entre les réassureurs africains qui ont le potentiel de renforcer la réassurance sur le continent. Ces partenariats peuvent revêtir diverses formes, offrant ainsi des avantages tels que le renforcement des capacités locales, la mutualisation des risques, l'expansion régionale et le partage des meilleures pratiques. En combinant ces aspects, la réassurance en Afrique peut connaître une importante expansion grâce à la collaboration entre les réassureurs du continent. ■

B. T.

RÔLE DE LA RÉGLEMENTATION ET DE LA SUPERVISION
DANS LES ASSURANCES**De l'accès aux données pour une plus large couverture assurantielle**

Le rôle des assurances et leur contribution aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique était au centre des débats, à l'occasion de la tenue, fin mai, à Alger, de la 49^{ème} conférence de l'Organisation africaine des assurances (OAA). Les participants aux deux panels de la seconde journée ont plaidé pour la levée de tous les freins au partage des données, à l'exploitation de l'énorme gisement du marché africain des assurances et à la multiplication des produits de micro-assurance et de l'Insurtech pour permettre des couvertures assurantielles plus larges au profit de tous les acteurs du monde agricole.

Lors d'un panel dédié au « Rôle de la Réglementation et de la Supervision dans le Soutien et la Facilitation d'un Accès plus Large aux Produits d'Assurance Agricole Indiciels en Afrique », Dr Grace Muradzikwa, Directeur National des Assurances au Zimbabwe, a détaillé une batterie de mesures censées, selon elle, permettre l'accès aux données et aux assurances. Les régulateurs ont un rôle important à jouer, à travers la collecte des données, la contribution des agences gouvernementales à la production de ces données et aider à l'émergence de produits d'assurance accessibles. Telles sont, en substance, les suggestions de Dr Grace Muradzikwa pour une contribution plus efficace du régulateurs et des agences gouverne-



mentales pour permettre un accès plus large aux produits d'assurances. En détaillant l'expérience zimbabwéenne, Dr Grace Muradzikwa, a tenu, d'abord, à préciser que l'agriculture contribue pour 11% au PIB du pays et à hauteur de 30% à la main d'œuvre active. Malgré la multiplication des aléas climatiques, les assureurs zimbabwéens se limitent à couvrir les grandes exploitations agricoles, les données ne sont pas suffisantes, alors que les consommateurs ont un faible accès à l'assurance, faute de sensibilisation. Ce pourquoi, « nous travaillons sur la vulgarisation des couvertures assurantielles, l'amélioration des niveaux de sensibilisation et le développement des produits d'assurance innovants », a indiqué Dr Grace Muradzikwa qui juge nécessaire la collaboration entre l'ensemble des parties prenantes dans les chaînes de valeur. Lui

emboitant le pas, Margo Black, Présidente - W-SAFE Reinsurance, a estimé que des similitudes existent bel et bien entre l'Afrique et le Brésil, aussi bien du point de vue potentiel du marché des assurances agricoles qu'en termes de marges de progression et de croissance. Les prévisions de croissance du secteur agricole au Brésil s'établissent à 48% d'ici 2027, alors que le continent africain connaît à son tour l'une des plus belles croissances au monde. Au Brésil comme en Afrique, poursuit Margo Black, la plupart des produits d'assurance ne sont pas destinés aux petits agriculteurs, mais aux grands exploitants, ce qui signifie, selon elle, que les marges de progression et d'innovation restent importantes pour que les assureurs puissent offrir des couvertures au plus grand nombre d'agriculteurs. « Il est essentiel de promouvoir d'accessibilité des assurances à la

production alimentaire », conclut-elle, laissant le soin à M. Chukwuemeka Akwiwu Directeur Exécutif de Continental Re, de plaider davantage pour des couvertures assurantielles plus larges permettant aux agriculteurs de se protéger contre les aléas climatiques et à ce secteur de constituer une ligne de démarcation pour les économies africaines.

« L'Afrique est le panier du monde. Les marchés se créent, les opportunités aussi ; elles sont interminables. Nous devons tous être impliqués pour permettre à ces marchés de s'épanouir », a-t-il estimé, appelant à travailler sur des réglementations permettant de développer des produits d'assurance plus efficaces et plus larges, de créer une collaboration entre les différents intervenants pour de meilleurs collecte et partage des données. ■

Dj. O.



الشركة المركزية لإعادة التأمين
COMPAGNIE CENTRALE DE RÉASSURANCE



ANEP N° 2316101822

**SERVING YOUR CHALLENGES,
SUPPORTING YOUR ACTIVITY**





AMAR MESLOUH, DG DE ALGÉRIENNE VIE

« Que la nouvelle loi à venir soit l'amorce d'un nouveau départ »

Tous les assureurs, sans exception aucune, y compris les centaines d'étrangers venus de 70 pays, sont unanimes à reconnaître le succès retentissant de la 49e conférence de l'OAA organisée à Alger. Le succès de l'événement, mais aussi son importance pour ce qu'il représente, pour l'ensemble des professionnels des assurances, tous métiers confondus, une opportunité inégalée de s'informer, de tisser de nouveaux liens, de conclure des partenariats et de se concerter autour des questions communes, dont la lancinante thématique de la sécurité alimentaire dans sa relation à l'assurance agricole. C'est ce que pense le DG de Algérienne Vie (AGLIC) mais aussi vice-président de l'UAR pour les assurances de personnes (AP), Amar Meslouh, qui, en abordant sous l'optique du succès les activités de la compagnie qu'il dirige et le secteur des assurances en Algérie, se montre optimiste sans manquer d'être critique. Pour lui, la créativité, l'ingéniosité sont là pour trouver toutes les solutions et percer sur un marché qui a du potentiel, mais certaines réalités doivent disparaître pour favoriser l'émergence des bonnes pratiques. Les attentes sont nombreuses par rapport à la future nouvelle loi des assurances.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Quels sont les principaux enseignements que vous tirez de la 49e conférence et l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA) qui s'est tenue à Alger du 27 au 31 mai écoulé ?

L'OAA est un événement régional majeur qui a lieu annuellement et qui se tient à chaque fois dans un pays différent. La dernière fois que l'Algérie a eu l'opportunité d'abriter cet événement remonte à 2008, soit il y a de cela 15 ans.

Cette édition a été particulièrement réussie au vu du nombre de participants qui a dépassé les 1700, dont 1.100 étrangers venus de 70 pays différents. Elle a vu la participation de beaucoup d'acteurs continentaux et régionaux, dont des majors mondiaux du domaine de l'assu-

rance, de la réassurance et de toutes les professions qui gravitent autour, notamment celles liées au courtage, à l'assistance, au conseil et aux prestations informatiques.

Bien que la thématique globale ne soit pas liée d'une manière directe aux assurances de personnes, les conférenciers et les différents intervenants ont traité de sujets d'actualité au contenu aussi riche qu'intéressant. En marge des conférences, les équipes d'AGLIC ont eu beaucoup de rencontres avec les partenaires en affaires et ont été approchées par d'autres acteurs pour d'éventuelles prochaines collaborations.

Il très important de prendre part à de tels événements majeurs afin de développer le contact et de maintenir les équipes aguerries et à jour en matière de pratiques du métier. On déve-

loppe ainsi de nouveaux produits, de nouvelles techniques et on noue des contacts avec d'autres sphères qui peuvent être une source d'inspiration et de bonnes pratiques.

En tant qu'assureur de personnes, comment appréhendez-vous les risques émergents et autres liés aux changements climatiques ?

Nous vivons dans un monde en perpétuel changement. Les mutations se font nombreuses, deviennent de plus en plus rapides et requièrent des temps de réaction extrêmement courts dans certains cas.

Les changements climatiques, la digitalisation, la fintech, la dérèglementation, l'émergence de l'intelligence artificielle, la multiplication des canaux de vente bousculent notre environnement et apportent



leurs lots de risques appelés « émergents » auxquels nous devons faire face en tant qu'entreprises et en tant qu'assureurs.

Les assureurs redoublent d'ingéniosité pour pouvoir y faire face, et cela grâce aux mécanismes de gestion de risques internes à chacune des entreprises où le risque manager, le responsable de la conformité et le responsable de sécurité des systèmes d'information (RSSI) occupent désormais une place prépondérante dans l'organisation et deviennent un aspect crucial de la bonne gouvernance.

Sur le plan externe, être à l'écoute des risques permet d'anticiper les demandes des clients et de proposer des montages assurantiels susceptibles de capter une nouvelle clientèle en quête continue de minimisation de son exposition aux aléas.

Comment l'exercice 2023 se présente-t-il pour votre compagnie et quelle comparaison pouvez-vous faire par rapport au précédent exercice ?

L'année 2022 a été exceptionnelle pour AGLIC où une évolution en termes de chiffre d'affaires de 43% a été enregistrée. Nous frôlons la barre des 3 milliards de dinars, une perfor-

Devant l'accroissement des risques climatiques, le secteur des assurances aura un rôle à jouer dans le cadre du relèvement des défis inhérents à la sécurité alimentaire, dans la mesure où il devra faire preuve d'innovation et d'adaptation pour face aux nombreuses menaces en Afrique.

mance exceptionnelle des équipes qui ont démontré, une fois encore, de quoi leur entreprise est capable. Je voudrai profiter de cette tribune pour

leur adresser mes plus chaleureuses félicitations et les exhorter à continuer sur cette voie.

L'année 2023 s'annonce tout aussi radieuse et prometteuse. Nous aspirons à réaliser un nouveau record tout en améliorant notre qualité de service grâce aux outils digitaux développés par nos équipes. L'application mobile « l'Algérienne Vie », disponible sur app-store et google-play, est une parfaite illustration de cela. Elle permet non seulement de faire des devis, localiser le réseau, mais surtout déclarer ses sinistres, voir l'évolution de son traitement et d'être informé de son règlement. Il s'agit d'une avancée majeure et d'un service d'une valeur ajoutée certaine pour notre clientèle.

Comment voyez-vous l'évolution du marché des assurances de personnes en Algérie et quelle est la place qui revient à votre compagnie dans cet écosystème ?

Le marché des assurances de personnes en Algérie recèle un potentiel très important et connaîtra certainement, dans les années à venir, une forte croissance, surtout si le cadre légal et réglementaire est adapté à la réalité économique du pays.

>>>



>>>

Le marché des assurances de personnes représentait en 2022 10% du marché des assurances en Algérie avec un chiffre d'affaires de plus de 12 milliards de dinars, alors que cette part n'était que de 5% en 2011. Il s'agit d'une évolution remarquable, car la part de marché a doublé en l'espace de 10 ans. Le développement du marché de l'assurance de personnes passe inévitablement par la mise en place de produits d'épargne (capitalisation), capables de démultiplier les chiffres réalisés jusqu'à présent et de porter sa contribution à 20, voire 30% du marché global.

AGLIC est sans conteste une des locomotives de ce marché. Elle contribue activement à son développement et à sa croissance grâce à toutes les nouveautés qu'elle propose et à sa qualité de service. Son taux de croissance est le plus élevé et cela lui permet de gagner, d'année en année, des parts de marché supplémentaires. Celles-ci sont passées de 11% en 2018 à presque 20% en 2022.

Quels sont les facteurs clés qui ont fait que votre compagnie devienne un important acteur du marché des assurances de personnes en Algérie ?

AGLIC est née d'un partenariat Algéro-Koweïtien en 2015. Elle jouit d'un actionnariat d'exception : CASH Assurances, leader incontesté des risques de pointe connu pour son professionnalisme et sa modernité, la Banque Nationale d'Algérie (BNA), première banque algérienne à voir le jour après l'indépendance et Gulf Insurance Group, un leader de l'assurance dans la région du Moyen-Orient et l'Afrique du Nord présent dans pas moins de 13 pays. Nous puisons de cet actionnariat la renommée, l'expertise et la notoriété.

Le facteur clé de succès demeure l'élément humain. Nous disposons de jeunes cadres diplômés, dynamiques et toujours à la recherche de la performance. Cela se reflète inévitablement sur le niveau de réalisations globales et sur l'esprit de collaboration qui règne au sein de l'entreprise.

La part du marché de l'assurance de personnes demeure en deçà des attentes. A votre avis, à quoi est due une telle situation et que préconisez-vous comme solution pour permettre davantage de pénétration à ce segment d'assu-



rance ?

Tous les experts sont unanimes sur l'énorme potentiel de croissance du marché algérien de l'assurance en général et celui des assurances de personnes en particulier. Atteindre les niveaux de 20 ou 30% du marché global passe par un plan de réforme ambitieux et dépend de plusieurs facteurs, en l'occurrence le rétablissement de la confiance entre les consommateurs et les compagnies d'assurance par l'amélioration continue et tangible du niveau des services offerts et la création de produits et de méthodes de gestion modernes qui amélioreront et faciliteront le parcours du consommateur ; la prise en compte du critère de rentabilité dans la gestion des compagnies d'assurance pour s'assurer de leur solvabilité et de leur capacité à tenir les promesses faites au moment de la souscription ; la mise en place d'une autorité de régulation indépendante forte, dotée de capacités humaines et matérielles qui lui permettent de contrôler les acteurs du marché et d'assurer en permanence la solvabilité des entreprises et leur capacité à honorer les engagements pris vis-à-vis des assurés ; la révision des textes relatifs au taux de rendement minimum à garantir pour les assurances de capitalisation et la pose des jalons d'une nouvelle vision permettant l'intégration du système d'assurance sociale au système d'assurance ; le parachèvement de l'écosystème nécessaire au bon fonctionnement de l'assurance Takaful, en particulier les

aspects fiscaux et ceux liés aux placements ; le rétablissement des règles de concurrence loyale fondées sur la qualité des services et non sur le niveau des primes, comme c'est malheureusement le cas aujourd'hui ; la libération des compagnies d'assurance de personnes du boulet lié à la taxe sur la valeur ajoutée qui est devenue un fardeau qui s'alourdit d'année en année et qui bride les compagnies dans leur développement ; la mise en place des mécanismes fiscaux incitatifs clairs et efficaces, notamment en ce qui concerne les produits d'assurance-vie (épargne) tels que la retraite complémentaire ; et enfin, conférer davantage de dynamisation à la Bourse d'Alger pour démultiplier les opportunités de placements financiers des compagnies d'assurance.

A la lumière des avancées et des gains de parts de marché que vous avez réalisés, quelles sont vos ambitions et vos priorités pour les années à venir ?

Nous aspirons à poursuivre le développement de l'entreprise et l'amélioration des services fournis à nos clients, centre de tous nos intérêts.

Nous souhaitons aussi la promulgation rapide de la nouvelle loi sur les assurances et de ses textes d'application, en espérant que ceci constituera un réel nouveau départ pour l'industrie de l'assurance en Algérie. ■

B. K.

8^E ÉDITION DES PRIX D'EXCELLENCE
DANS LES ASSURANCES EN AFRIQUE

Africa Re honore les « lauréats-héros »



N'ayant pu faire le déplacement à Alger pour prendre part à la 49^e conférence de l'OAA, le Dr Corneille Karekezi, CEO d'America Re qui parraine les prix d'excellence dans les assurances en Afrique et qui a été l'hôte de la 8^e édition à Alger en marge de la 49^e Conférence de l'OAA a délégué, Kamel Marami, membres du Conseil d'administration de la société africaine de réassurance et néanmoins directeur des assurances au ministère des Finances pour lire, en son nom, son discours d'ouverture de la cérémonie dédiée à l'annonce des lauréats de ce concours annuel.

Après un message de salutations d'usage adressées à la famille des assureurs africains venus tous à ce gala, dont la fondation Africa Re était le sponsor et l'hôte pour célébrer les prix qui récompensent l'excellence dans le secteur,

le Dr Karekezi a rappelé le caractère hautement symbolique que revêt cette cérémonie qui se tient à Alger, du fait que l'Algérie est un des premiers pays à promouvoir et à défendre la dimension panafricaine et à signer l'accord portant création d'America Re en 1976. « Aussi pouvons-nous dire, explique-t-il, que nous sommes de retour chez nous sur la terre des pères fondateurs de la société africaine de réassurance. » Et le dirigeant d'America Re de rappeler son auditoire au souvenir de la 7^e édition des prix d'excellence d'America Re où malgré un processus contraignant de retour à la normale après le Covid-19, ils étaient « plus de 1.000 personnes à y assister ». Cela pour les remercier pour leur précieux soutien et leur constance.

Par ailleurs, et conscient de leur concours dans l'établissement et la consolidation de la renommée du prix, le patron d'America Re a

tenu à exprimer sa gratitude envers les assureurs qui ont proposé des listes de candidats, mais également à ceux qui ont bien voulu assumer la responsabilité d'être membres du jury de ce prix.

Dans un autre registre, l'allocation du Dr Karekezi a abordé la question de la crise que traverse le secteur de l'assurance et de la réassurance en Afrique, dont il a précisé, par ailleurs, la multiplicité des raisons qui en sont la cause, et qui vont « du coût croissant des sinistres, conséquence des fortes inflations, à l'augmentation de la fréquence et la gravité des catastrophes naturelles qui affectent notre rentabilité. »

A cette réalité problématique, précise le DR Karekezi dans son discours, s'ajoute « la rareté de la capacité de souscription au niveau mondial suite aux pertes d'investissement substantielles qui ont eu un impact négatif

sur le niveau des fonds propres. »

Ces difficultés, cette volatilité des marchés et ce contexte contraignant, a-t-il été remarqué, n'empêchent pas l'intervenant d'ouvrir des perspectives optimistes en comptant, dit-il, « sur la résilience de tous les acteurs de l'industrie » des assurances, en espérant voir se profiler des jours meilleurs à un horizon proche.

Quoi de plus optimiste que ces projections, sinon cette cérémonie des 8^{es} prix qui reconnaît le mérite d'opérateurs de l'industrie des assurances, dont certains ont même pu battre des records, en dépit de toutes les difficultés. Ce qui pousse le CEO d'America Re à formuler le vœu que ces « héros, les lauréats de cette édition soient les bâtisseurs des ponts de la résilience qui permettront de hisser l'industrie des assurances en Afrique à un niveau supérieur. » ■

Dj. O.



ISABELLE MÉLISSA KAMEDDEM, RESPONSABLE
TECHNICO-COMMERCIALE DE LA SCG-RÉ

« Il faut désoccidentaliser le modèle d'assurance africain »

Elle fait partie de ceux qui sont venus la première fois en Algérie. Elle, c'est Isabelle Melissa Kamedem, responsable technico-commerciale de la Société gabonaise de réassurance (SCG-Ré), qui fut impressionnée, comme elle le dit elle-même, par l'accueil chaleureux qui lui a été fait dès son arrivée à l'aéroport international d'Alger, mais également par la ponctualité et le respect du calendrier élaboré pour le déroulement de la Conférence de l'OAA, par une organisation impeccable. Participant à la 49e conférence de l'OAA, cette professionnelle qui a des opinions forgées par l'expérience du terrain pense que l'assurance africaine doit s'africaniser en cessant de calquer le modèle occidental et en s'africanisant, l'assurance telle qu'elle sera conçue, devra s'adapter aux spécificités de toutes les catégories et les couches qui composent les populations africaines en pensant à chaque fois des produits adaptés. Elle pense également que l'assurance peut aller au secours de l'agriculture, un secteur qui porte en lui l'avenir du continent africain et sa souveraineté alimentaire.

PAR B. TITEM

I



nterpellée sur sa perception de la thématique de la conférence panafricaine de l'OAA, Melissa Kamedem trouve, pour sa part, le thème relatif à la sécurité alimentaire dans sa

relation dynamique avec l'assurance, à la fois important et pertinent. Elle en veut pour argument le fait que le développement de l'agriculture en Afrique est devenu un impératif de survie et de souveraineté alimentaire du continent africain. Selon elle, l'as-

surance vient en rempart et sécurité pour protéger les exploitations agricoles, les prémunir contre les pertes susceptibles de survenir du fait des sécheresses et des inondations et autres calamités, et contribuer ainsi, à la continuité des exploitations agri-

coles.

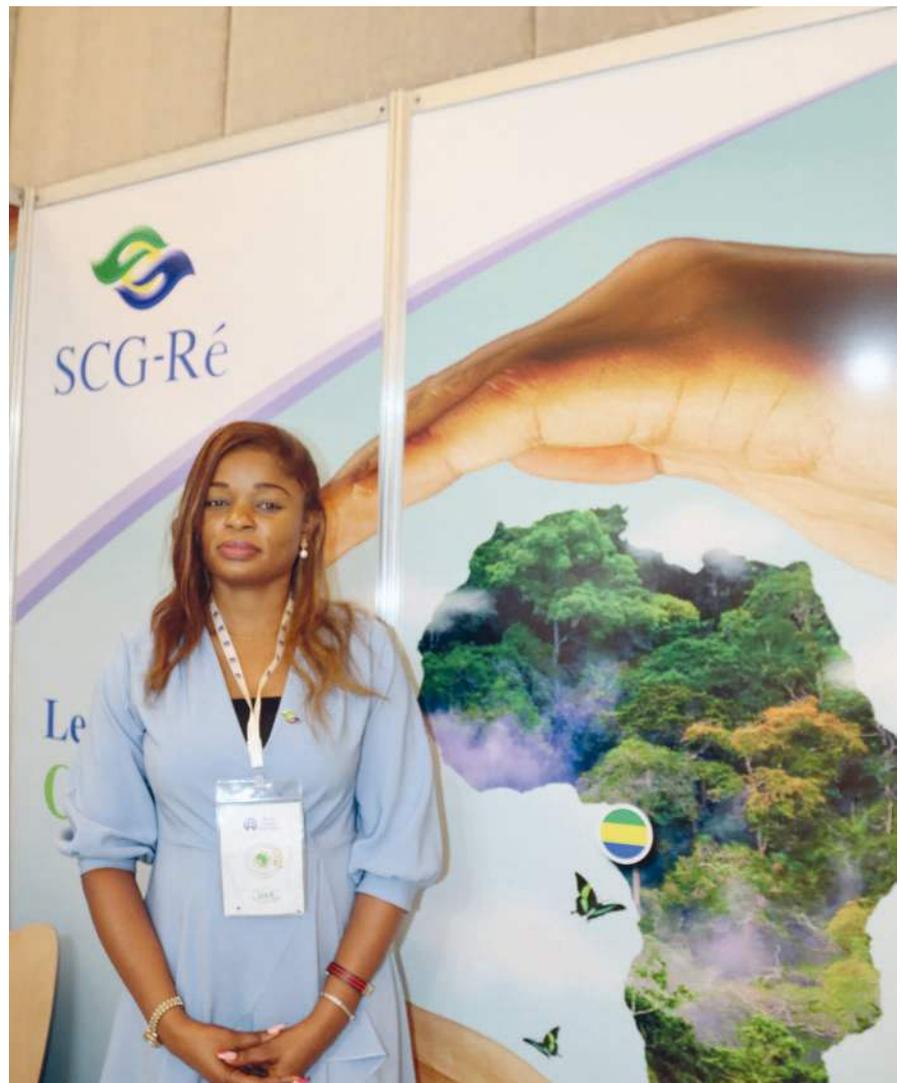
Dans cette même lancée, Mme Kamedem précise que des solutions ont été proposées aux problèmes qui se posent à l'agriculture en Afrique, notamment « l'assurance paramétrique et des hubs ont été mis sur place, comme l'African Rice Capacity, l'African Rice Specificity, et que l'on est, présentement, en attente de voir les décisions prises connaître une implémentation effective. »

Pour cette responsable de la réassurance en Afrique, les décisions sont prises et « il revient à chacun des responsables qui ont pris part à la décision de mettre en œuvre les moyens de sa concrétisation afin que nous puissions suivre le processus et faire des bilans d'étapes pour voir, effectivement, l'impact de l'assurance » sur ce secteur d'activité.

Abordant la question des activités de sa compagnie, l'intervenante explique que la SCG-Ré a vocation à souscrire des risques dans toute l'Afrique et pense, à ce titre, que « le secteur des assurances a encore de beaux jours devant lui sur le continent, et de surcroît avec un fort potentiel, bien qu'il ne se développe pas, modère-t-elle, comme l'auraient souhaité les professionnels ».

Et d'enchaîner sur cette pensée que la raison en est toute simple, à savoir qu'en Afrique on a voulu copier l'Occident, alors que les Africains ont leurs réalités propres pour la prise en charge desquelles il eût convenu de s'asseoir et de penser des solutions locales qui rencontrent les besoins des Africains afin de pouvoir développer l'industrie sur une base sociologique concrète. Et de conditionner le début d'un véritable développement du secteur des assurances en Afrique par l'abandon du mimétisme des pratiques européennes qui sont, tient-elle à préciser, propres aux réalités européennes. « Il est temps de 'tropicaliser' l'assurance afin de pouvoir non seulement concevoir des services d'assurance adaptés à l'Afrique, mais également des moyens de distribution adaptés qui s'adressent à des groupes ethniques, des coopératives agricoles, des groupements artisanaux, etc. Cela, conditionne-t-elle, après avoir imaginé et conçu des solutions d'assurances spécifiques à ces collectifs et avec ces solutions sur mesure le taux de pénétration croîtra certainement. »

Mme Kamedem nous apprend, à ce titre, qu'au niveau même de l'OAA, des pistes de développement ont été



Au niveau même de l'OAA, des pistes de développement ont été mises en place et des comités sont installés, qui ont pour mission de penser et de développer certaines branches d'assurances

mises en place et des comités sont installés, qui ont pour mission de penser et de développer certaines branches d'assurances et que par ailleurs au sein des autres groupement, précise-t-elle, à l'instar du FANAF, le groupement des assureurs francophones, on pense également à des solutions, une visioconférence ayant récemment eu lieu sur la manière de développer l'assurance agricole. « Je pense que les consciences commencent à s'éveiller, devait-elle apprécier, et les dirigeants des sociétés d'assurance en Afrique, dans certains pays, ont mis en œuvre des solutions à travers des applications de smartphone, la téléphonie mobile étant devenue, par excellence le moyen par lequel nous pouvons distribuer l'assurance. »

Et l'intervenante d'insister sur la manière d'appréhender l'approche en préconisant un ciblage spécifique et adapté, car, dit-elle à titre d'exemple, « un étudiant ne peut pas souscrire un produit d'assurance destiné à une entreprise et inversement. » ■

B. T.



AHMED HADJ MAHAMMED – VICE-PRÉSIDENT
DE L'UAR ET DE GAM ASSURANCES

« Il y a grand gap entre la place infime des assurances agricoles et la place très importante de l'activité agricole dans l'économie nationale »

Ayant pris part à la 49e conférence de l'OAA vers la fin du mois de mai 2023, Gam Assurances mesure bien les enjeux qui sous-tendent la thématique de ce rendez-vous panafricain, mais également, et surtout, le rôle structurel que les assurances africaines sont en mesure de jouer dans l'endiguement et l'amortissement des effets du réchauffement climatique et ses conséquences sur la sécurité alimentaire dans le continent africain. Les assurances en Algérie ne sont pas en reste de ce questionnement, qui ont besoin d'un cadre réglementaire réformé afin de connaître l'essor nécessaire à la dynamisation de leur rôle localement et sur le continent africain. A ce titre, le vice-président de l'Union algérienne des sociétés de l'assurance et de réassurance et de la compagnie Gam Assurances, Ahmed Hadj Mohammed, ne manque pas de noter, chiffres à l'appui, le grand gap entre la place infime des assurances agricoles et la place très importante de l'activité agricole dans l'économie nationale, soulignant la nécessité de relever les défis qui s'annoncent en la matière. Et de souligner également que Gam Assurances, grâce à une gestion qui lui assure une maîtrise des charges, réussit la gageure d'être sur des bilans positifs malgré un contexte tarifaire très concurrentiel, et en même temps le numéro 1 algérien du remboursement des sinistres pour la 3e année consécutive.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. KAMELIA

L'Algérie a abrité la 49e conférence et l'Assemblée annuelle de l'OAA qui s'est tenue du 27 au 31 mai à Alger. Quelle est la portée de cet événement pour l'Algérie ?

L'Organisation des Assurances Africaines - OAA organise à tour des rôle des conférences dans les pays africains membres pour traiter des thèmes d'actualité se rapportant à l'économie, aux impacts sociaux, à l'environnement, à la gestion des risques, et à d'autres sujet pouvant

intéresser le développement de la profession au niveau du Continent africain. Cet événement annuel, organisé en Algérie, a permis au secteur des assurances national un échange d'expériences positives avec les autres marchés des assurances africains dans plusieurs domaines de l'assurance. En cette occasion, Les participants ont eu l'occasion d'échanger des expertises se rapportant à des sujets ayant trait avec le développement des assurances en

Afrique, le rôle du secteur de l'assurance en Afrique dans la consolidation de la sécurité alimentaire, et la promotion de la coopération interafricaine en matière d'assurance et de réassurance.

Le thème choisi pour cette 49e Conférence de l'OAA, n'est pas des moindres, qui aborde une question dont les enjeux sont titanesques, à savoir « la contribution de l'assurance aux défis de



la sécurité alimentaire en Afrique », comment voyez-vous le rôle du secteur des assurances et sa contribution aux défis posés ?

Devant l'accroissement des risques climatiques et autres au niveau mondial, le secteur des assurances aura un rôle non négligeable à jouer dans le cadre du relèvement des défis inhérents à la sécurité alimentaire, dans la mesure où il devra faire preuve d'innovation et d'adaptation pour faire face aux nombreuses menaces qui pèsent sur la sécurité alimentaire en Afrique, mise à mal par les aléas climatiques (sécheresse, inondations, incendies) et les nouveaux enjeux géopolitiques. En effet, les primes d'assurance agricole en Afrique s'élèvent à environ 350 millions USD, soit moins de 1% des primes d'assurance agricole mondiales, évaluées à 36 milliards USD. Dans ce cadre, les assureurs et réassureurs africains devront faire preuve de résilience et d'ingéniosité pour mettre en place des solutions assurantielles solidaires, innovantes et spécifiques pour faire face aux risques aléatoires et catastrophiques qui menacent l'agriculture africaine notamment. Ces solutions devront être nécessairement accompagnées par les Etats africains à travers la promulgation de mesures réglementaires et de dis-

Devant l'accroissement des risques climatiques, le secteur des assurances aura un rôle à jouer dans le cadre du relèvement des défis inhérents à la sécurité alimentaire, dans la mesure où il devra faire preuve d'innovation et d'adaptation pour faire face aux nombreuses menaces en Afrique.

positifs de financement permettant aux assureurs et réassureurs de développer des alternatives de protection adéquates face aux risques (fonds de garantie – obligations d'assurances

agricoles – subvention de primes des assurances agricoles - incitations fiscales - investissements financiers institutionnels dans l'économie réelle). A titre d'exemple, l'assurance paramétrique peut s'avérer comme une solution alternative de gestion des risques qui atténue le choc financier des catastrophes naturelles au niveau des pays les plus vulnérables.

Pourquoi la branche de l'assurance agricole n'est pas si développée en Algérie et comment voyez-vous ses perspectives à l'heure où les risques émergents et les changements climatiques exposent les acteurs du secteur à d'importants risques ?

Selon le rapport d'activités du secteur des assurances en 2021, publié par le ministère des Finances, la part des risques agricoles dans le portefeuille global du marché a été seulement de 2% malgré les énormes potentialités du secteur de l'agriculture en Algérie. Pourtant, l'agriculture est un facteur important de l'économie de l'Algérie. Elle a généré près de 14,7% du produit intérieur brut (PIB) en 2022. Le secteur agricole emploie 22,68% de la population active en 2022 avec 2,7 millions de travailleurs. La valeur globale de la production agricole durant l'année 2022 a été de 4.500 milliards de DA, selon les statistiques du ministère de l'agriculture et du développement rural, contre 3.500 milliards de DA en 2021, soit une hausse de 31 %. Cette production a permis de couvrir les besoins alimentaires nationaux avec 75%. Les perspectives de relance de la demande des assurances des risques agricoles susceptibles de générer un chiffre d'affaires correspondant au poids économique de ce secteur, devront passer par une réelle réforme basée sur l'instauration d'un dispositif global d'assurance des risques agricoles reposant sur la responsabilisation des agriculteurs agricoles en matière d'assurance de leurs exploitations ; la subvention des primes d'assurances agricoles contre les risques climatiques ; l'instauration d'une couverture universelle obligatoire contre les risques climatiques accessible à tous les agriculteurs ; de nouvelles modalités d'indemnisation des pertes de récoltes résultant d'aléas climatiques, reposant sur le partage équitable du risque entre l'État (fonds de garantie), les agriculteurs et les entreprises d'assurances.





Ahmed Hadj Mohammed en compagnie des PDG de la SAA et de la CAAR

>>>

Toutefois, en cas de sinistre, les conditions d'indemnisation seront orientées en priorité au bénéfice des agriculteurs ayant souscrit un contrat d'assurance risques agricoles (récoltes - arbres fruitiers – palmiers-dattiers, etc.).

Peut-on connaître les résultats financiers de la GAM pour l'exercice 2022 ?

Malgré une conjoncture difficile caractérisée par une concurrence tarifaire exacerbée sur les tarifs et le niveau insignifiant de la prime RC automobile depuis des années, la société a réalisé un résultat d'exploitation positif durant l'exercice 2022 grâce à une maîtrise de ses charges.

L'entrée du Groupe Mehri au capital de la GAM devait avoir pour effet de consolider la croissance de la compagnie. Cet objectif a-t-il été atteint ?

La vision stratégique des nouveaux actionnaires qui repose sur la consolidation des paramètres de solvabilité de la société, la modernisation de ses capacités et l'accroissement de ses capacités de prestation à la clientèle, a été consacrée dès l'année 2021 par la mise en place d'un plan de transformation qui a produit

des résultats consistant dans le lancement d'une filiale d'assistance routière qui est devenue opérationnelle en réalisant de bons indicateurs dès la première année ; la consolidation de son système d'information dans lequel sont intégrées toutes les opérations de la société (souscription - gestion des indemnisations - gestion financière et comptable - risque management, etc.). La performance du système d'information mis en place est actuellement complétée par des dispositifs de digitalisation et d'intelligence artificielle qui permettront, dans un avenir très proche, de rendre un service plus rapide aux assurés en termes de souscription et d'indemnisation de leurs sinistres ; le lancement de la première fenêtre Takaful Général en Algérie qui est opérationnelle depuis 2022 et dont les produits, paramétrés dans le système d'information, sont commercialisés au niveau de l'ensemble du réseau de la société. Malgré la réalisation d'un chiffre d'affaires modeste durant les 6 mois de son lancement en 2022, la fenêtre GAM Takaful a réalisé un excédent technique positif qui sera partagé entre l'opérateur qui assume ses frais généraux et les participants, après l'approbation des résultats sociaux de l'exercice et avis favorable du comité de supervision chariaïque. Cette opération ne fera que renforcer la crédibilité de l'assurance Takaful ; la création d'un grand garage de ré-

paration automobile doté de tous les équipements modernes, situé à Rouiba - Alger, qui permettra d'offrir aux assurés en tous risques, une prestation de réparation en nature avec garantie d'une année, en cas d'accident. Ce garage peut également offrir ses services aux entreprises et autres particuliers.

Selon les données officielles du marché des assurances, la GAM a été, ces trois dernières années, considérées le n°1 du remboursement des sinistres. L'est-elle toujours aujourd'hui ?

Effectivement, la GAM a été classée durant ces années comme meilleur régleur de sinistres, étant donné que le montant des indemnisations aux assurés constituait plus de 60% de son chiffre d'affaires, ce qui est, en soit, un bon indicateur de performance en termes de crédibilité et de prestation aux assurés. Il convient d'ajouter par ailleurs que la GAM a obtenu le prix du « meilleur service client » durant les années 2021, 2022 et 2023, grâce aux performances de son Call Center qui est en relation constante avec les assurés à une cadence de plus de 300 contacts téléphoniques par jour dans le cadre de leurs appels pour des informations, prospections, requêtes, réclamations et autres. ■

B. K.



DES SOLUTIONS D'ASSURANCES INNOVANTES ADAPTÉES À VOS BESOINS

- ✓ Entreprises
- ✓ Particuliers
- ✓ Professions indépendantes



LA GAM ASSURANCES DES ATOUTS QUI NOUS DISTINGUENT

- ✓ Une structure totalement digitalisée.
- ✓ Service client professionnel et accompagnement personnalisé.
- ✓ Une analyse des sinistres à travers des outils d'intelligence artificielle et de gestion de Big DATA.



Réélue Meilleur
Service Client
pour la 3^{ème} année
consécutive
2021 - 2023





HAKIM SOUFI, CEO DE MACIR VIE

« L'assurance est donc plus que nécessaire. Elle est vitale »

Les assurances algériennes, à l'instar de celles du monde entier, reviennent de loin après la période contraignante de la pandémie du Covid-19, démontrant une résilience extraordinaire. Mais une question s'impose d'elle-même : ont-elles toutes compris, après cette épreuve, que l'innovation et la digitalisation sont la voie royale vers l'émergence ? Quoi qu'il en soit, Macir Vie semble avoir fait son credo de l'innovation et enregistre un rebond significatif de son chiffre d'affaires, diversifiant son portefeuille produits et se focalisant sur le volet recherche&développement en vue de plus d'innovation. Conscient que l'ancrage social de l'assurance en Algérie a besoin de vulgarisation et de sensibilisation, Hakim Soufi, CEO de Macir Vie n'en précise pas moins que l'avenir de l'assurance est à la complémentarité entre les acteurs des assurances et les pouvoirs publics. Il en est de même, précise-t-il, de l'enjeu de sécurité alimentaire qui est un objectif primordial pour l'intérêt de la nation.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Macir Vie est la première compagnie privée spécialisée dans les assurances de personnes en Algérie. Quels ont été les résultats réalisés par la compagnie en 2022, dans ce segment et dans l'ensemble de ses activités ?

L'année 2022 marque un rebond de l'activité pour le secteur des assurances en général et pour Macir Vie en particulier, après la période de la pandémie qui avait mis un sérieux coup d'arrêt à notre activité, notamment pour ce qui concerne les assurances voyages.

Ainsi, nous sommes satisfaits des résultats, démontrant par la même occasion la résilience et l'agilité de notre entreprise.

Grâce à Dieu, nous avons connu une augmentation de 25% du chiffre d'affaires de Macir Vie et avons ainsi réalisé l'un des meilleurs exercices de notre histoire.

Beaucoup de compagnies d'assurance accordent au volet innovation un intérêt particulier. Qu'en est-il pour Macir Vie ?

Macir Vie est pionnière dans le domaine de l'intégration des nouvelles technologies dans le domaine des assurances. En effet, l'innovation fait partie de nos valeurs cardinales et nous nous efforçons sans cesse d'apporter des nouveautés utiles à nos clients. Nous sommes fiers d'avoir introduit des exclusivités en Algérie, comme la souscription et le paiement électroniques pour les assurances voyage dès 2017.

Encore récemment, nous avons introduit la carte d'assistance internationale dématérialisée et téléchargeable sur Wallet sous iOS et Google Wallet.

Ceci, en plus des différentes plateformes à disposition de nos clients

pour la gestion, sous format dématérialisé, de leurs polices d'assurances.

Enfin, nous avons également le plaisir d'avoir noué un partenariat avec le fonds d'investissement américain SEAF en Algérie, pour soutenir des startups prometteuses dans le domaine de la Fintech et l'Insurtech entrant dans le champ de notre politique de Recherche & Développement.

Macir Vie avait pour objectif de devenir un acteur majeur de l'assurance santé en Algérie. L'est-elle devenue aujourd'hui ?

Macir Vie est vouée toute entière à la mise en place de processus efficaces et efficients en termes de couvertures des besoins et de prise en charge de la santé de ses clients en Algérie. C'est pourquoi nous accordons une attention particulière à l'assurance complémentaire santé et



Au niveau même de l'OAA, des pistes de développement ont été mises en place et des comités sont installés, qui ont pour mission de penser et de développer certaines branches d'assurances

prévoyance, que nous appelons MyMacir Groupe. C'est aussi l'occasion de rappeler notre garantie MyMacir Santé + pour la prise en charge des frais liés aux maladies redoutées, comme le cancer ou les AVC, notamment en partenariat avec General Electric Healthcare Algérie. De plus, nous visons également à renforcer notre offre dans le domaine de la santé avec des nouveautés en cours de préparation et que nous annoncerons en temps voulu, Incha'Allah.

Les assurances de personnes ont besoin de beaucoup de vulgarisation auprès du grand public. Que faudrait-il faire pour réussir cette

opération de sensibilisation ?

En effet, les assurances de personnes nécessitent des actions de vulgarisation à grande échelle afin de sensibiliser à l'importance de se protéger contre les aléas de la vie et mettre ses proches à l'abri du besoin en cas de difficultés en termes de prise en charge des soins. De telles actions doivent évidemment être à l'initiative des compagnies d'assurance, mais également des pouvoirs publics.

En Algérie, la population a davantage tendance à s'assurer par obligation et moins par choix. Or, il serait merveilleux de pouvoir se connecter avec la Caisse Nationale des Assurances Sociales (CNAS) pour apporter

aux clients algériens des garanties qui couvriraient les soins non pris en charge par cette institution, d'une part et remonter les coûts de remboursements auprès des spécialistes de la santé, d'autre part.

Il y a énormément d'innovations à apporter dans ce domaine, sans compter les produits de capitalisation qui permettraient de fournir aux clients des solutions d'épargne-retraite, par exemple. C'est pour cela, qu'il y a l'impérieuse nécessité de sacraliser les partenariats entre la capacité des pouvoirs publics à légiférer et la capacité des opérateurs économiques à introduire des innovations majeures ou de rupture, en termes d'assurances, au bénéfice de la société.

Comment Macir Vie conçoit-t-elle la problématique choisie pour la conférence annuelle de l'OAA qui traite de la relation Assurances – Sécurité alimentaire en Afrique ?

C'est une question cruciale qui concerne l'Algérie et l'ensemble de notre continent africain. En effet, il s'agit d'une question de souveraineté pour les nations et il est donc primordial d'y apporter des réponses durables.

»»»



>>>

Ainsi, le concept de l'autosuffisance totale peut être difficile à atteindre, car il est impossible de vivre en autarcie. Toutefois, en tant que nation et plus généralement en tant que continent, nous devons assurer notre souveraineté alimentaire. Pour ce faire, il y a des synergies à trouver entre les pays de l'espace africain afin de pouvoir compter sur nos propres moyens de subsistance.

Les autorités algériennes ont une politique affirmée et volontariste dans le domaine et investissent d'importants moyens pour y arriver. De ce fait, en tant qu'acteurs du secteur des assurances, nous sommes disposés à apporter tout le concours nécessaire pour atteindre cet objectif essentiel.

Cela passe notamment par la sécurisation du monde agricole, à travers des produits d'assurance adéquats mais aussi et surtout par l'introduction de technologies de rupture au sein même du monde agricole comme l'assurance paramétrique via l'utilisation des satellites afin d'apporter une dimension prédictive à la gestion des risques. Cela permettrait notamment de gérer au mieux le réchauffement climatique et les catastrophes naturelles qui en découlent ; les drones pour surveiller les zones à risque et prévenir les incendies, en donnant une capacité de détection précoce ; les IoT pour gérer au mieux les ressources hydriques et l'irrigation ; les fermes verticales en zones urbaines pour récupérer un tant soit peu les espaces des zones rurales sacrifiés au nom de l'élargissement des zones urbaines ; les énergies renouvelables pour gérer le coût énergétique des zones rurales ; l'identification par résonance pour localiser les nappes phréatiques ; le photovoltaïque pour remplacer les énergies fossiles par nature polluantes ; la robotique et les tracteurs autonomes pour les travaux agricoles. Bref c'est tout un pan de l'agriculture traditionnelle qui se voit soutenue et réformée en profondeur par la tech.

C'est donc toute une révolution qui vient se placer dans nos sociétés modernes et qui se transforme en réponses fortes aux défis environnementaux, techniques et technologiques qui s'érigent face à l'humanité toute entière.

Qu'en est-il des solutions d'assurance digitales, de la micro-assu-



Hakim Soufi, CEO de Macir Vie, entouré par ses collaborateurs à la 49e AG de l'OAA à l'hôtel El Aurassi d'Alger

rance et des Insurtechs ?

Elles peuvent jouer un rôle important dans la diffusion des assurances auprès du grand public. La tendance est à la digitalisation tous azimuts. Ainsi, le comportement des Algériens, de plus en plus connectés et de plus en plus enclins au paiement électronique, est un signal encourageant.

Dans ce cadre, l'émergence de la micro-Assurance, de la neo-Assurance et de l'Insurtech peut constituer un formidable élan de croissance, d'innovation et d'évolution du secteur.

Plusieurs acteurs ou startups sont prêts à se lancer, nous en avons fait cas et nous attendons que la réglementation évolue en ce sens pour lancer notre propre technologie 100% algérienne.

Qu'en est-il de votre projet de lancement de l'Insurtech ?

Le projet d'Insurtech, The Bridge et sa solution B-Intech, est prêt pour son lancement. Nous attendons une évolution du cadre réglementaire permettant à de nouveaux acteurs d'entrer sur le marché. Pour ce faire, nous sollicitons les autorités compétentes afin de réduire le capital nécessaire ou ses modalités de libération, pour que des startups puissent se lancer dans le domaine.

Comment se porte aujourd'hui le marché national des assurances de personnes ?

Après une période difficile liée à

la pandémie, nous constatons un rebond substantiel de l'activité. Il y a encore du chemin à parcourir pour donner pleinement à notre secteur ses lettres de noblesse, mais c'est en bonne voie.

De par le monde, notamment sur les marchés des assurances américain et européen, les assurances de personnes réalisent un chiffre d'affaires plus important que celui des assurances dommage, ce qui n'est pas cas en Algérie. Que faudrait faire pour inverser cette tendance ?

En effet, nous en revenons à la question de la vulgarisation des assurances de personnes ainsi qu'à la culture de l'assurance dans le pays. Nous ne désespérons pas de voir une prise de conscience accrue, à tous les niveaux, de l'importance des assurances de personnes et voir ainsi augmenter le taux de couverture et de pénétration des assurances dans le pays. En tout cas, nous y travaillons quotidiennement. Néanmoins, nous avons identifié une donnée importante liée à l'explosion des coûts des dépenses de santé. Or, ces dépenses ne peuvent plus être supportées à titre privé mais nécessitent de plus en plus une prise en charge et l'intervention des compagnies d'assurance qui proposent des offres couvrant un large panel de garanties, dont les primes sont faibles mais qui prennent en charge la majorité des frais de soins. L'assurance est donc plus que nécessaire. Elle est vitale. ■

H. N. A.



الشركة الوطنية للتأمين
Société Nationale d'Assurance



NOTRE HISTOIRE 60 ANS DE SUCCÈS



Résultats positifs dans un contexte de pandémie.
Modernisation plus accrue des processus de gestion et des prestations de service.



Réorientation stratégique majeure, avec comme axe de développements la diversification du portefeuille.



La SAA se spécialise, en vertu de la loi, dans la branche des risques simples et développe des offres adaptées aux particuliers, aux professionnels, aux collectivités et aux institutions.



20
20

20
14

19
76

20
23

La SAA fait passer son capital social à 35 Milliards de DA.

Implémentation du plan à moyen terme 2023-25.



20
17

La SAA fait passer son capital social à 30 Milliards de DA.

La SAA présente les indicateurs les plus élevés du marché avec un portefeuille désormais diversifié.



19
90

Levée de la spécialisation des entreprises publiques d'assurance. la SAA élargit son champ d'activités aux risques industriels, de l'engineering, de transport, des risques agricoles, de l'assurance de personnes et devient ainsi le leader du marché Algérien.



19
63

la société Nationale d'assurance voit le jour en tant que compagnie d'assurance généraliste, sous la marque SAA.

Le premier point de vente ouvre ses portes à Alger-centre, sous l'enseigne, SAA Assurance. c'est la première pierre à l'édifice qui se développera au fil des années, couvrant ainsi l'ensemble du territoire national.



LUKAS MÜLLER, DIRECTEUR MENA,
PAKISTAN & AFRIQUE DE L'OUEST
FRANCOPHONE À SWISS RE

« Prêts à aider les marchés africains à améliorer le taux de pénétration »

Bien que le marché africain soit très important pour les opérateurs internationaux des assurances, leur intérêt tient moins au faible taux de pénétration qu'au fait que ce marché offre des garanties de croissance de long terme. Autrement dit, ce qui constitue une faiblesse du présent est cela même qui pousse à espérer une croissance à venir unique au monde dans ce continent. C'est ce que pense, Lukas Müller, responsable régional de Swiss Re qui considère que le manque de sensibilisation aux avantages d'une couverture, de produits innovants adaptés aux attentes et aux besoins des assurés, et de données coordonnées et fiables contribue à cette faiblesse.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Votre participation à la 49e conférence de l'AIO témoigne de l'intérêt de votre entreprise pour le marché africain de l'assurance. Comment évaluez-vous le potentiel de croissance du marché africain compte tenu des changements qu'il a subis ces dernières années ?

L'Afrique est considérée comme l'un des marchés d'assurance les plus dynamiques au monde et offre d'importantes possibilités d'affaires et de croissance à long terme. Les réassureurs continueront de se tourner vers l'Afrique pour stimuler la croissance des marchés émergents et diversifier leurs portefeuilles. Cependant, le continent n'a pas atteint les niveaux prévus. En outre, la croissance du marché africain de l'assurance doit être mise en perspective, car elle est davantage le résultat d'une forte croissance économique

qu'une augmentation réelle du taux de pénétration, qui reste généralement inférieur à 1%, les exceptions étant l'Afrique australe et principalement l'Afrique du Sud à 12,2%, la Namibie à 7,1%, le Maroc à 4,0%, le Kenya et la Tunisie à 2,2%, la Côte d'Ivoire à 1,2% et le Ghana à 1,1% (chiffres de 2021).

Il y a encore un manque de sensibilisation aux avantages de l'assurance en Afrique, et la faible pénétration de l'assurance persiste. Les produits d'assurance traditionnels devront être adaptés ou révisés afin de répondre aux besoins de ceux qui sont actuellement mal desservis. Les produits de microassurance et les produits à déclencheurs novateurs comme les produits paramétriques pourraient aider à offrir une couverture à ceux qui n'achètent pas d'assurance actuellement. Dans l'ensemble, le marché africain est frag-

menté et moins mature que les marchés développés et émergents d'Asie et d'Amérique latine.

Malgré ces défis, nous pensons que le marché africain de l'assurance, l'un des plus dynamiques au monde, offre des opportunités d'affaires et de croissance exceptionnelles, notamment compte tenu des faibles taux de pénétration et du degré de maturité actuel.

Comment voyez-vous le partenariat entre les compagnies d'assurances africaines et européennes, comme Swiss Re, sachant que vous êtes un des leaders dans le domaine de la réassurance et l'un des plus innovants ?

Le marché africain de la réassurance est très disparate et concurrentiel. Il se compose d'acteurs régionaux, dont cer-



tains bénéficient de transferts officiels de réassurance juridique, et de réassureurs internationaux d'Europe, d'Amérique et d'Asie. Malgré les difficultés auxquelles les entreprises sont régulièrement confrontées, le marché de la réassurance en Afrique a généralement connu une forte croissance au cours de la dernière décennie. Cette croissance du marché de la réassurance en Afrique est principalement due à la croissance des marchés de l'assurance.

Les réassureurs peuvent contribuer au développement des assureurs, de leurs marchés et des organismes de réglementation en s'engageant dans une saine concurrence fondée sur la proposition de valeur et en mettant sur le marché des solutions et des produits novateurs.

Les réassureurs peuvent également utiliser leurs connaissances en gestion des risques pour faire face aux menaces telles que les catastrophes naturelles et les pandémies dans un monde interconnecté et contribuer davantage à la formation des talents et des cadres à travers le continent.

Les partenariats public-privé, par exemple dans l'agriculture et avec les assurances, sont des moteurs de croissance très importants pour le marché des assurances. En tant que réassureur

L'Afrique est considérée comme l'un des marchés d'assurance les plus dynamiques au monde et offre d'importantes possibilités d'affaires et de croissance à long terme

mondial, Swiss Re souhaite poursuivre sa croissance et accompagner la croissance du marché sous-jacent, en jouant un rôle très actif pour aider les marchés locaux à façonner et à accroître la pénétration dans la région.

L'Afrique doit-elle développer des types d'assurance adaptés à la taille de ses marchés – on parle de micro-assurance – et s'appuyer sur la loi du nombre pour soutenir ses activités et ses clients ?

L'accélération de l'inclusion financière soutenue par la micro-assurance, des produits simplifiés et des coûts abordables est essentielle pour rendre l'assurance accessible à une plus grande partie de la population et réduire ainsi l'écart de couverture en Afrique.

L'une des principales limites du marché africain est le manque de données – vous ne pouvez assurer et réassurer que si vous disposez de données pour modéliser l'exposition. Par conséquent, l'industrie doit – et Swiss Re joue un rôle important à cet égard – investir dans des modèles de catastrophe naturelle de pointe pour les principaux scénarios du continent. Une solution importante à cet égard est l'assurance paramétrique.





>>>

C'est une façon de combler le manque de données. L'assurance paramétrique utilise des données accessibles au public, par exemple, des données météorologiques ou des données satellitaires, et utilise un indice pour déclencher le paiement immédiatement après un événement comme une inondation ou une sécheresse. Les solutions paramétriques sont un excellent outil qui rendent l'assurance plus accessible et plus abordable, car elles permettent de réduire les coûts dans toute la chaîne de valeur – elles peuvent être distribuées en ligne et les réclamations peuvent être réglées de façon plus ou moins numérique et automatisée. Les partenariats public-privé sont un puissant catalyseur du développement de l'assurance, en particulier dans le domaine de l'agriculture. Swiss Re accorde une grande priorité à ce domaine et y a consacré tout un département appelé solutions du secteur Public (PSS).



Promouvoir le produit d'assurance en Afrique, surmonter la résistance culturelle, l'incompréhension, parfois même l'ignorance du produit d'assurance est un défi qui exige des efforts et du temps dans le continent qui, paradoxalement, a besoin de développer, en urgence, l'assurance pour renforcer sa résilience à faire face à tous les dangers qui l'affectent particulièrement. Comment voyez-vous cette réalité ?

Le secteur de l'assurance est encore largement inconnu du grand public et perçu à tort comme un coût supplémentaire pour les familles et même les entreprises, plutôt que comme un service offrant la tranquillité d'esprit en protégeant les personnes et les biens. Par conséquent, la sensibilisation aux risques, la compréhension et l'établissement de nouvelles approches de gestion des risques seront essentielles sur le marché africain. Pour combler ces lacunes qui minent le développement des marchés africains, l'industrie de l'assurance doit travailler avec les organismes de réglementation et toutes les parties prenantes pour se réinventer, commencer par repenser son écosystème pour remédier au manque de couverture d'assurance et renforcer la résilience du marché.

Les régulateurs devraient envisager des réformes structurelles pour stimuler la croissance et la consolidation dans ces marchés trop fragmentés. Tous les acteurs du marché doivent appuyer les organismes de régle-

mentation pour sensibiliser le public. Les régulateurs devraient également encourager l'innovation en créant les conditions d'une saine concurrence entre les compagnies d'assurance, et en intégrant les assurances, qui offrent des solutions numérisées et servent de lien entre les assureurs et leurs clients.

L'accès à l'assurance personnelle devrait être facilité par des offres numériques. Cela peut être soutenu par le taux de pénétration très élevé des téléphones mobiles en Afrique, ainsi que ses applications associées et les moyens de paiement. L'introduction d'une assurance obligatoire qui réponde réellement aux besoins des clients et qui ait donc une réelle valeur ajoutée dans certains domaines et qui contribue également au développement du secteur.

Le risque climatique et ses conséquences directes et indirectes conduisent à une redéfinition des risques et du rôle des compagnies d'assurance et des Etats. Comment concevoir une dynamique d'assurance viable dans un contexte aussi complexe ?

Nous constatons que les risques de catastrophes naturelles sont en hausse. En 2022, les pertes économiques mondiales dues aux catastrophes naturelles se sont élevées à 275 milliards de dollars. Environ 45% de ces pertes ont été couvertes par l'assurance, pour un total de 125 milliards de dollars – le quatrième plus haut total pour une seule

année sur les records de sigma. Cela confirme la tendance d'une augmentation annuelle moyenne de 5 à 7% des pertes assurées. Nous observons une augmentation importante de la fréquence et de la gravité des pertes découlant de soi-disant dangers secondaires ou de catastrophes liées aux conditions météorologiques, comme les inondations, les sécheresses ou les feux de forêt. La croissance économique, l'accumulation d'actifs immobiliers dans les zones exposées et l'inflation sont les principaux facteurs qui font augmenter les pertes résultant de ces événements. En même temps, il y a encore un écart important entre les pertes économiques et les pertes assurées. À l'échelle mondiale, environ 54% des pertes totales attribuables aux catastrophes naturelles n'étaient pas assurées en 2022. Les réassureurs jouent un rôle central dans la réduction de l'écart de couverture en assurant la couverture des risques, la connaissance des risques et les investissements à long terme. La réassurance est l'amortisseur mondial et demeure une source vitale de capital pour les assureurs et est un outil clé pour rendre le monde plus résilient.

L'industrie de l'assurance est très bien placée pour protéger les gens, les entreprises et les sociétés contre les dangers naturels. Les assureurs peuvent adopter une approche proactive en préparant, planifiant et améliorant leurs protocoles d'intervention en tirant parti des nouvelles technologies pour s'assurer que les volumes de réclamations plus importants peuvent être traités efficacement.

Parallèlement, des données plus détaillées aideront à mieux modéliser les risques secondaires pour aider la société à atténuer leur impact. En plus de limiter les dommages, les mesures d'adaptation sont également très importantes : l'assurance ne remplace pas l'investissement constant dans une bonne planification et des mesures d'atténuation des risques. La prévention et l'assurance sont nécessaires.

En collaboration avec le secteur public, les réassureurs sont bien équipés pour détourner le développement des zones à haut risque et investir dans des mesures de protection telles que les infrastructures vertes. Ils jouent un rôle important en veillant à ce que les bonnes personnes, les bonnes technologies et les bons partenariats soient en place pour réagir efficacement lorsqu'un événement se produit, ce qui est un élément clé d'un traitement efficace des sinistres. ■

H. N. A.

Cherif Benhabiles détaille l'expérience algérienne



La micro-assurance était en débat à la 49^{ème} Conférence de l'Organisation africaine des assurances (OAA), tenue fin mai à Alger. Cherif Benhabiles, Directeur Général de la CNMA, et désormais Président en exercice de l'OAA, a évoqué l'expérience algérienne, et plus particulièrement de la CNMA, en matière de micro-assurance qui, selon lui, répond à l'enjeu de pérenniser l'activité agricole face aux aléas climatiques, tout en donnant aux produits d'assurance toute leur dimension humaine, sociale et économique. Selon Cherif Benhabiles, la micro-assurance ne peut être considérée comme un produit d'assurance classique, mais c'est un système assez complexe qui fait intervenir plusieurs intervenants et branches. En matière de commercialisation de la micro-assurance, Cherif Benhabiles estime qu'elle obéit à d'autres principes, autres que ceux auxquels obéissent les assurances classiques, « tant il est vrai que les caractéristiques de la micro-assurance concernent les populations à faibles revenus qui ne peuvent pas être prises en charge par le système classique de l'assurance ». « C'est un concept qui a été inventé pour prendre en charge des populations fragiles. Ce concept n'est pas propre à l'Afrique et aux pays africains, car ces

populations fragiles existent même dans les pays développés et leur couverture assurantielle échappe au système classique », soutient le Directeur Général de la CNMA. Plus explicite, il explique que l'expérience algérienne en matière de micro-assurance va jusqu'à intégrer la dimension humaine et sociale, par-delà sa dimension économique, bien évidemment. L'Algérie a la particularité d'avoir 40% de sa population dans le monde rural, alors que 70% de cette population agricole travaille sur des petites et moyennes exploitations. « C'est la plus vulnérable et c'est la plus exposée aux risques, mais c'est aussi elle qui crée de la richesse. Ce pourquoi, on ne peut pas parler de la micro-assurance sans l'intégrer dans toute sa dimension. C'est-à-dire que le développement de la micro-assurance est conditionné par le développement de l'assurance dans sa globalité, sachant que la micro-assurance est un ensemble de produits qui concerne l'assurance dommages et l'assurance de personnes », explique Cherif Benhabiles, lors d'un panel centré sur les assurances paramétriques et leur rôle dans la couverture du monde agricole. Sur la question de sa commercialisation, Cherif Benhabiles pose la question de savoir si les entreprises d'assurance, à vocation commerciale, pouvaient commercialiser des produits d'assurance à

dimension sociale, surtout lorsqu'on sait que la prime est minime alors que le risque est important. Il s'agit d'un sérieux dilemme, du point de vue du DG de la CNMA. Quant à la problématique de sa distribution, le problème se pose moins, puisque, selon lui, les plus grands vendeurs des produits d'assurance ne sont pas les compagnies d'assurance elles-mêmes, mais tous les acteurs qui gravitent autour de ce secteur. « Je vois de plus en plus d'acteurs hors circuit d'assurance qui commercialise ces petits produits, dont, à titre d'exemple, les conseils interprofessionnels, les associations, les chambres d'agriculture...etc », fait-il constater. Les produits de la micro-assurance ont comme objectif finalement est de pérenniser l'activité du monde agricole, de la pêche ou d'une autre activité, précise-t-il sur sa lancée. Pour étayer ses propos, Cherif Benhabiles invoque l'expérience algérienne et de sa compagnie, dont les produits de la micro-assurance sont bâtis sur le principe de la mutualité, de la solidarité et de l'entraide. A travers le concept de la Maison d'agriculteurs, qui fédère plusieurs villes avoisinantes, offre un certain nombre de services de proximité, tel que la formation pour les agriculteurs et pour la femme rurale, les petits éleveurs...etc. ■

Dj. O.



MOHAMED EL-AMINE BENALLÈGUE,
P-DG DE TALA ASSURANCES

« L'accès aux marchés africains est tributaire du parachèvement du projet d'harmonisation du secteur des assurances algérien »

C'est le dirigeant de l'une des compagnies d'assurance qui ont connu une croissance soutenue ces dernières années, Mohamed El-Amine BENALLÈGUE détaille, dans cette interview, les performances de TALA Assurances et ses objectifs à court et à moyen termes. Il est question également, dans cet entretien qu'il a bien voulu accordé au magazine Injazat, de revenir sur la participation de TALA Assurances à la 49^{ème} conférence et l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), organisée fin mai 2023 à Alger.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

La 49^{ème} conférence et l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), organisée par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR), sous le haut patronage du Premier ministre, M. Aïmene BENABDERRAHMANE, s'est tenu, du 27 au 31 mai 2023 à Alger, quels étaient les enseignements-clés que vous avez tirés de cet événement ?

Pour la deuxième année consécutive un événement majeur, du secteur des assurances, est organisé en Algérie, ce qui consacre ostensiblement la position centrale, dont jouit le marché algérien des assurances, sur la scène mondiale. Effectivement, ce rendez-vous cosmopolite a permis de réunir près de 1.800 participants, parmi les partenaires commerciaux et les opérateurs économiques, constituant plus de 70 nationalités, provenant non seulement de notre continent africain, mais également d'autres horizons. Eu égard à l'impor-

tance de ce sommet international, TALA Assurances s'est investie pleinement dans sa réussite, en inscrivant ses Hauts Cadres pour y participer, d'une part, et en y contribuant financièrement en qualité de « Sponsor Bronze », d'autre part. Il s'agit d'un carrefour professionnel qui a permis, d'une part, de rapprocher les visions et les pratiques du métier, suivant les différences de contextes et de défis, propres à chaque pays, et d'autre part, de diffuser la culture des assurances auprès des clients et partenaires, lesquels étaient cordialement conviés à assister aux séances plénières et aux conférences, présentées par des sommités en la matière. En effet, la préservation de la sécurité alimentaire a constitué la principale thématique abordée, au regard du caractère stratégique revêtue par cet enjeu crucial, à l'endroit de la sauvegarde des populations africaines contre les contrecoups multiformes, induits par toute atteinte à ce droit vital. Ainsi, à travers l'ensemble des interventions,

programmées durant cet événement, les experts ont eu à débattre des grands risques émergents, liés aux problématiques d'autosuffisance alimentaire et d'accès aux denrées de base, engendrés tant par les crises politiques (guerres, insurrections, blocus, ...etc.) que par les bouleversements climatiques (réchauffement, sécheresse, inondation, érosion, ... etc.) que connaît le monde, et qui occasionnent des répercussions directes et indirectes sur les structures socioéconomique et démographique des nations, avec des fléaux à la fois patents (famines, exodes, épidémies, ...etc.) et latents (paupérisation, pression sociale, perte de souveraineté, ...etc.). Cependant, malgré cette conjoncture défavorable, il a été démontré que le marché des assurances agricoles mérite une attention particulière, en Afrique, car le constat actuel établit sa faible pénétration et sa gamme de produits limitée. Il est noté également que le secteur des assurances en Afrique, dans sa



totalité, pèse seulement 1% du chiffre d'affaires de l'industrie assurantielle mondiale, ajoutant que la branche agricole ne dépasse pas les 1,5% à l'échelle continentale. C'est pourquoi, l'assurance doit être considérée comme partie intégrante du système agricole africain, afin d'impulser une nouvelle dynamique agraire et constituer un véritable facteur de développement économique.

De leur côté, les gouvernements peuvent jouer un rôle de prescripteur et de bailleur de fonds, à même de permettre aux agriculteurs d'obtenir des crédits, à investir dans des pratiques agricoles durables, ainsi que des subventions et des remises, pour alléger le coût du financement des primes d'assurance. Parmi les solutions proposées le modèle d'assurance dit « paramétrique » s'avère un outil pertinent pour accroître la disponibilité de l'assurance à un coût raisonnable, à l'instar de la « Micro-assurance » qui s'adresse à une population à faible revenu. L'indemnité prévue par ce type de contrat dépend de la valeur d'un indice, élaboré sur la base des données de pluviométrie, de température et d'humidité des sols, afin de calculer les montants des potentielles pertes de production couvertes. Pour ce faire, des données satellitaires sont utilisées, afin de

Nous avons l'objectifs ultime qui consiste à regagner le leadership sur le marché des assurances des personnes, mais également d'autres objectifs intermédiaires non moins importants

mesurer la qualité du couvert végétal, de sorte à estimer avec davantage de précision la production fourragère. A cet égard, la 49ème Conférence s'est voulue un rappel de la « Nairobi Declaration » (02 au 04 mai 1990), laquelle a anticipé les impacts du changement climatique mondial sur les écosystèmes, les économies et infrastructures des pays africains, et s'était adressé aux décideurs et aux chercheurs du continent, pour mener une action immédiate sur les programmes de soutien à la recherche scientifique, et renforcer les mesures de conservation de l'environnement, a appelé à l'annulation de la dette internationale, ainsi qu'à la révision des politiques commerciales, à même de permettre aux pays africains d'utiliser librement leurs ressources naturelles à bon escient. En matière d'assurances de personnes, les intervenants ont su démontrer comment les « assurances vie » peuvent accroître la résilience et la productivité des populations, notamment à travers la couverture de la continuité des affaires (assurance homme clé), compensant la perte d'exploitation d'une Entreprise, et conservant sa pérennité, et la garantie des dettes d'investissement (assurances emprunteurs).





Réunion du P-DG de Tala-Assurances avec ses partenaires lors de la 49^e AG de l'OAA à Alger

>>>

Par ailleurs, en marge de cet événement, en compagnie de l'équipe technico-commerciale de TALA Assurances, nous avons saisi l'opportunité de tenir des réunions avec nos partenaires actuels et potentiels, activant à l'échelle internationale. Ces séances de travail nous ont permis de nous mettre à la page, et de bénéficier d'une expertise éprouvée, pour évaluer les risques et concevoir à leur endroit des stratégies de traitement et/ou de transfère, avec des solutions sophistiquées et des dispositifs optimisés. De fait, les Réassureurs disposent d'un côté de capacités financières supérieures, lesquelles sont en mesure de permettre d'accroître notre champ d'intervention, en termes de couvertures et d'engagements, et d'un autre côté nous offrent la possibilité de pénétrer de nouveaux marchés ou à développer des produits novateurs. Leurs connaissances approfondies du marché et de l'industrie peuvent être précieuses pour les Entreprises qui cherchent à se diversifier ou à étendre leurs activités. Ainsi, TALA Assurances dispose des facultés de conclure des marchés fructueux, et de moderniser les solutions assurantielles commercialisés à travers ses multiples points de vente.

Quel regard portez-vous sur le marché africain des assurances et quelle est la stratégie de votre compagnie pour gagner de nouvelles parts de marché dans cet écosystème ?

Le marché africain des assurances est de type émergent, qui recèle un énorme potentiel, et présente à la fois des défis et des opportunités. En effet, bien que le secteur de l'assurance en Afrique soit en croissance, il reste relativement en retard, par rapport à d'autres régions du globe, avec un chiffre d'affaires mondial d'environ 90 Milliards USD, représentant une quote-part qui oscille autour de 1%. En revanche, les taux de pénétration de l'assurance sont généralement bas, ce qui signifie qu'il existe un potentiel important de croissance, et le continent compte une population prédominante plutôt jeune, ce qui représente un gisement d'affaires intéressant, pour les compagnies d'assurance de personnes qui cherchent à s'implanter sur ce marché.

Pour ce faire, l'une des stratégies clés consiste à étendre sa présence géographique, en ciblant de nouveaux pays ou régions en Afrique. Cela peut être réalisé par le biais de partenariats locaux (avec les courtiers, les Banques, les institutions de microfinance, ... etc.), d'acquisitions

ou de l'établissement de filiales. Une présence solide in situ permet aux compagnies d'assurance d'élargir le réseau de distribution, d'accéder à de nouveaux segments de marché et de bénéficier de l'expertise locale des partenaires, dans le but de mieux comprendre les besoins et les spécificités du marché africain, et d'offrir des produits et des services adaptés aux clients autochtones. Les compagnies d'assurance peuvent toucher différents segments de marché, et attirer une clientèle plus large, en proposant une gamme diversifiée de produits, modulés selon les besoins personnalisés des consommateurs africains. À ce titre, l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication peuvent être un facteur avantageux, en investissant judicieusement dans le domaine des Insurtechs, des plateformes en ligne, des applications mobiles et d'autres solutions numériques, capables de rendre l'achat de l'assurance et son service après-vente plus aisés et accessibles (paiements des primes et suivi des dossiers d'indemnisation sur Smartphones).

En somme, il est important de noter que chaque marché africain est unique, avec ses propres caractéristiques culturelles, économiques et réglementaires, et qu'il appartient aux compagnies d'assurance d'ajus-

ter leur stratégie en fonction des spécificités de chaque pays ou région ciblée. Aussi, une approche adaptée et axée sur les besoins réels est essentielle pour réussir sur ce marché en pleine évolution, et qui reste encore vierge pour le rayonnement des pays disposant de stratégies économiques et commerciales, à la fois compétitives et normées, et qui se diversifient vers l'international. A cet égard, nous constatons d'ailleurs que certains pays accélèrent la cadence, dans l'ouverture de succursales et de représentations dans plusieurs marchés africains. Par conséquent, et de notre point de vue, les opportunités des marchés africains nous seront intégralement accessibles, lorsque l'ensemble des parties-prenantes paracheveront le projet d'harmonisation du secteur des assurances algérien.

Quel bilan faites-vous du précédent exercice 2022 et quelles sont les perspectives qui s'offrent à Tala Assurances au titre de l'exercice actuel ?

TALA Assurances a clôturé l'exercice 2022 avec une augmentation de 11% de notre chiffre d'affaires, par rapport à l'année précédente, témoignant de la croissance en tendance haussière constante et stable, perceptible depuis déjà plusieurs exercices. En effet, au cours de la période considérée, nous avons réalisé des performances significatives en matière de production, par la contractualisation avec un nombre en incrémentation d'Institutions publiques, d'Entreprises économiques et d'Etablissements financiers. Par ailleurs, TALA Assurances a signé un nouveau partenariat fructueux, avec une Banque de grande envergure, laquelle nous a accordé sa confiance pour l'accompagner, dans le cadre de la couverture des crédits immobiliers octroyés aux particuliers, attestant de la fiabilité de la Société et de son attractivité sur le marché. Dans cette foulée, TALA Assurances a étendu sa présence géographique à travers l'ouverture de nouvelles Agences directes, qui ancrent sa démarche stratégique dans des régions clés, lui permettant d'accéder à de nouveaux marchés et d'offrir ses produits et services à un plus large éventail de clients. De surcroît, TALA Assurances a démontré un fort engagement envers la responsabilité sociétale et le développement durable, en soutenant des initiatives bénéfiques et sponsorisant des associations à vocation caritatives et

La 49ème conférence de l'OAA consacre, pour la deuxième année consécutive, le rôle prépondérant du marché algérien sur la scène internationale

culturelles. Cet engagement a renforcé la réputation de la Société et sa relation avec les parties-prenantes. Ainsi, l'exercice 2022 s'est achevé avec un résultat net qui frôle les 80 millions de dinars, qui indique une progression de 15% par rapport à l'exercice antérieur. Ces résultats seront entérinés par l'Assemblée Générale de la Société qui se tiendra avant la fin du mois de juin 2023. Bien que tous les indicateurs de TALA Assurances soient au vert, cela a été l'exercice qui a permis de juguler les répercussions des années Covid-19, en termes de résorptions de la sur-sinistralité issue de la pandémie.

Pour ce qui a trait à l'actuel exercice 2023, l'entame du premier trimestre de celui-ci révèle déjà une avancée soutenue, ce qui est en soi une poursuite logique des performances réalisées en 2022. A cet endroit, nous avons convenu d'accompagner cette dynamique conjointement avec nos partenaires commerciaux, auprès desquels nous déployons notre éventail de produits. Il y a eu, à cet effet, d'intensifs travaux d'actualisation des conventions de distribution, lesquelles sont de nature à permettre de renforcer notre maîtrise des processus et d'adopter une approche nettement plus perfectionnée, pour

le placement de nos produits auprès des clients.

Quels sont les outils sur lesquels s'appuie votre compagnie pour faire la différence sur le marché et réaliser davantage de profits ?

La digitalisation est l'un des leviers essentiels, sur lequel TALA Assurances s'appuie pour optimiser ses activités. Assisté par notre Éditeur de Solutions informatiques, nous avons développé un progiciel performant, qui est installé avec sa base de données directement au niveau du Datacenter de notre Société. Cet outil fonctionne en mode « full-web », c'est-à-dire fiable et en temps réel, ce qui permet un accès direct aux profils des clients, et facilite la souscription rapide et la gestion fluide de l'après-vente, ainsi qu'une adaptation agile de notre offre en fonction des besoins diagnostiqués auprès de la clientèle. Cependant, le principal avantage comparatif de TALA Assurances réside dans son business modèle, qui est solidement ancré dans la structure organisationnelle spécifique, qui a été un atout majeur dans la composition de notre portefeuille clients. En effet, TALA Assurances dispose de son propre réseau direct, composé de 19 Agences actuellement, avec le lancement opéré le 01er juin 2023 de l'Agence de Chlef. Aujourd'hui, le réseau direct de notre Société génère plus de 85% du chiffre d'affaires engrangé. Ce réseau direct constitue un atout concurrentiel significatif, par rapport aux autres acteurs du secteur des assurances de personnes, car il nous permet d'établir une précieuse proximité avec nos clients et représente notre force de frappe, grâce auquel nous sommes en mesure de traduire en toute célérité nos orientations commerciales stratégiques et de répondre aux attentes des clients, en fonction de leurs besoins spécifiques. En étant proches des citoyens, nous pouvons offrir un service personnalisé et adapté, renforçant ainsi notre position sur le marché de l'assurance. En somme, la digitalisation est un atout majeur pour notre compagnie, mais notre véritable avantage concurrentiel réside dans notre modèle d'affaires centré sur un réseau direct composé de nos propres Agences. Cette combinaison nous permet d'offrir des solutions d'assurance pertinentes et de qualité, en répondant de manière efficace aux attentes de nos clients.





>>>

Quels sont les objectifs et les ambitions de Tala Assurances sur le court et le moyen termes ?

Nous avons défini plusieurs strates d'objectifs, qui constituent les axes de développement de TALA Assurances. Bien entendu, notre objectif ultime demeure de retrouver notre position de leadership sur le marché des assurances de personnes. Cependant, nous reconnaissons qu'atteindre cet objectif nécessite avant tout le parachèvement des projets structurants. À cet égard, nous sommes déterminés à nous distinguer, dans ce segment, et tout au long de notre parcours, en travaillant de manière cohérente et persévérante à l'atteinte de jalons intermédiaires. D'abord, nous visons la finalisation de la mise en place du système d'information intégré, lequel comprend plusieurs modules sur lesquels nous comptons exercer notre démarcation. Ce système améliorera notre efficacité opérationnelle et nous permettra de mieux répondre aux besoins de nos clients. En parallèle, nous avons engagé des ressources, avec la création de la Direction Actuariat-Recherche & Développement, pour la conception de nouveaux produits novateurs, qui apporteront une réelle valeur ajoutée pour nos clients actuels et potentiels, en cherchant continuellement à anticiper leurs besoins et à proposer des solutions adaptées qui répondent à leurs attentes. En amont, nous nous sommes assigné une feuille de route par rapport à l'expansion du réseau, dont le maillage doit s'étendre et se resserrer, en investissant les principaux pôles urbains de notre pays. Cet essaimage permettra à TALA Assurances d'atteindre un plus large public et d'offrir nos services à une base de clients plus diversifiée. En aval, nous œuvrons à établir davantage de partenariats stratégiques, avec d'autres opérateurs et partenaires, en utilisant leurs canaux existants pour renforcer notre proximité avec les clients. A cet égard, nous cherchons à créer non seulement de l'émulation, en matière de force de vente, mais également une relation symbiotique, permettant de compléter l'offre de nos partenaires par des couvertures additionnelles et des services connexes, dans un modèle efficient du « one stop shop ». En appoint, nous nous sommes engagés dans la voie de la standardisation et la certification des processus, à tra-



vers l'implémentation d'un véritable management de la qualité, renforçant les volets de la normalisation et de la conformité. Ce projet est inscrit à l'ordre du jour de notre Conseil d'Administration et nous tenons régulièrement nos Actionnaires informés de nos progrès. Dans l'ensemble, nous sommes conscients que la réalisation de ces objectifs nécessite un engagement constant et une adaptation aux évolutions du marché, et à cet égard, nous demeurons déterminés à poursuivre notre progression et à le consolider par les standards de la bonne gouvernance.

Comment voyez-vous les perspectives du marché algérien des assurances et quelle est la place qui revient à votre compagnie ?

Jusqu'à présent, le marché des assurances en Algérie repose principalement sur les produits d'assurance par répartition. Ces produits impliquent la collecte des primes qui sont ensuite immédiatement redistribuées pour couvrir les sinistres. Cela conduit généralement au glanage de marges minimes, contrairement aux marchés des assurances des personnes les plus performants, où les branches de capitalisation génèrent les marges les plus importantes. Dans ce contexte, TALA Assurances s'est engagée dans un projet sectoriel, visant à développer des produits d'épargne et des produits d'as-

surance vie, en collaboration avec nos confrères au sein du domaine. Ainsi, malgré la concurrence qui caractérise le marché, des efforts concertés sont déployés pour promouvoir d'autres investissements et segments de marché. Ces produits fourniront leurs prestations respectives aux Assurés à partir d'une certaine période, ce qui permettra d'accumuler de l'épargne à long terme. Ces produits contribueront également à alimenter le marché financier en fonds et en capitaux, ce qui est l'expression directe du rôle économique des Assureurs, en leur qualité « d'investisseurs institutionnels », et insufflera une dynamique plus intéressante en termes de placements, de rendements et de participation directe au financement de l'économie nationale. Cependant, ce projet est confronté aux défis liés à l'environnement, dans lequel les compagnies d'assurance des personnes évoluent, à l'instar de la stimulation à enclencher en urgence, au niveau du marché financier national, qui permettrait de créer de la valeur ajoutée, grâce aux opérations massives d'achat et de vente d'actifs (actions, obligations, ...etc.). Il est donc nécessaire d'intervenir sur cet écosystème, afin de favoriser leur progression. TALA Assurances, en tant qu'acteur du marché, participe activement à cette action visant à promouvoir les volets d'épargne et de capitalisation, pour lesquels elle est agréée. ■

H. N. A.



تأمين لايف الجزائر
ΤΑΑΜΙΝΕ ΝΕΣΤΕ ΝΕΖΖΟΝΟ
TAAMINE LIFE ALGERIE

ASSURANCE SANTÉ



La santé est votre trésor le plus précieux, TALA vous accompagne pour en prendre soin !

ANEP N° 2316101676



 www.tala.dz
 contact@tala.dz
  TALA Assurances

+213 (023) 92 69 71
+213 (023) 92 69 89
+213 (023) 92 67 11

 123, Route de Meftah
Beaulieu, Oued Smar,
Alger



PROJET DE LOI SUR LES ASSURANCES EN ALGERIE

Un nouveau texte pour s'adapter aux changements de l'écosystème



Sitôt annoncé par le Premier ministre, Aïmene Benabderrahmane, lors de l'ouverture des travaux de la 49^e Conférence et Assemblée générale de l'Organisation Africaine des Assurances (OAA), la révision de loi sur les assurances, a suscité l'enthousiasme des professionnels du secteur, qui y voient le paratonnerre parfait pour juguler les aléas pouvant naître des changements de l'écosystème.

Présent à la 49^e conférence et assemblée de l'Organisation africaine des assurances (OAA), le vice-président de l'Union algérienne des sociétés d'assurances et réassurances (UAR), Ammar

Meslouh, n'a pas manqué d'exprimer sa satisfaction ainsi que celle, du reste, de tous les opérateurs nationaux sur la nouvelle loi en devenir.

Ammar Meslouh a tenu à souligner que son organisme avait été consulté et participé aux groupes de travail constitués pour la révision de cette loi, révélant avoir enregistré beaucoup d'améliorations, «notamment celles relatives à l'instauration d'une autorité de régulation indépendante des assurances, qui devrait constituer un élément très important pour le secteur», a-t-il, ainsi, confié, en marge des travaux la conférence.

«Le projet de la nouvelle loi va aussi nous aider à

développer les assurances de personnes et introduire des réformes qui toucherons de nombreux aspects», prévoit encore le président de l'UAR, également DG de la compagnie «L'Algérienne Vie».

Pour sa part, le PDG de la Compagnie centrale de réassurance (CCR), Abdallah Benseidi, note que la révision de la loi sur les assurances répondait à un besoin déjà exprimé par les professionnels du secteur.

«Ce projet tombe à point nommé pour permettre à notre secteur de disposer de nouveaux mécanismes permettant d'atteindre les objectifs escomptés», estime le patron de la CCR. Leur emboitant le pas, leur

alter égo de la Compagnie d'assurance des hydrocarbures (CASH), Wided Belhouchet, voit que la nouvelle loi va être au diapason des évolutions enregistrées sur la scène financière ; selon les besoins des assurés.

«Les changements et les améliorations apportés ont trait aux mutations connues dans la sphère économique nationale et visent à renforcer la résilience du marché des assurances », a-t-elle expliqué, ajoutant que les modifications qui vont être apportées permettront de mieux répondre aux attentes des clients et de rentabiliser certains segments de l'activité. ■

Az. K.

NOTRE POSITIONNEMENT



LEADER

**DE L'ASSURANCE DES GRANDS RISQUES
(CONSTRUCTION & ENERGIE)**

2^{ème}

ASSUREUR

DES RISQUES AUTRES QUE L'AUTOMOBILE

3^{ème}

ASSUREUR

EN ALGÉRIE TOUTES BRANCHES CONFONDUES



ABDELHAKIM HADJOU, DG DE TRUST ALGERIA ASSURANCES ET REASSURANCES

« Notre compagnie a su concilier ses capacités de résilience aux moments de crise et ses forces managériales pour asseoir sa croissance pérenne »

La 49e conférence de l'OAA n'a laissé indifférent aucun assureur en Algérie. Tous sont attentifs à ses messages et à ses enseignements, et mesurent bien la dimension continentale des enjeux qu'elle a posés et qui impliquent, autant que leur contribution, une grande part de l'intervention des pouvoirs publics dans un continent qui doit, plus que jamais, assurer sa sécurité alimentaire, faire prévaloir l'action et la concertation interafricaine. C'est ce que pense le DG de Trust Assurances qui note bien que l'aval préventif doit focaliser toute l'attention dans le cadre d'une démarche associée. Au sujet de la Trust, M. Abdelhakim Hadjou est fier d'afficher de grandes capacités de résilience qui ont valu à sa compagnie de passer le cap du Covid avec un bilan positif, et de grandes capacités d'innovation qui lui valent d'être au diapason technologique avec une gamme de produits très diversifiés et un portefeuille intégrant les risques entreprise et les risques des particuliers, avec une perception de son devenir digital qui le prépare à tous les défis.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

La 49e conférence de l'OAA organisée par l'UAR, sous le haut patronage du premier Ministre, s'est tenue à Alger. Quels ont été les messages clés que vous avez retenus de cet événement.

L'événement tant attendu par l'Algérie concerne d'abord l'État algérien, puisqu'il s'agit d'une grande manifestation des assurances à l'échelle continentale et à laquelle l'ensemble des acteurs africains des assurances ont pris part. C'était une grande réussite du point de vue du nombre de participants et de l'organisation.

Cette rencontre a eu plusieurs apports, notamment en ce qui concerne les échanges dans le domaine de l'assurance dans le continent africain.

Elle a permis également aux acteurs algériens du secteur de voir un peu ce qui se passe au niveau de pays semblables aux nôtres en termes d'économie pour pouvoir un peu se situer et avoir des références réelles et évaluer les acquis et les évolutions réalisées par le secteur des assurances en Algérie. Ça a eu aussi un apport politique qui permet à l'Algérie de se positionner dans le continent par rapport aux services offerts, à la qualité du management des compagnies d'assurance algériennes qui ont faits beaucoup d'efforts ces dernières années, notamment sur les plans de la digitalisation, de la conception des produits, du développement des affaires, etc. Autre apport, c'est celui de la réassurance, c'est un échange

qui devrait être fructueux à l'avenir et cela permettra un tant soit peu de consolider les capacités financières des réassureurs africains pour les mettre à la disposition des compagnies d'assurance africaines, cela pour ne pas avoir à recourir systématiquement aux réassureurs traditionnels ; ceci permettra vraisemblablement de développer nos marchés respectifs. Avec ces échanges fructueux d'expériences ce sera un bon retour pour le marché algérien et en termes d'image pour notre pays concernant cette manifestation.

La rencontre est placée sous le thème de la sécurité alimentaire. En tant que responsable de Trust



Assurances Algeria, quels sont, selon vous, les principaux défis auxquels l'assurance doit faire face pour soutenir la sécurité alimentaire en Afrique et comment une conférence telle que celle-ci peut-elle contribuer à apporter des solutions ?

Quand on parle de sécurité alimentaire, on suppose de nombreux paramètres. D'abord, cela repose sur l'agriculture. Cette conférence a permis, à ce titre, d'examiner les perspectives de développement du secteur agricole, les nouveaux produits d'assurance qui permettent justement d'assurer une meilleure couverture surtout des rendements, et ces rendements obéissent, à leur tour, à un autre paramètre, à savoir le facteur hydrique et/ou pluviométrique, etc. Aujourd'hui, tout le monde souffre de la sécheresse, du stress hydrique ; il est donc question de savoir comment créer cette résilience face à ces risques pour permettre à l'agriculture d'assurer des rendements de cultures, et surtout comment faire face aux risques climatiques par des couvertures d'assurance appropriées et adossées à des programmes d'assurance et de réassurances où l'Etat doit être présent.

Dans cette rencontre, nous avons aussi abordé la question de la subven-

La digitalisation fait le bonheur de l'Algérie entière, d'autant plus que c'est le président de la République en personne qui interpelle et appelle toutes les organisations et l'État à digitaliser les processus de gestion

tion des primes d'assurance d'agriculteur. C'est une question très importante, parce qu'aujourd'hui tous les Etats à travers le monde entier, notamment les pays africains, cherchent à se désengager des risques liés à l'agriculture, et la seule façon de le faire est d'impliquer fortement les assureurs économiques.

En Algérie, il n'y a pas que la CNMA, bien que leader, qui assure les agriculteurs. Il y a d'autres assureurs sur la place qui prennent en charge ce genre de risque. Nous avons, en tant que Trust Assurance, lancé une gamme de produits d'assurances agricoles, certes timidement, mais cela prendra de l'ampleur en fonction du rythme de développement de notre secteur. Il faut aller progressivement vers des coopératives privées et des professionnels de l'agriculture devant être de véritables entreprises qui mettent le risque au centre de leurs stratégies et qui sont conscients donc de la nécessité de souscrire une police d'assurance.

L'Etat au lieu d'avoir à intervenir en aval, devrait intervenir en amont en subventionnant la prime d'assurance pour permettre une large inclusion de l'assurance agricole dans les exploitations agricoles à travers tout le pays.

>>>



>>>

Et je pense, à ce titre, qu'il y a beaucoup de pays qui ont fait des pas très intéressants en matière d'assurance-sécheresse et autres, où les compagnies ont contribué énormément dans le développement des polices d'assurance agricoles.

Donc, la sécurité alimentaire, c'est aussi les processus industriels dans l'agroalimentaire. Comment créer cette chaîne de valeurs entre l'exploitant agricole et l'exploitant dans l'agro-industrie ? Comment tisser les relations interafricaines pour permettre des échanges de cultures ? Ces échanges-là peuvent permettre d'assurer une certaine sécurité alimentaire pour les pays africains.

La maquette que vous avez dans votre bureau ne passe pas inaperçue, car à notre sens elle synthétise un ensemble d'informations qui résument votre compagnie. Pouvez-vous traduire le sens de cette maquette et la somme d'informations qu'elle véhicule ?

En fait, notre maquette a été intelligemment conçue, justement, pour donner des flashes qui impactent un certain nombre d'acteurs, notamment les consommateurs, les entreprises partenaires, les autorités etc.

Dans cette maquette, nous avons simplement voulu montrer les capacités de notre compagnie, des capacités qui vont de l'organisation, à l'appartenance à un groupe financier solide, à notre système de gouvernance. Dans la maquette, nous montrons les forces de notre compagnie depuis sa création en 1998 en sa qualité historique de première compagnie d'assurance privée créée en Algérie. Nous avons travaillé dans les risques de pointe, les risques d'énergie, des risques de construction où nous bénéficions d'un grand capital expérience. Plus tard, à travers le développement du marché des assurances, nous avons été amenés à réorienter notre stratégie pour aller vers le Retail ou les assurances de particuliers. Effectivement, depuis 2016, nous avons orienté nos efforts vers le développement de notre réseau. Notre business model a porté ses fruits et nous passons aujourd'hui de 50 points au départ à 400 points de ventes répartis sur le territoire national. Des agences créées, leurs personnels formés, grâce à un système de formation continu pour performer et requalifier au besoin, même si de temps à autre, une ou deux agences n'assurent pas la même prestation de service tel qu'exigé par les standards de la compagnie. Mais une chose est sûre, nous avons un système puissant qui permet à ces agences là

d'approfondir leurs connaissances au fur et à mesure qu'elles acquièrent de l'expérience.

La puissance de notre modèle de gestion et de notre modèle de gouvernance reposent aussi sur ses systèmes. Bien souvent, on parle de digitalisation qui fait le bonheur de l'Algérie entière, d'autant plus que c'est le président de la République en personne qui interpelle et appelle toutes les organisations et l'Etat à digitaliser les processus de gestion, nous à la Trust, nous avons été précurseurs dans le lancement de notre système d'information en 2005 avec un système sur Web. Dans un contexte où l'internet était quasiment absent partout, nous avons eu le courage de lancer un système d'information orienté Web. C'était déjà un risque que nous prenions alors, mais c'était une stratégie qui a fait que ce système était depuis lors expérimenté et sur ce même système nous avons bâti une panoplie d'autres applications qui permettent à la compagnie de superviser la gestion dans le détail précis. C'est ce qui a fait d'ailleurs la force de notre compagnie et qui a permis d'aller dans le développement de son réseau et de son chiffre d'affaires. Nous avons connu des taux de croissance à deux chiffres, chaque année, depuis presque maintenant 8 ans. Les résultats, bien-sûr suivent

notre politique de gestion, puisque nous sommes une compagnie d'assurance qui contrôle parfaitement ses charges de fonctionnement, car nous recrutons en qualité des ressources, mais pas en nombre, puisqu'on focalise notre stratégie sur les systèmes d'informations et on veut être une compagnie totalement digitale dans un futur très proche. La force de notre compagnie tient aussi à son appartenance à un groupe financier solide.

La Trust Assurances est une compagnie spécialisée des grands risques depuis sa création, qu'en est-il de ces portefeuilles et de leur place dans votre stratégie ?

Depuis 1997, la Trust Assurances avait une option stratégique d'aller vers les grands risques. Effectivement, nous avons eu deux à trois fois le risque Sonatrach dans notre portefeuille. C'est vraiment compliqué d'aller vers les grands risques dans le contexte actuel, mais nous continuons à travailler dans ce segment de marché, car nous avons cette expertise et aujourd'hui, les entreprises industrielles internationales, quand elles veulent chercher des contrats d'assurance ici en Algérie, choisissent la Trust Assurance, parmi les compagnies qui sont capables de fournir des couvertures d'assurance aux standards internationaux et, surtout, appuyé avec un holding international reconnu par les réassureurs internationaux. Et puis, depuis 1997, nous nous considérons comme leaders et acteur essentiel dans la couverture des risques de construction et des risques des grandes exploitations. Nous avons, par ailleurs, diversifié notre portefeuille vers le risque automobile et les risques simples de particuliers, mais la proportion de l'assurance automobile dans notre portefeuille reste toujours contrôlée, mieux contrôlée que dans la plupart des compagnies d'assurance. Cela dénote notre politique d'équilibrage du portefeuille pour permettre justement d'assurer de meilleures rentabilité et résultat.

Le secteur des assurances retrouve peu à peu des couleurs et les compagnies renouent avec la croissance, après pratiquement deux années depuis que la crise du Covid a paralysé le monde. Qu'en est-il de la vôtre ?

La crise du Covid-19 nous a donné des enseignements. Le premier, c'est

Depuis 2016, nous avons orienté nos efforts vers le développement de notre réseau. Notre business model a porté ses fruits et nous passons aujourd'hui de 50 points de ventes au départ à 400 points de ventes répartis sur le territoire national.

comment adapter notre système de gouvernance à ce type de crise et comment aussi asseoir une stratégie de ce qu'on appelle les plans de reprise d'activité et de continuité d'activité.

Cela nous a permis de mettre en place une stratégie pour résister face au risque et démontrer que notre système de gouvernance est résilient face à une telle crise qui a secoué les marchés internationaux. Durant cette crise, la Trust Assurance a connu une croissance à deux chiffres ; ce qui démontre que la stratégie a porté ses fruits, grâce, d'abord, à notre système qui est en partie digital, mais en revanche totalement automatisé, que nous sommes entrain de digitaliser complètement. Ce qui nous avait permis de servir nos clients, de gérer les agences, de contrôler les sinistres à distance, etc. Tout cela a permis à notre compagnie de s'assurer une très bonne croissance, que ce soit dans l'automobile ou dans les risques industriels.

Ce qu'il faut aussi signaler, c'est qu'au moment où il y a la crise sanitaire, il y a une crise économique doublée d'une cessation des importations des véhicules. Tout cela n'a pas freiné notre essor, puisque nous avons enregistré ces années des taux moyens de

croissance de 20% dans notre portefeuille automobile, car nous avons mis en place une gamme de produits flexible qui s'adapte facilement aux besoins budget des consommateurs entreprises et particuliers, et grâce aussi à notre politique de distribution et notre réseau.

Autre contrainte qui a prévalu aussi, c'est la restriction des importations et des budgets pour la construction des grands ouvrages en Algérie. En dépit, donc, de ces deux contraintes qu'a connues le marché, nous, pendant 2021 surtout, voire aussi en partie 2022, nous avons connu des taux de croissance positifs sur toutes les lignes de produits pour entreprise (transport, risques d'exploitations, risques engineering construction, etc.). 2023 est une année très difficile, c'est l'année où l'on se ressent des effets de longue résilience, et là aussi, pourtant, la Trust Assurance arrive à réaliser un taux de 10% de croissance.

Peut-on avoir quelques indicateurs quant à l'évolution du chiffre d'affaires, du portefeuille et des engagements de la compagnie en matière de règlement des sinistres ?

Le chiffre d'affaires de la compagnie n'a pas cessé d'évoluer depuis 2016 à aujourd'hui. On passe de 2,200 Milliards DZD en 2016 à 6,660 Milliards DA en 2022. On aurait pu faire beaucoup mieux que cela, mais il y a aujourd'hui une contrainte de concurrence sur les tarifs qui est très dure et qui s'avère être un carcan pas seulement pour la Trust, mais c'est tout le secteur qui peine. La Trust a tout de même réalisé un chiffre d'affaires très positif, clôturant l'exercice avec 400 points de vente, des indemnisations qui ont évolué de 1,8 md DA à 2,250 mds DA, à savoir un taux d'évolution important, et ce, en faisant évoluer nos provisions en même temps afin d'asseoir nos équilibres financiers. Le règlement des sinistres, c'est effectivement, pour la Trust, l'épine dorsale de la gestion d'une compagnie d'assurance. On ne peut prétendre au statut de compagnie d'assurance sans asseoir une vraie politique d'indemnisation qui permet à nos assurés d'être remboursés dans les délais.

Il faut le souligner, en 2023, nous n'avons pas connu de grands risques et qu'une grande partie de l'indemnisation a été consacrée à la branche automobile.

>>>



>>>

Dans ce volume de sinistres, 87% des indemnisations sont réglés au niveau des pouvoirs de l'agence. Ceci pour souligner que nous avons un système décentralisé pour éviter des goulots d'étranglement dans le règlement des sinistres. C'est une stratégie qui permet de contrôler tous les niveaux de gestion, mais aussi d'accélérer les processus d'indemnisation au profit des agences.

Durant 2023, nous avons aussi pu finaliser tous les processus de développement qu'on a initiés, notamment notre nouvelle plateforme e-Expertise qui tourne à 100%. Labellisée e-Trust Expertise, cette plateforme permet à tous les réseaux des experts de la Trust de se connecter à notre plateforme dans l'objectif de délivrer les rapports d'expertise le même jour afin d'honorer notre politique. Cette politique qu'on compte concrétiser au fur et à mesure, à savoir être en mesure d'indemniser une bonne partie de nos clients le jour même de la déclaration pour peu que le dossier soit totalement fourni, mais le rapport d'expertise n'est plus désormais qu'une affaire d'heures et se valide numériquement en direct sur notre plateforme. Cela aussi est une nouveauté pour notre compagnie.

Parlez-nous des branches couvertes par votre compagnie ainsi que des produits commercialisés

A la Trust, nous commercialisons toutes les branches de la concurrence, pour les risques simples et pour les risques d'entreprise. Seulement, nous avons une politique de segmentation et notre politique est, à ce titre, très orientée. On ne distribue pas les produits à tout-vent. Nous avons une politique de souscription adaptée aux besoins de la clientèle. D'ailleurs, ne serait-ce que pour l'automobile, nous avons plus d'une trentaine de formules d'assurances automobile. C'est dire que lorsqu'un client algérien arrive dans l'une de nos agences, il en ressort forcément avec un contrat d'assurance. Nous avons une gamme très bien étudiée, très diversifiée et dans un très bon rapport prix/couverture. Par ailleurs, nous veillons à la formation continue des agents au niveau du front office pour qu'ils sachent servir au mieux les clients.

Concernant nos nouveautés, nous avons lancé, malheureusement du-



rant la période du Covid, un produit que nous avons labellisé Trust Bon Conducteur ; c'est un produit ingénieux qui sert à susciter de l'émulation pour la bonne conduite, dans un contexte où les autorités peinent à endiguer l'hécatombe routière, alors que l'on sait statistiquement que 90% des accidents sont dus au facteur humain. Nous avons compris qu'il fallait concevoir un produit destiné aux bons conducteurs qui vont bénéficier d'une mutualité ; ce qui devrait créer de l'émulation et sensibiliser les conducteurs.

C'est aujourd'hui l'unique produit en Algérie qui adresse ce concept. Nous avons tout un programme pour son lancement, mais à grande échelle, puisque l'expérimentation du produit est déjà finalisée. Nous avons aussi une gamme de produits d'assurances agricoles que nous avons lancée et nous allons, très pro-

chainement lancer un window Takaful avec une gamme de dix produits. Nous sommes en phase de procédures d'agrément et d'autorisations, etc. Nous allons former notre réseau et adopter un système d'information pour ce type de window qui nécessite un système de gestion spécifique pour, d'une part, être en conformité avec les règles de la Charia et, d'autre part, pour assurer la transparence dans le domaine de couverture, en matière de paiement des cotisations, en matière de participation aux bénéfices et, surtout, dans le domaine d'investissement des fonds qui doit se faire dans des domaines conformes à la Charia.

C'est tout un dispositif de gestion que nous sommes en train de mettre en place. Nous voulons lancer un vrai window Takaful qui sera un modèle de référence ici en Algérie.■

H. N. A.



TRUST ASSURANCES
ترست للتأمينات



COMPAGNIE PRIVÉE CRÉÉE EN ALGÉRIE

plus de
25
ans

d'existence au service
des Clients Algériens

plus de
400

agences réparties
sur le territoire national



Une compagnie totalement
orientée "Digital" qui a lancé son
système d'information depuis 2005

Appartient à un groupe financier international solide

Offre une gamme de produits très variée et riche
pour les clients particuliers et entreprises

Spécialisée dans l'assurance des Grands Risques depuis 1997



Pour plus d'informations :

www.trust-assurances.dz
 Tél.: +213 (0) 982 300 596
+213 (0) 982 310 042
 Fax: +213 (0) 982 300 597
 contact@trustalgerians.com

70, Chemin Larbi ALLIK - Hydra - ALGER
.B.P 187, poste Malki, Ben Aknoun - ALGER
 www.facebook.com/trustassurancealgerie
 Trust Assurance DZ
 Trust Algeria Assurances et Reassurances

TRUST
ALGERIA



CHAKIB ABOU ZAID, SG DU GAIF

« Les marchés des assurances africains pourraient se compléter à travers des projets et des actions communes »

Après avoir réussi l'organisation de la 33^{ème} Conférence du GAIF qui s'est tenue au mois de juin 2022 à Oran, l'Algérie vient de se faire distinguer par un second exploit, à savoir l'organisation de la 49^{ème} Conférence de l'Organisation africaine des assurances (OAA) qui, de l'avis de Chakib Abou Zaid, secrétaire général du General Arabe Insurance Federation (GAIF), présent à cet évènement, était une réussite à tous les niveaux, d'abord, par le nombre record de participants qui a dépassé les 1800 personnes et, ensuite, par la thématique débattue, à savoir le rôle des assureurs et leur contribution aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique. Dans cette interview, qu'il a bien voulu accorder au magazine Indjazat, Chakib Abou Zaid, évoque les clés de la réussite de cette édition, tant au plan de l'organisation qu'au niveau de la qualité des thématiques et des débats. Le SG du GAIF parle aussi du marché africain des assurances et les conditions nécessaires à garantir la sécurité alimentaire au niveau du continent.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

Vous avez pris part à la 49^e conférence de l'Organisation africaine des assurances qui s'est tenue fin mai à Alger. Quelle appréciation faites-vous de l'organisation de cet évènement ?

J'ai eu l'honneur d'assister aux trois conférences de l'Organisation africaine des assurances qui ont eu lieu à Alger en 1991, en 2008 et cette année. Je dois dire que cette 49^{ème} conférence est une réussite à tous les niveaux. Je le dis non pas par complaisance mais parce que la gestion du nombre des participants, qui a dépassé les 1800 personnes, a été une réussite et parce que le thème choisi pour cette édition est plus que jamais d'actualité, voire d'une importance capitale, étant donné que la problématique de la sécurité alimentaire est cruciale au vu des enjeux que posent le phénomène des changements climatiques pour l'Afrique.



La région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) est particulièrement touchée par ces phénomènes naturels qui impactent de manière directe notre sécurité alimentaire. Cette

conférence est donc importante par le nombre des participants et par la thématique choisie, mais aussi parce qu'elle a réuni des assureurs et des réassureurs, des experts, des écono-

mistes et des institutions venus de différents horizons. Les assureurs, les réassureurs et les courtiers internationaux et régionaux ont tous fait le voyage à Alger pour assister à cette conférence et débattre d'une problématique capitale, à savoir leur contribution aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique. Cela donne une image très positive de l'Organisation africaine des assurances, mais aussi du marché algérien, organisateur de cette 49ème conférence de l'OAA. Laquelle ne fait que renforcer les liens du marché algérien avec les marchés africains et internationaux.

En votre qualité de Secrétaire Général du GAIF, est-ce que votre organisation entretient des relations avec l'Organisation africaine des assurances ?

Nous ne entretenons pas des relations à proprement dites avec l'OAA, mais les deux organisations sont liées par le principe d'échange de bons procédés à travers la participation à chacun de nos événements respectifs. Le comité exécutif et le conseil du GAIF se sont d'ailleurs réunis, à Alger, en marge de la conférence de l'OAA sur invitation du président de l'organisation et néanmoins président de l'UAR, Youcef Benmicia. Mais, nous entant que GAIF et OAA, sommes condamnés à travailler ensemble et à coordonner nos actions pour la bonne et simple raison que sur les 53 pays africains, y en a sept (07) qui sont membres du GAIF. Nous avons également des dizaines de compagnies africaines qui sont membres du GAIF. Nous sommes condamnés à travailler ensemble, aujourd'hui plus que jamais, d'autant plus que le GAIF est en train de s'ouvrir sur d'autres horizons, autres qu'arabes. Qu'en le veuille ou non, environ un tiers de nos adhérents sont en Afrique qui sont aussi bien membres de l'OAA que du GAIF.

Trouvez-vous des similitudes entre les deux marchés arabe et africain ?

Les similitudes existent bel et bien, puisque l'objet de notre existence en tant que compagnies est l'assurance. Nous faisons pratiquement le même travail et les produits sont presque similaires, mais nous sommes différents sur le plan réglementation et législation du travail. Les pays africains pourraient coordonner leurs actions et se compléter à l'avenir, notamment en réassurance. Je ne désespère pas



de voir, par exemple, à l'avenir les pays producteurs de pétrole se concerter pour profiter de leurs expériences respectives dans la couverture des risques liés au domaine de l'énergie. Les marchés africains pourraient se compléter à travers des projets et des actions communes.

La sécurité alimentaire, thématique phare de la 49ème conférence de l'OAA, constitue un défi pour l'ensemble des pays étant donné la multiplication des phénomènes extrêmes liés aux changements climatiques. Selon vous, comment les pays africains peuvent-ils relever ce défi ?

Pour répondre à votre question, j'aimerais vous citer l'exemple de la Chine qui, après la révolution de 1947, le pays était confronté à une famine à grande échelle. L'un des objectifs de la politique chinoise était de permettre à chaque citoyen d'avoir un bol de riz par jour. La politique agricole commune adoptée par les Européens à la création de la communauté éco-

nomique européenne qui a précédé l'union européenne en est un autre. Les subventions européennes au profit du secteur agricole ont permis de développer l'agriculture dans certains pays membres, voire dans l'ensemble des États de l'Union, mais surtout de garantir la sécurité alimentaire de ces pays et de dégager d'importants excédents qui s'exportent dans le monde entier, dont le lait, les fruits et légumes et les céréales. Les Européens ont atteint la sécurité alimentaire grâce, entre autres, à la coopération et aux aides mutuelles. C'est vous dire que pour réussir une politique qui permet une certaine sécurité alimentaire, cela pourrait se faire au niveau national, mais ce serait insuffisant. La coopération et l'intégration au niveau des ensembles économiques et des continents est un levier important pour la réussite des politiques de sécurité alimentaires. Je veux dire qu'il y a lieu de travailler sur des politiques transversales, au-delà des politiques agricoles propres aux pays, au niveau national. ■

B. T.



BENARBIA MOHAMED, DG DE SALAMA ASSURANCES

« Les assurances en Algérie peuvent être leaders en Afrique »

Les assurances ont un rôle important dans la sécurité alimentaire, du moins, peut-on, dans le cadre d'une action panafricaine, dynamiser leur rôle. D'où la thématique que porte cette 49e conférence de l'Organisation des Assurances Africaines - OAA, qui a posé les bases d'une concertation et d'un débat autour de cet enjeu fondamental qu'explicite, avec nous, Benarbia Mohamed, DG de Salama Assurances, dont les ambitions de déploiement en Afrique sont à l'avant-garde et auraient déjà commencé à porter leurs fruits, n'étaient les blocages réglementaires et les entraves bureaucratiques sur lesquels ce spécialiste du secteur des assurances s'étale sans complaisance. Pour lui, l'Algérie a un potentiel assurantiel parmi les plus importants en Afrique ; il ne reste qu'à créer les conditions réglementaires et capitalistiques pour en optimiser l'émergence et l'essor. En parlant de la compagnie qu'il dirige, Benarbia Mohamed formule des ambitions substantielles à celles portées pour le marché algérien des assurances, dont le destin, dit-il en substance, est de grandir au sein et avec le marché africain.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Alger a abrité la 49e assemblée générale de l'OAA. Que signifie un tel événement pour vous en tant que compagnie et pour l'Algérie aussi ?

La 49e conférence de l'OAA est un événement important sur le plan africain, notamment dans le monde des assurances. L'Organisation des Assurances en Afrique est une organisation multilatérale qui comporte plus de 54 pays en Afrique et s'intéresse à des thématiques liées à la réalité africaine, tout ce qui concerne le développement humain, le développement économique de l'Afrique, et c'est là tout l'intérêt que revêt cette conférence. Pour moi, en tant que personne ayant déjà travaillé sur les risques agricoles, tout ce qui est lié à la sécurité alimentaire m'intéresse. Je rappelle que j'étais Directeur technique au niveau de la CNMA et puis cadre supérieur au niveau du Conseil national des Assurances où

j'ai pu intervenir en tant qu'expert en assurance agricole au niveau de la Commission économique de l'Afrique dont le siège est à Addis-Abeba. C'est une thématique très importante pour notre pays, notamment dans ces moments de guerre russo-ukrainienne où le volet alimentaire se pose avec acuité, d'une part et au moment où nous vivons une sécheresse qui risque d'impacter la production agricole nationale d'autre part. C'est dire que toutes ces thématiques sont liées à la situation de notre pays, d'où l'intérêt de cette conférence. D'autre part, cet événement marque le retour de notre pays sur la scène internationale après le recul que nous avons enregistré durant plusieurs décennies. Je tiens à rappeler que la dernière conférence qui a été organisée en Algérie a eu lieu en 2008. Donc, plus de quinze ans après, l'Algérie abrite cette conférence et nous devons saisir cette occasion pour faire avancer les idées de notre pays pour le dévelop-

pement humain et le développement économique et donner la meilleure image possible de notre économie et de notre secteur des assurances.

Quel rôle les compagnies d'assurance africaines peuvent-elles jouer pour préserver, un tant soit peu, cette sécurité alimentaire ?

Evidemment, les compagnies d'assurances ont un rôle important à jouer pour garantir la sécurité alimentaire. Les assurances sont connues pour être des réducteurs de risques. Toutes les activités économiques sont exposées à toutes sortes de risques. C'est l'outil d'assurance qui permet de réduire ces risques afin que ces activités deviennent rentables et réalisables. Dans le monde agricole, les risques sont très importants. C'est le cas aussi dans le monde industriel. Or, la sécurité alimentaire est tributaire à la fois du monde agricole et de l'activité agroindustrielle. Pour que



l'agriculture puisse prospérer, il faut aussi que l'agro-industrie se développe. Et pour que ces deux activités puissent se développer, il faut que les risques auxquels elles sont exposées soient réduits par une couverture assurantielle adaptée. Concernant l'industrie, le problème est connu, les différentes couvertures sont identifiées et les compagnies d'assurance jouent pleinement leur rôle, même s'il y a besoin de plus de capacités et là il y a matière à développer la rétention des risques, la coassurance au niveau africain. Dans le secteur agricole, la situation est beaucoup plus compliquée et plus difficile, du fait de la présence de plus de risques climatiques et sanitaires et qui portent sur des êtres vivants, la production végétale ou le cheptel. Avec le changement climatique, cela devient plus compliqué, les fréquences des événements assurés devenant plus violentes et donc plus dommageables ; ce qui rend l'équilibre financier des compagnies d'assurance très difficile à maintenir. Donc, dans cette situation, les compagnies d'assurance qui sont les spécialistes du transferts des risques ont un rôle économique et social à jouer à jouer dans le monde agricole notamment, parce que la sécurité alimentaire est un enjeu fondamental et stratégique dans chaque pays et il est de la responsabilité sociale des compagnies d'assurance de contribuer dans la couverture des risques agricoles là pour

Les compagnies d'assurance ont un rôle économique et social à jouer, parce que la sécurité alimentaire est un enjeu fondamental dans chaque pays

permettre la réalisation des plans mis en place par les pays africains pour atteindre la sécurité alimentaire

Qu'en est-il des risques sanitaires, sachant que l'Afrique est le premier continent exposé aux maladies ?

Ces risques, en effet, comme nous avons pu le voir concernant l'être humain, avec la pandémie du Covid-19, ont une ampleur importante. Pour la production animale, l'ampleur est plus importante car il y a plusieurs maladies à forte propagation qui causent beaucoup de dommages, et l'Afrique, comme vous l'avez souligné, est un continent qui souffre de sous-développement et de manque de moyens humains qualifiés et de moyens matériels adéquats ce qui le rend très vulnérable à ces risques. Dès lors, les compagnies d'assurance sont là pour permettre aux agriculteurs, en cas de sinistre, de reprendre leurs activités, mais aussi développer la prévention et l'anticipation pour réduire la vulnérabilité face à ces risques. Avec le processus vertueux de l'intervention des assureurs, ces derniers peuvent mettre en place des organismes de surveillance et des outils d'alerte qui peuvent permettre à ces pays-là de s'outiller de moyens de lutte qui permettent de réduire leurs vulnérabilités et facilitent l'adaptation à ces risques.

»»»



>>>

Voilà grosso modo ce que peuvent faire les assurances en matière de sécurités alimentaire et de lutte contre les risques sanitaires.

Au niveau de la conférence de l'OAA, les experts ont abordé différentes thématiques qui permettent de développer la coopération entre les compagnies d'assurances africaines afin de rendre leurs actions beaucoup plus performantes et beaucoup plus efficaces.

A propos de coopération, Salama Assurances, à travers sa participation à cette conférence, prévoit-elle un déploiement, des investissements ou bien des partenariats en Afrique ?

Je ne vous cache pas que Salama Assurances avait un projet depuis 2016-2017, pour se déployer au Sénégal ; il s'agissait d'un projet d'achat d'une filiale du Groupe Salama pour qu'elle devienne à 100% algérienne. Malheureusement le projet a capoté étant donné les lourdeurs dans les procédures d'agrément de cet investissement. Là, je saisis cette occasion pour appeler à l'assouplissement de la réglementation algérienne pour permettre aux compagnies d'assurances d'investir à l'international. Il est évident que ces activités doivent être régulées et surveillées, mais il faut que la procédure soit assouplie, car ce genre de projet doit être exécuté rapidement. Vous ne pouvez pas faire un investissement dans le secteur des assurances, dans un pays africain, au-delà d'un processus qui dure plus de six mois à une année. Ce projet-là, nous l'avons perdu bêtement. Je vous assure que cette entreprise se porte très bien et elle a enregistré une très bonne évolution et continue de le faire actuellement, puisqu'elle a été rachetée par une compagnie française. Donc, je vous le confirme, le projet d'investir en dehors de l'Algérie est très présent dans nos plans de déploiement stratégiques, mais la contrainte est liée à la procédure très lourde pour avoir les accords des autorités monétaires et du régulateur pour un investissement à l'étranger. Vous devez obtenir l'accord de la Commission de supervision des Assurances et l'accord de la Banque d'Algérie et dans ce cas-là les délais sont très longs, et c'est cela qui pose problème, essentiellement, alors qu'en fait je pense que l'investissement des Algériens dans les assurances en Afrique peut

Le marché algérien peut donner beaucoup plus que ce qu'il a déjà donné. Il y a 20 ans

être une opportunité pour des revenus importants pour l'Algérie. En Afrique, il y a un niveau de croissance parmi les plus élevés du monde et toutes les études montrent que les économies qui vont se développer rapidement se trouvent en Afrique et lorsque l'économie se développe, les assurances suivent par voie de conséquence, c'est une opportunité pour nous assureurs algériens de diversifier nos investissements afin de devenir plus forts et plus résilients le cas échéant. Le marché algérien devient trop petit pour les compagnies algériennes, il faudra réfléchir à la manière de faciliter les procédures aux compagnies algériennes. Nos voisins de l'Est et de l'Ouest ont déjà commencé à le faire depuis des décennies et ils ont une longueur d'avance par rapport à nous alors que nous avons plus de moyens pour le faire. Je donne l'exemple du secteur pétrolier où l'Algérie, à travers la Sonatrach, la Cash et la CCR a une expérience inédite qui peut l'exporter en Afrique en matière de couverture du risque énergétique. Il y a beaucoup de pays africains où il y a des industries pétrolières, nous pouvons exporter cette

expertise pour assurer et réassurer ces risques et dégager des revenus, dans le cadre de la coopération avec les pays africains. Malheureusement, ce qui est fait dans ce sens est insignifiant et il n'est pas à la hauteur de la maîtrise, par l'Algérie, de ce risque. Voilà un créneau où on peut exporter notre expertise, mais qu'on ne peut exploiter à cause de la bureaucratie lorsqu'il s'agit d'investir à l'étranger. D'ailleurs, investir en Afrique est l'une des orientations du gouvernement algérien, mais pour être efficace, il faut mettre les moyens et bien fixer les objectifs. Nous espérons que la création récente de l'agence pour le développement en Afrique et l'installation des banques algériennes en Afrique (la BEA au Sénégal, un pays où un grand gisement de gaz a été découvert) faciliteront les choses à l'avenir.

Quelle appréciation faites-vous des résultats réalisés par votre compagnie durant l'exercice 2022 ; bilan que vous avez présenté il y a quelques mois lors d'une réunion de vos cadres ?

Effectivement, nous sommes très satisfaits des résultats réalisés durant 2022 qui sont dans une tendance d'amélioration par rapport aux résultats des exercices antérieurs. Néanmoins, nous avons quelque insatisfaction en ce qui concerne nos réalisations, notamment, en termes de chiffre d'affaires. Je dois rappeler que nous avons enregistré une chute du chiffre d'affaires de 15% en 2020 suite à la crise du Covid, qui a été suivie par une chute de 5% en 2021. En 2022, nous avons, en quelque sorte, fait un petit 1%, c'était une stagnation et nous considérons que l'hémorragie est arrêtée, chose que les chiffres du 1^{er} trimestre 2023 ne démentent pas, avec une croissance de 4%. Sur le plan résultats comptables, il y a une légère baisse, du fait des deux baisses successives. La baisse du chiffre d'affaires a été compensée par l'amélioration du résultat par d'autres aspects, telles que la réduction des créances, l'amélioration des recours, ce qui nous a permis de rester à peu près au même niveau de résultat de 2019-2020, mais nous sommes en train d'œuvrer pour revenir à la croissance au niveau du chiffre d'affaires. Je dis chiffre d'affaires, parce qu'il y avait le protocole multilatéral régissant la branche automobile qui prévoyait que toutes les compagnies d'assurances devaient



respecter le tarif et un maximum de réduction qui ne pouvait dépasser les 50%. Or, nous avons été victimes du strict respect, par notre compagnie, de cet accord qui, par ailleurs, n'a pas été respecté par de nombreuses compagnies. Mais globalement, nous ne regrettons pas, puisque nous avons pu améliorer notre sinistralité. Les clients qui n'accordent pas d'importance au prix de l'assurance, n'accordent pas non plus beaucoup d'importance à la fréquence des sinistres. Sur le plan technique, ce sont de bons résultats et nous continuons à gérer nos importantes ressources financières par des placements qui jouent un rôle très important dans le résultat enregistré par la société. Nous nous approchons des standards internationaux adoptés en la matière où le résultat comtable de la société est à plus de 80% le résultat de la gestion financière des fonds collectés par la société et 20% viennent des résultats techniques contrairement aux autres compagnies du marché. Nous continuons dans ce sens et espérons que les résultats de 2023 seront meilleurs que ceux de 2022.

Le décret exécutif fixant les conditions et modalités d'exercice de l'assurance Takaful a été publié en

février 2021. Salama, est pionnière dans ce type d'assurances, mais a travaillé avec l'ancienne loi. D'où l'obligation de se conformer à la réglementation en vigueur. Avez-vous finalisé cette nouvelle adaptation ?

Nous avons engagé ce processus qui n'est que la conséquence de la promulgation des dispositions du décret exécutif relatif aux assurances Takaful. Comme vous le savez, Salama est une assurance Takaful qui exerçait ces assurances en les encadrant par des dispositions statutaires étant donné qu'il n'y avait pas un dispositif réglementaire régissant les assurances Takaful. Avec la publication de ce décret, nous étions obligés de nous conformer aux dispositions de ce texte. A partir de là, nous avons mis en place un comité de pilotage qui a, lui-même, créé trois groupes de travail, un groupe de travail relatif aux questions techniques qui s'occupe de la mise en conformité de tous les contrats d'assurances que la société propose à sa clientèle et des traités de réassurance qui lient la société avec les réassureurs, un groupe de travail relatif aux questions financières et comptables qui doit trouver les solutions pour permettre à la société de s'adapter et de se mettre

en conformité avec les normes de l'AAOIFI (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions) d'une part et, avec l'avis 89 du Conseil national de la comptabilité relatif au secteur des assurances, d'autre part, et un groupe de travail juridique qui devait s'occuper des questions juridiques qui devaient être prises en charge par la société, notamment les changements des statuts, pour être en conformité avec le décret. Ces groupes de travail ont avancé dans leur travail et c'est le juridique qui passe en premier. Nous avons identifié les dispositions statutaires qui doivent être modifiées et nous avons pris attache avec le notaire, le processus est en cours, il faut les approbations du conseil d'administration de l'assemblée générale afin de se conformer totalement avec le décret relatif aux assurances Takaful, puisque Salama est leader des assurances Takaful en Algérie et entend le rester encore pour de longues années Incha'Allah.

En tant qu'acteur et observateur dans le secteur, comment avez-vous suivi l'évolution du marché des assurances ces dernières années en Algérie ?

»»»



Mohamed Benarbia, Khalid Adjlan, Abdalah Alnagdi et Hebbache Boualem, respectivement, DG, PCE, directeur des finances et comptabilité et directeur central marketing et commercial chez Salama assurances Algérie

»»»

Le marché algérien peut donner beaucoup plus que ce qu'il a déjà donné. C'est un marché qui a énormément stagné ces dernières années. En 2002, le marché algérien faisait 364 millions de US\$, en 2021 il a fait 1038 millions US\$, soit 185% en 19ans, alors que les marchés Egyptien et marocain ont fait respectivement 480% et 387% durant la même période. Il y a 20 ans, le marché algérien était parmi les premiers des marchés arabe et africain.

Aujourd'hui, nous sommes très loin sur le marché arabe et quatrièmes ou cinquièmes sur le marché africain, alors que nous avons tous les moyens pour être parmi les premiers marchés sur tous les plans. En fait, je pense que la réforme des années 90, bien qu'elle ait introduit la loi 95/07 qui a apporté quelques modifications, n'a pas pu toucher le secteur des assurances, car il y a encore des pratiques qui n'ont pas disparu. Parmi ces pratiques, je cite par exemple le cas de l'assurance automobile où nous avons la tarification Responsabilité civile la plus basse du monde. En comparaison avec les deux pays voisins, vous avez une prime d'assurance 5 à 6 fois plus chère en Tunisie, et une prime 10 à 12

fois plus chère au Maroc. Voyez l'écart important qui existe avec ces deux pays, alors que ce sont deux pays qui sont à peu près au même niveau de développement, qui ont les mêmes habitudes, la même population. Les primes doivent être au même niveau. Les compagnies d'assurances ont à maintes fois réclamé une révision du tarif RC Automobile de bout en bout, car il faut s'adapter avec les nouvelles réalités, le tarif qui a été établi dans les années 70 étant dépassé par les événements. Nous sommes dans une période où les tarifs doivent être personnalisés en fonction du comportement de l'assuré et également selon les spécifications du véhicule, parce que ce sont les deux éléments importants dans la détermination du risque. Malheureusement, notre administration est lourde à réagir. Il y a un débat et des discussions, mais on avance très lentement, ce qui nous fait perdre beaucoup de temps. Il y a un autre volet, celui de la distribution.

On continue à distribuer le produit d'assurance par les canaux classiques, à savoir le réseau direct, les intermédiaires agents généraux et courtiers, et récemment la banque-assurance. Alors que dans tous les pays du monde, les réseaux de distribution de l'assurance sont très diver-

sifiés, ne serait-ce que la vente par le biais d'internet, la vente chez les concessionnaires automobiles, chez les notaires, dans les grandes surfaces, dans les agences immobilières, bref, tous les canaux possibles qu'il suffit de régler et d'encadrer.

Ce qui réduit le niveau de prime et impacte négativement. Le taux de pénétration de l'assurance en Algérie qui est de 0.7% uniquement, alors qu'il est de 2.8% aux Iles Maurice, 2.2% en Tunisie et au Kenya, 1.4% au Togo, 1.2% en Côte d'Ivoire... etc. Dans les pays développés, il tourne autour de 7 à 8% du PIB. Pour les assurances de personnes qui mobilisent les ressources sur le long terme et qui donnent à l'économie la bouffée d'oxygène en lui fournissant des financements, elles sont l'otage aussi d'un marché financier primitif et d'un système de sécurité sociale otage lui-même de ses acquis, qui a une base de données qu'il ne partage avec personne, qui comporte des statistiques précieuses qu'il n'exploite avec personne, alors que les assureurs économiques peuvent apporter un plus pour permettre aux Algériens d'aspirer à un niveau de couverture qui leur permet d'avoir les meilleurs soins possibles, sachant que les soins au niveau du secteur public se dé-

gradient davantage.

Ceci d'un côté. De l'autre côté, il y a une émergence du privé dans le secteur de la santé, qui est obligé, pour sa survie, d'appliquer des tarifs commerciaux, et le citoyen de se trouver otage entre les deux. Il faut que l'Etat intervienne pour favoriser l'émergence de structures sanitaires algériennes privées assurant une haute qualité de soins, et permettre aux assureurs économiques d'accéder aux statistiques de la sécurité sociale pour pouvoir appliquer les tarifs adéquats afin de proposer les produits nécessaires.

De l'autre côté, on n'imagine pas un secteur des assurances, sans un marché des capitaux et boursier développé. Comme je l'ai expliqué précédemment, les résultats des compagnies d'assurances sont à 80, 90% composés des produits financiers de leurs placements. Les résultats techniques doivent être faibles. La compagnie ne doit pas vendre les produits plus chers pour faire du résultat, elle doit vendre au tarif tout juste requis pour pouvoir assumer le remboursement du sinistre. La société doit faire du résultat sur la base des produits financiers et les compagnies d'assurance ne peuvent pas faire des produits financiers d'une façon correcte si vous n'avez pas un marché des capitaux dynamique et développé. Les assureurs sont financièrement les otages de l'intervention du Trésor public ; ce qui exclut l'apport du marché des assurances à l'économie et asphyxie le développement des compagnies d'assurances et toute la prestation de services qu'elles assurent à la société. Donc, la boucle est bouclée. Il faut que les pouvoirs publics accordent dans leur politique un rôle plus important à la bourse, pour que celle-ci puisse devenir un véritable marché de capitaux et accepte différents types d'entreprises.

La bourse doit être un lieu qui permet aux petits investisseurs d'investir et aux demandeurs de financement de trouver des financements. Pourquoi une société comme Yassir doit aller sur le marché américain pour lever des millions d'euros ? Maintenant, Yassir est en train de faire profiter les investisseurs américains de ses résultats. Si nous avions une bourse qui pouvait lui donner les mêmes montants, elle aurait pu les lever ici et elle aurait pu faire bénéficier des petits investisseurs algériens de ses résultats. Voyez comment on ne sait pas profiter de nos réussites.

Aujourd'hui, nous sommes très loin sur le marché arabe et quatrièmes ou cinquièmes sur le marché africain, alors que nous avons tous les moyens pour être parmi les premiers marchés sur tous les plans.

Le dernier palier, c'est la régulation qui se fait à travers la Commission de supervision des assurances qui est dominée par une forte présence de l'administration et donc les experts en assurance, les compétences indépendantes, sont absentes au niveau de cette commission, ce qui enlève à cette entité le caractère d'indépendance.

Aussi, plus de moyens humains et matériels doivent être donnés à un régulateur de cette envergure pour lui permettre d'assurer ses missions et notamment protéger les assurés, les compagnies d'assurances et le trésor public. Je pense que les pouvoirs publics sont conscients de ce problème. On nous parle d'une autorité indépendante au sens propre du terme, avec son propre budget, avec des cadres désignés, avec une indépendance par rapport au ministère des Finances.

A partir de là, cette autorité pourra faire son travail correctement et assurer le développement du sec-

teur des assurances sans distinction entre le secteur public et le secteur privé. Parce qu'en l'absence d'un régulateur réellement indépendant, certaines pratiques au niveau du marché font le distinguo, directement ou indirectement, entre le secteur public et le secteur privé, alors que ce genre de distinction n'existe que sur le marché algérien. Toutes les entreprises sont algériennes, elles payent leurs impôts, emploient des Algériens, qu'elles soient publiques ou privées. Ce sont des pratiques qui doivent disparaître pour donner toutes ses chances au marché algérien qui pourra facilement occuper les premières places si la prime de la garantie RC est libérée ou relevée pour être correcte mathématiquement et scientifiquement.

La prime RC représente presque les 30% de la prime de la branche automobile, alors, imaginez le niveau qui sera atteint par le taux de pénétration et le chiffre d'affaire du marché si la prime RC sera réajusté à son véritable niveau ou au moins aligné à celle en vigueur en Tunisie, imaginez l'impact positif que vous allez avoir si vous accordez plus de facilités pour la distribution des produits d'assurance, ce qui va permettre de vendre plus. Imaginez l'impact que peut apporter la diversification des réseaux de distribution qui va permettre au produit d'assurances des particuliers de se développer. Imaginez, sur un marché des capitaux donnant des taux d'intérêts intéressants aux placements des compagnies des assurances des personnes notamment, l'évolution du chiffre d'affaires que vous pouvez obtenir, imaginez les conséquences sur la santé du citoyen et l'impact sur le système de santé national que la mise en place d'un environnement favorable pour que les compagnies d'assurances puissent offrir des couvertures complémentaires à celles accordées par la sécurité sociale, tout cela ce sont des axes qui permettent au marché algérien de se développer très rapidement et qui permettent de le placer parmi les premiers marchés en Afrique et dans le monde Arabe. Il faut simplement mettre ces chantiers en branle et commencer à travailler sérieusement et intelligemment en concertation avec les opérateurs du marché sans distinction aucune entre privé et public et de façon économique et rationnelle, indépendamment des dogmes du passé. ■

H. N. A.



MOUNIR GHERNOUTI,
DG DE CAARAMA ASSURANCES

« La qualité de service et l'innovation sont notre credo »

Caarama Assurances a pris toute la mesure de sa participation à la 49e conférence de l'OAA et des enjeux qui la sous-tendent, liés au développement de l'agriculture et de la sécurité alimentaire, grâce, entre autres instruments, à l'assurance agricole. Son DG, Mounir Ghernouti, qui pense que l'assurance en Algérie a de beaux jours devant elle et qu'elle doit connaître le développement qu'elle mérite pour s'ouvrir et se déployer en Afrique, autre marché aux grandes potentialités que bride un taux de pénétration des assurances trop faible. Cela alors que le marché local connaît un rebond en 2022 après la pandémie du Covid-19, dans lequel Caarama Assurances a réalisé un taux de croissance appréciable qui la maintient sur le podium des assurances de personnes. Diversification, innovation et digitalisation sont les maîtres mots d'une politique de développement qui permet toutes les ambitions.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

CAARAMA Assurance a pris part à la 49ème conférence et l'Assemblée générale de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), organisée par l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UAR) du 27 au 31 mai 2023 à Alger, quel bilan faites-vous de votre participation à cet événement et quels sont les principaux enseignements que vous en tirez ?

Cette conférence a été un véritable succès pour l'ensemble des acteurs de l'industrie de l'assurance et de la réassurance ayant participé à cette 49ème édition de l'OAA. Plusieurs débats autour de questions pertinentes et dans une conjoncture économique difficile marquée par les crises survenues à l'échelle mondiale, notamment les catastrophes naturelles et les changements climatiques (Inondation et sécheresse). Lors de ces rencontres nous avons constaté que le marché des Assurances Africaines recèle d'énormes potentialités qui restent à développer.

A noter que le taux de pénétration du marché local ne dépasse pas les 1% alors que dans le reste du monde il représente 7% voire plus. Nous devons impérativement redresser la barre en matière de couverture et d'indemnisation des agriculteurs et s'ouvrir vers d'autres horizons de l'Afrique. Nous devons tout d'abord revoir le schéma existant ! Une subvention de l'état permettra non seulement d'offrir les meilleurs garanties aux assurables mais surtout elle permettra d'éviter au Trésor publique des dépenses colossales suites aux dégâts imprévus survenus après une catastrophe naturelle. Il est à noter également, que le cadre juridique doit être révisé et certaines Lois doivent être adaptées aux changements.

Selon vous, quel est le rôle que les assureurs peuvent jouer pour relever les défis de la sécurité alimentaire en Afrique ?

A mon sens, les assureurs ont un

rôle très important à jouer pour relever ces défis. Tout d'abord, par la contribution aux efforts des gouvernements pour la protection et l'accompagnement des agriculteurs, notamment les petits producteurs, ainsi que par la prise en charge des pertes financières subies par ces derniers à la suite des aléas climatiques et catastrophes naturelles, dans le cadre de couverture d'assurance adéquate.

En effet, l'accompagnement de ce secteur névralgique devrait être traduit par la mise en place de dispositifs viables et efficaces, où toutes les parties prenantes (Etat, Assureurs et Agriculteurs) interviennent. Ce dispositif doit tenir compte de l'ampleur des calamités agricoles dues aux changements climatiques auxquels le continent Africain est exposé. Aussi, la mise en place d'un mécanisme comme la micro-assurance constitue une réponse alternative aux besoins de protection des populations les plus vulnérables.

Ensuite, le rôle des assureurs peut



être traduit également en amont par le conseil et la formation des agriculteurs et producteurs dans le cadre de participation à la mise en œuvre des programmes nationaux de sensibilisation visant la réduction des risques pouvant frapper la production agricole et animale.

CAARAMA Assurance s'est distinguée ces dernières années par des résultats appréciables sur le marché des assurances de personnes, comment votre compagnie a-t-elle clôturé l'exercice 2022

L'activité de CAARAMA Assurance durant l'année 2022 a été rythmée par la relance de l'économie nationale après une stagnation durant les années de la pandémie et ses conséquences ultérieures. L'évolution positive des indicateurs économiques et le retour de la croissance (+4,1%) en 2022 a impacté positivement le secteur des assurances qui a connu un essor marquant une évolution de +5,9% du marché national. Selon la note de conjoncture publiée par le CNA, la branche des assurances de personnes connaîtrait une courbe croissante, avec un chiffre d'affaire de 16,1 milliards de dinars en 2022 contre 13,1 milliards de dinars en 2021, soit un taux de croissance du marché de +23%. Dans cet environnement de croissance positive, CAARAMA Assurance a marqué une tendance haussière de son chiffre d'affaires, avec une progression exceptionnelle, soit un taux de croissance de +27% compara-

Une subvention de l'Etat permettrait non seulement d'offrir les meilleures garanties aux assurables, mais surtout elle permettra d'éviter au Trésor public des dépenses colossales du fait des dégâts imprévus survenus après une catastrophe naturelle

tivement à l'année 2021, qui passe de 1 739 millions de dinars à 2 200 millions de dinars. CAARAMA Assurance a su donc maintenir durant cet exercice, sa part de marché global à hauteur de 14%, notamment dans le segment du corporate sur lequel elle continue à

s'appuyer tout en améliorant la qualité de ses prestations et services.

Comment voyez-vous les perspectives de l'exercice actuel ?

Pour l'exercice 2023, nous sommes à environ 30% des objectifs annuels pour les cinq premiers mois de l'année. Notre priorité majeure réside dans l'amélioration de la qualité de service et l'innovation produits, CAARAMA Assurance lancera d'ici peu, deux nouveaux produits adressés aux grands publics, en plus de son nouveau service de « Télé-Déclaration des sinistres » qui vient d'être mis à disposition de ces clients au cours de ce 2e trimestre de l'année.

Ce nouveau service permet la déclaration des sinistres Santé à distance par un accès sécurisé via une plateforme dédiée, autrement un gain de temps, il permet également au client le suivi en temps réel du statut du dossier sinistre déclaré. Ces démarches sont accompagnées par l'animation du réseau de distribution et la réalisation des actions commerciales, nous citons à titre d'exemples : l'organisation de séminaires dédiés aux clients et prospects, l'organisation des regroupements au profit de nos partenaires de distribution ; La participation active aux foires et salons dédiés aux professionnels et, des campagnes promotionnelles...

Comment CAARAMA Assurance se positionne-t-elle sur ce marché ?

>>>



>>>

CAARAMA Assurance demeure un acteur majeur dans le segment de l'assurance de personne, elle s'accapare une part de marché de 14% lui permettant de se classer à la 3ème place sur le podium. La compagnie compte déployer tous les efforts afin de consolider sa position sur ce marché qui reste très concurrentiel. En effet, CAARAMA Assurance a toujours misé sur l'innovation et la modernisation. Après avoir été pionnière dans le lancement de plusieurs produits à l'image de l'assurance maladies redoutées et de l'assurance santé Individuelle SIHATI, ainsi que la mise en place de process et services digitalisés pour une meilleure accessibilité, tels que, la souscription en ligne de l'assurance voyage « MOUSSAFER » et l'assurance santé « SIHATI », l'application mobile « My CAARAMA » et récemment, la nouvelle plateforme de déclaration des sinistres « DEC-Line » dédiée aux clients Corporate souscrivant à une assurance de prévoyance collective DJEMAATNA.

Quels sont les leviers et les outils que CAARAMA Assurance entend mettre à profit pour faire la différence sur le marché des assurances de personnes dans les années à venir ?

Nous sommes convaincus que la digitalisation des services et du parcours client représentent l'une des solutions aux différentes problématiques rencontrées dans notre activité. Pour ce faire, notre société doit mettre à niveau son systèmes d'information afin qu'il soit au diapason avec les exigences de l'environnement actuel. Le développement de la bancassurance constitue un axe prioritaire sur lequel nous misons énormément afin de se positionner sur le marché. A mon sens, l'inclusion financière est nécessaire voire impérative pour faire évoluer notre activité et, par la même occasion de participer au développement de l'économie nationale pour les années à venir. Aussi, la commercialisation de nouveaux services à forte valeur ajoutée adossés à des couvertures d'assurances constituent un levier de différenciation parmi d'autres.

Sans oublier le capital humain de l'entreprise qui demeure un maillon fort et incontournable dans le développement de l'activité notre société, sur lequel nous investissons énormément.

Quelles sont les raisons à votre avis qui font que le marché national des assurances reste dominé par les



assurances dommage ?

Cette domination des assurances de dommage est liée essentiellement à la taille du marché des deux segments. Les assurances de personnes ne représentent que 10% du marché global.

La culture des assurances d'une manière générale est très peu ancrée dans les habitudes de consommation de nos citoyens. Ce sont les assurances obligatoires ou quasi-obligatoires qui dominent le marché. En effet, notant que les branches phares de chacun des segments (dommage et AP) ont un poids de 50% dans la structure du portefeuille, et que la branche automobile à elle-même représente 40% du marché global, alors que les deux branches phares des Assurances de Personnes à savoir, l'Assurance Voyage à l'Etranger et l'assurance Emprunteurs, ne représente que 5% du marché global.

Ceci indique que nous devons développer davantage ce segment des assurances de personnes qui n'a pas encore atteint la maturité attendue lors de la séparation de l'assurance des personnes et l'assurance dommage. Nous devons également en tant qu'acteur économique, déployer plus d'efforts en matière de communication, de vulgarisation de produits, de digitalisation et autres. Aussi, des actions de sensibilisation devront être engagées soit à titre individuel au niveau de chaque compagnie ou bien même de manière collective au niveau du marché.

Quelles sont les mesures que préconisez-vous pour permettre à l'assurance de personnes de se développer davantage et par

conséquence jouer son rôle dans le développement économique du pays en captant l'épargne ?

Le potentiel de croissance du marché des AP est absolument énorme. Le rôle du marché de l'assurance dans l'économie n'est plus à démontrer. Ce rôle de protection des personnes par la couverture des risques permet notamment de contribuer aux financements des dépenses de santé pour les ménages ainsi que celui de pourvoyeur d'épargne vers les secteurs actifs de l'économie. A ce titre, les placements des compagnies AP représentent 13% du volume global du marché des assurances directes, en 2021.

Il faudrait, à mon sens, des mesures en interne au niveau de chaque compagnie AP notamment pour accentuer les efforts en matière de digitalisation des process, des produits et services offerts aux consommateurs de l'assurance. Je préconise également, la mise en place d'un cadre légal pour permettre l'interconnexion des systèmes et l'échange d'informations entre le secteur de l'assurance privé avec celui des assurances sociales. En outre, les textes juridiques encadrant les assurances de personnes requièrent, à mon sens, une adaptation de fond compte tenu des contraintes opérationnelles rencontrées d'ordre techniques ou fiscales. Je cite, à juste titre, les mesures suivantes : L'instauration de l'obligation ou la quasi-obligation pour les employeurs de souscrire à l'assurance « complémentaire Santé » pour salariés ; l'allègement de la pression fiscale sur les compagnies ; la taxation du CA provenant de l'épargne, etc. ■

B. T.

DJEMAATNA

Assurance Prévoyance Collective

Une assurance qui couvre les agriculteurs

Oui au développement, Oui à la sécurité, **OUI À LA VIE**



[f](#) [v](#) [in](#) [t](#) caarama assurance [www.caarama.dz](#)

OUI À LA VIE



SAID HADDOUCHE,
DG DE AXA ASSURANCES ALGÉRIE :

« La satisfaction client est placée au cœur de nos actions »

AXA Assurance Algérie continue de se déployer sur le marché algérien avec des ambitions de développement toujours plus audacieuses, poussée, dans cet élan, par un retour de croissance et des résultats bénéficiaires en 2022. Ainsi, des projets structurants sont aujourd'hui entrepris par la compagnie d'assurance française de droit algérien, consistant dans des initiatives de digitalisation et dans la refonte et le développement de son réseau de distribution. AXA assurance a pu s'assurer un ancrage en Algérie grâce à un réseaux d'agences qui l'ont rapprochée de sa clientèle, et des produits innovants, adaptés aux besoins aussi bien des professionnels, des particuliers que des entreprises. Par ailleurs, cette compagnie se félicite du retour du marché de l'automobile neuf et y voit un moyen de stimuler son chiffre d'affaires, tout en travaillant, dans le cadre de la digitalisation, à suivre le parcours client et à améliorer son expérience assurance. Pour Said Haddouche, DG d'AXA Assurance Algérie, ces acquis concrets et bien d'autres n'empêchent pas la compagnie de travailler encore plus sur le processus et sur la qualité de service afin de garantir la satisfaction de ses clients.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

Quel bilan faites-vous de l'année 2022, une année qui boucle 10 ans de présence de votre compagnie en Algérie ?

Tout d'abord, nous sommes, comme à l'accoutumée, ravis de participer à ce numéro d'Indjazet en marge de la 49ème Conférence de l'Organisation des Assurances Africaines (OAA), arbitrée par l'Algérie, et consacrée au thème de la contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique». AXA Algérie se réjouit du franc succès de cet évènement, tant sur l'implication d'un nombre considérable d'intervenants que sur la richesse des débats tenus. L'année 2022 a été un tournant prépondérant et essentiel à la fois pour AXA, marqué à la fois par le

retour à la croissance du chiffre d'affaires tant sur la partie dommage que sur celle de l'assurance de personnes en sus d'une reprise appréciable des résultats bénéficiaires. L'année 2022 se démarque également par le lancement d'une série de projets structurants pour l'entreprise allant des initiatives de digitalisation à la refonte et au développement de notre réseau de distribution. Aussi, cette année revêt une grande importance pour AXA Algérie, elle marque le dixième anniversaire de lancement de la marque en Algérie.

Au cours de cette décennie, et après un travail de longue haleine, de nombreuses missions ont été accomplies et ont abouti à la consolidation du groupe en Algérie, ce dernier ayant

apporté de fructueuses contributions au développement du marché National des assurances grâce à AXA Assurance Algérie Vie et AXA Assurance Algérie Dommage.

Bien qu'intervenant à un moment difficile de l'environnement économique en général et du marché National des assurances en particulier, pointé notamment par une succession de crises, en premier lieu financière, puis institutionnelle et enfin sanitaire, en l'occurrence l'avènement de la pandémie de la COVID 19 accompagnée, inévitablement et à juste titre, d'un lot de restrictions, AXA a réussi à assoir son encrage en Algérie, en s'appuyant sur un réseau d'agences nous permettant de nous rapprocher de nos clients et en dé-



ployant une gamme complète de produits et de services adaptés à leurs besoins, afin qu'ils soient à destination de particuliers, de professionnels ou d'entreprises.

Vous avez déclaré il y a quelque temps avoir mis en place un ambitieux plan stratégique « Ambition 25 ». Où en êtes-vous dans sa mise en œuvre ?

Le plan à moyen terme d'AXA Algérie s'inscrit dans notre stratégie de développement en Algérie, mais il est également une déclinaison de la stratégie du groupe pour son déploiement en Afrique, un marché en pleine croissance marqué par un dynamisme particulier depuis quelques années et qui fait preuve d'une résilience exceptionnelle face aux différents épisodes de crise. Le groupe AXA a beaucoup d'ambition pour le marché algérien à la fois quant aux perspectives de relance des investissements qu'il présente en faveur de la reprise de la croissance économique et des réformes que mènent les pouvoirs publics depuis 2019, mais aussi au regard du potentiel énorme que referme le marché, rappelons que le taux de pénétration des assurances en Algérie ne dépasse pas 1%.

A ce stade de lancement du plan stratégique, les initiatives phares se mettent en place suivant le planning prévu. La digitalisation du processus de production sera complètement livrée au courant de cette année, et la transformation du réseau de distribution aboutira à un nombre de 130

A ce stade de lancement du plan stratégique, la digitalisation du processus de production sera complètement livrée au courant de cette année

agences d'ici la fin 2023, dont plus 75 % seront en partenariat.

Notre réseau de distribution est aussi appuyé par les agences de nos partenaires, telles que Société Générale Algérie (SGA), une banque de

référence qui nous a fait l'honneur de renouveler sa confiance pour la commercialisation des solutions d'assurance d'AXA tant sur la partie dommage que sur la partie vie, outre nos équipes de département partenariat qui travaillent en collaboration avec nos partenaires de la Banque Extérieur d'Algérie (BEA) pour mettre en place le dispositif de commercialisations de nos produits au sein de leurs réseaux d'agences.

Le secteur de l'automobile s'apprête à connaître une relance à la faveur de la venue, après Fiat, de nouveaux constructeurs. Axa se prépare-t-elle à accompagner ce secteur très important dans l'activité des assurances ?

Le retour de la commercialisation des véhicules neufs est en effet une bonne nouvelle pour notre secteur d'autant plus que la moitié du chiffre d'affaires dépend de l'assurance automobile. AXA assurance a, en amont expérimenté un dispositif de partenariat avec les concessionnaires ainsi que des agents distributeurs entre l'an 2012 et l'an 2019, à l'époque où le marché automobile était conséquent.

Aujourd'hui nous travaillons pour la réédition des accords de partenariat tout en renforçant le parcours client qui sera digitalisé, avec, bien entendu, le maintien de la déclaration de sinistre en ligne, mais aussi avec de nouvelles offres qui complèteraient et conforteraient les besoins des clients, à l'exemple du service du tiers payant.

➤➤➤

>>>

L'Algérie a abrité fin mai écoulé, à Alger, les travaux de la 49e AG de l'Organisation des assurances africaines avec la participation de 64 pays étrangers. Quel regard portez-vous sur cette manifestation internationale ?

Nous avons été très heureux d'accueillir nos confrères assureurs et réassureurs du marché international en général et du continent africain en particulier, nous avons aussi éprouvé un sentiment de fierté tiré de la réussite de l'événement. Je profite de cet espace pour remercier les organisateurs et toutes les personnes ayant contribué à ce succès.

Il va de soi qu'AXA n'a pas lésiné sur les efforts afin d'apporter contribution, d'autant plus que l'objet de la conférence s'était axé sur «Le rôle des assurances dans les défis de la sécurité alimentaire en Afrique», un thème au centre de nos intérêts qui s'inscrit dans les objectifs de l'assurance inclusive à laquelle le groupe AXA active à l'échelle planétaire.

En outre, l'événement a été une opportunité pour nous de rencontrer nos partenaires réassureurs, après une longue période d'entrevues en vidéos conférences. Nous avons été ravis de retrouver les réunions en présentiel qui demeurent, en mon sens, plus conviviales et plus productives.

Nous avons aussi été très heureux d'accueillir nos collègues d'autres filiales d'AXA activant dans d'autres pays africains, il y a lieu de souligner que le Groupe AXA en sus de l'Algérie, est présent à travers huit entités en Afrique, en l'occurrence, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, l'Égypte, le Gabon, le Maroc, le Nigéria et le Sénégal.

AXA est connue pour ses produits innovants notamment dans l'assurance santé et automobile. Des surprises pour 2023 ?

En effet, l'assurance santé fait partie de nos axes prioritaires de développement d'AXA Algérie, sur la partie prévoyance et santé collective, AXA est leader et propose un montage très apprécié de nos clientes entreprises qui souhaitent faire bénéficier à leurs collaborateurs des accès à des soins de qualité.

Notre challenge depuis 2021 est de réussir la version individuelle du produit, SAHTY qui était la primeur des produits santé individuelle sur le marché Algérien et qui a été appuyé en 2021 par une version SAHTY enrichie qui contient des garanties plus variées et plus étendues et qui fera l'objet d'une deuxième mise à jour afin de rendre cette dernière plus accessible à toutes les bourses. Cela



Le groupe AXA a beaucoup d'ambition pour le marché algérien à la fois quant aux perspectives de relance des investissements qu'il présente en faveur de la reprise de la croissance économique et des réformes que mènent les pouvoirs publics depuis 2019

passé indéniablement par la digitalisation du parcours clients et l'identification des réseaux de distributions les plus proches des clients potentiels.

L'expérience client est un KPI auquel AXA donne une attention particulière, pouvez-vous partager les résultats des enquêtes de satisfaction réalisées récemment, notamment pour ce qui est de la prise en charge des sinistres automobiles ?

Assurément, la satisfaction client est placée au cœur de nos actions et de nos préoccupations, c'est même un des Standards que le groupe pilote attentivement tout en suivant les résultats atteints par ses filiales à travers le monde. En Algérie, nous sommes fiers de voir des résultats en constantes améliorations, notamment suite aux différents renforcements apportés au processus d'indemnisation en assurance automobile tant à la déclaration du sinistre que lors de l'opération de règlement et de paiement de l'indemnité.

Les enquêtes menées par un organisme spécialisé indépendant, rendent compte d'un ratio NPS (Net Promotor Scor) de 85 %. C'est un taux appréciable, mais qui ne nous empêche pas de travailler encore plus sur le processus et sur la qualité de service afin de conquérir la satisfaction des 15% restants. Toujours dans l'optique Customer First qui place nos clients au centre de nos préoccupations. ■

B. T.



Assurance Multirisque Entreprise

**AXA met au service de votre activité le
conseil, l'expertise et la prévention**



MOHAND OUTABET ABDI,
DG DE AMANA ASSURANCE

« Nous avançons avec la conviction de parvenir à concrétiser nos objectifs »

Dans cette interview, réalisée à l'occasion de la tenue, à Alger, de la 49ème conférence de l'Organisation Africaine des Assurances, le DG de Amana Assurance, une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes, détaille les réalisations de sa société depuis sa création, les facteurs et les produits-clés de sa réussite ainsi que les défis qui s'offrent aux assureurs algériens en particulier et aux assureurs africains en général. Mohand ABDI porte un regard très optimiste sur le marché algérien et ses perspectives, y voyant un terrain vierge et dont le potentiel reste immensément grand.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR B. TITEM

Amana assurance a évolué en tendance ascendante depuis sa création sur le marché algérien des assurances, quel bilan faites-vous de l'exercice 2022 et quelles sont les perspectives qui s'offrent à vous cette année ?

Effectivement, Amana Assurance, qui est une compagnie spécialisée dans les assurances de personnes, a toujours réalisé des résultats positifs et ce, depuis sa création en 2011, exception faite des deux années de crise sanitaire 2020-2021, période durant laquelle le chiffre d'affaires de Amana assurance a connu une baisse, en raison de l'arrêt total de la branche assurance voyage. Les premiers mois de 2022 ont été également marqués par les conséquences de la pandémie, mais la situation s'est nettement améliorée dès le mois de mai de la même année. L'activité a repris avec une cadence à laquelle on ne s'attendait pas et les chiffres de clôture de l'exercice 2022 étaient très encourageants. Nous avons, en effet, réalisé un

chiffre d'affaires nettement supérieur à celui atteint avant la pandémie. L'exercice 2022 a été donc clôturé avec un chiffre d'affaires de 2,125 milliards de dinars et un résultat positif de 145 millions de dinars. Pour l'exercice en cours, nous avons prévu une progression d'environ 10% de notre chiffre d'affaires par rapport à l'exercice 2022. Nous avons démarré l'année avec des réalisations très encourageantes et des taux de progression très appréciables. Nous comptons ainsi concrétiser les objectifs initialement fixés pour l'actuel exercice aussi bien au plan qualitatif que quantitatif.

La Compagnie est également classée première en matière d'assurance santé en Algérie. Quel regard portez-vous sur cette branche aujourd'hui ?

En effet, Amana assurance réalise un chiffre très important en matière d'assurance santé et nous sommes

les premiers sur la partie santé de cette branche qui, faut-il le préciser, est constitué des deux garanties prévoyance et santé. En matière de santé, à proprement dite, nous avons la santé individuelle et santé collective. C'est une branche difficile en matière de gestion et de satisfaction client. Pour faciliter la vie aux citoyens, notre compagnie a mis tout en œuvre pour être à la hauteur des attentes au plan des prestations. Avec le développement du digital et l'automatisation de tous les process internes et externes, en direction des consommateurs, nous avons pu permettre aux citoyens algériens de souscrire en ligne à une police d'assurance santé et d'être servis par le même canal pour tout ce qui concerne les prestations liées à ce contrat santé, que ce soit en matière de tiers payant ou en matière de remboursement à posteriori des frais engagés lors des soins prodigués par les prestataires de santé. Nous tablons beaucoup sur le développement de cette branche avec les moyens



dont nous disposons sur le marché national, mais aussi avec l'apport et l'expertise du marché international grâce aux échanges permanents avec des professionnels étrangers, notamment en réassurance.

Comment Amana Assurances procède-t-elle pour sensibiliser les citoyens sur l'importance de l'assurance de personnes et vulgariser les produits de cette branche ?

De manière générale, les assurances en Algérie souffrent de ce qu'on appelle communément la culture d'assurance. Amana assurance contribue activement à inculquer et vulgariser cette branche d'assurance de personnes et, plus globalement, les produits d'assurance en incitant les citoyens à se protéger contre les risques auxquels sont exposés au quotidien, dont les risques d'accidents, de maladie, risques financiers et d'autres liés aux voyages...etc. Avec l'avènement des réseaux sociaux et le développement du canal digital, nous sommes convaincus que dans un futur proche, nous arriverons à vulgariser au maximum nos activités et à souscrire plus de contrats en proposant plus de produits à nos assurés. Le but ultime étant d'arriver à inculquer cette culture d'assurance. Ce chemin, nous l'avons pris et nous avançons avec la conviction de parvenir à concrétiser nos objectifs dans ce domaine.

Quels sont les nouveaux produits que vous avez développés

L'exercice 2022 a été donc clôturé avec un chiffre d'affaires de 2,125 milliards de dinars et un résultat positif de 145 millions de dinars

à l'adresse des particuliers et des entreprises ces derniers mois ?

Amana assurance est toujours fidèle à sa ligne de conduite en matière d'innovation et de proposition de nou-

veaux produits. L'actuel exercice est caractérisée d'ailleurs par la mise en vente du produit épargne pour les besoins de retraite, de transfert de capital ou pour les besoins de financer les études de ses enfants. Le second produit concerne l'assistance domestique. Nous avons essayé de dupliquer l'assurance voyage et proposer une couverture similaire pour nos voyageurs algériens. Elle est valable aux déplacements en national et couvre les risques liés à ces voyages domestiques, dont les accidents, les maladies. Le tarif de ce produit est très attractif et à la portée de tous. C'est un produit à deux formules, collective et individuelle.

Quels sont les produits et les services qui ont contribué grandement au succès de Amana ?

Nous avons, en premier lieu, les produits santé et prévoyance avec une contribution de plus de 50% au chiffre d'affaires de la compagnie en 2022, suivis par le produit de l'assurance emprunteur, lié aux crédits octroyés par nos partenaires bancaires, par l'assurance voyage à l'étranger, par les produits accidents et par l'assurance santé individuelle.

Qu'en est-il de la digitalisation des prestations proposées par la compagnie et du fonctionnement de ses services ?

>>>



>>>

L'un de nos axes stratégiques majeurs chez Amana Assurances est la digitalisation de nos services. Nous avons donc constitué une équipe d'experts en informatique et en développement pour moderniser la société, tant au niveau de nos processus internes que de nos prestations de services destinées à notre clientèle. En fait, nous avons été des pionniers dans le lancement des paiements électroniques et de la souscription en ligne dès 2016. Depuis lors, nous avons progressé dans cette voie et nous avons aujourd'hui mis en place une véritable boutique en ligne permettant la souscription et la vente en ligne de nos produits. Quatre de nos produits peuvent être souscrits et payés en ligne, sans l'intervention d'un agent de Amana Assurance. Les paiements s'effectuent par carte CIB et Eddahabia, avec la possibilité de livraison à domicile et de règlement via TPE. En ce qui concerne l'indemnisation, c'est là que notre expertise en tant qu'assureur est mise en valeur. Amana Assurance dispose d'une plateforme en ligne via laquelle les assurés peuvent déclarer leurs sinistres et suivre les règlements en temps réel. Nous sommes fiers d'avoir développé cette plateforme qui est en constante évolution. Elle est accompagnée d'une application mobile permettant aux assurés de déclarer les sinistres et de suivre le processus d'indemnisation jusqu'au paiement par virement bancaire.

Quels sont les axes de travail et les innovations que vous comptez introduire à court et à moyen terme pour pouvoir gagner de nouvelles parts de marché ?

Nous misons énormément sur la digitalisation et la numérisation pour réaliser de nouveaux progrès. Nous cherchons à poursuivre notre modernisation afin de faciliter la vie des citoyens. Il ne s'agit pas seulement de digitaliser l'aspect externe de l'entreprise, mais également tous les processus de gestion en interne. Les collaborateurs de Amana Assurance sont plus que jamais convaincus de l'importance de la digitalisation et de l'automatisation des processus pour faciliter leur travail quotidien. C'est pourquoi nous investissons beaucoup dans leur formation, car nous comptons sur leur implication pour atteindre les objectifs fixés par l'entreprise, notamment en matière de numérisation et d'automatisation, en utilisant notamment la gestion automatisée des documents et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, entre autres. Tout cela



visé à fournir à l'avenir des prestations de qualité, notamment des indemnisations justes et dans les délais impartis.

Comment voyez-vous l'évolution du marché algérien des assurances dans les prochaines années et quels sont vos projets et ambitions avec lesquels vous comptez faire la différence sur ce marché ?

D'une manière générale, le marché des assurances en Algérie est vierge, tant il est vrai que le potentiel reste encore très important. Les acteurs de la place n'ont pas encore exploité ce gisement. Il faut que nous ayons la conviction que le citoyen algérien peut être intéressé par l'ensemble des produits d'assurance et qu'il s'agit juste d'adapter les produits aux besoins des consommateurs. Ceci nécessite nécessairement un travail de sensibilisation, de communication et de concertation à tous les niveaux pour pouvoir améliorer le cadre législatif et les conditions du marché, étant donné que les compagnies d'assurance font face à plusieurs obstacles notamment en matière de distribution des produits d'assurance. Pour les assurances de personnes, les difficultés sont encore plus complexes, mais nous y travaillons tous ensemble pour pouvoir les surmonter. Nous, assureurs, notre rôle est de proposer des couvertures qui ont du sens et qui produisent des effets. Autrement dit, si nos produits n'ont pas un objectif bien déterminé, les assureurs courent le risque que leurs produits soient rejetés. Les prestations doivent être à la hauteur des attentes des consommateurs, lesquels sont véritablement le baromètre

d'évaluation des assureurs.

L'Algérie vient d'organiser la 49ème conférence de l'Organisation africaine des assurances, laquelle édition a été d'ailleurs riche en débats et enseignements, quels sont les vôtres, ceux que vous avez pu en tirer ?

Effectivement, l'Organisation africaine des assurances a organisé, à Alger, sa 49ème conférence à laquelle nous avons accordé un intérêt particulier en mobilisant une vingtaine de nos cadres à l'effet d'y participer. L'évènement a été intéressant à plus d'un titre, aussi bien en échanges avec nos partenaires nationaux et étrangers, mais aussi en débats, autour des thématiques choisies. Le thème global de l'évènement, à savoir la sécurité alimentaire en Afrique et le rôle des assureurs dans cet enjeu, est très important, étant donné les défis auxquels est confronté notre pays ainsi que l'ensemble du Continent. L'apport du secteur des assurances pour relever les défis de la sécurité alimentaire en Algérie demeure timide. Pour cela, il est important que les assureurs développent davantage leurs produits, notamment en micro-assurance, pour pouvoir couvrir les risques agricoles et les risques paramétriques. Nous avons la conviction que les assureurs algériens peuvent jouer ce rôle qui est imminemment économique, mais aussi sociale et environnemental, étant donné que nous sommes tous confrontés aux conséquences des changements climatiques. ■

B. T.

Contactez-nous au
023 05 44 75



Consultez notre Site web
www.amana.dz

Votre assurance à portée de main



Épargne retraite



Scolaire



Voyage



Santé



Accident



Assurance crédit



Voyagez l'esprit *léger*

Amana vous **accompagne**
avec une **assistance fiable**
pour des voyages **confiants**
et sereins



Nous vous proposons une assurance complète qui comprend une assistance en cas d'accident ou de maladie, une prise en charge sans avance ni frais, une indemnisation pour les retards de vol ou la perte de bagages ainsi que de nombreux autres avantages.

plus de détails



YouTube
amana-assurance

facebook
amanassurances

Instagram
amana_assurance



ALÉAS CLIMATIQUES ET DÉFIS
DE LA SÉCURITÉ ALIMENTAIRE

L'assurance comme vecteur de résilience

L'instauration de dispositifs d'assurances efficaces, viables et durables pour permettre la prévention et la prise en charge des risques liés aux changements climatiques et aux calamités naturelles était au cœur des débats, lors des travaux de la 49ème conférence et assemblée générale annuelle de l'Organisation des assurances africaines (OAA), qui se sont tenus du 29 au 31 mai dernier à Alger.

PAR A. BOABDIL

L



Le constat général a fait l'unanimité entre les différents acteurs et intervenants qui ont pris part à cet important événement, placé sous le thème urgent et capital de «la contribution de l'assurance aux défis de la sécurité alimentaire en Afrique». Un constat qui fait clairement ressortir que le continent africain figure parmi les régions du globe les plus exposées aux aléas climatiques, d'où l'urgence de renforcer le rôle et l'apport de l'industrie de l'assurance afin de favoriser la résilience de l'Afrique face aux périls liés aux catastrophes natu-

relles, en particulier dans le secteur agricole. «Le continent subi chaque année de grandes catastrophes, entre sécheresse, cyclones, inondations et autres périls», a rappelé en ce sens Chems Eddine Kassali, directeur régional de Gallagher Ré, faisant valoir, à cet égard, que la gestion de cette catégorie de risques passe par «l'identification de technologies adéquates pour prévoir et limiter les incidences climatiques et permettre ainsi des compensations sur les pertes en rendements agricoles, en cas de sinistre». Ces technologies, a-t-il in-

sisté, «peuvent permettre de favoriser les pratiques agricoles durables, ainsi que l'identification des terres les plus appropriées pour chaque culture». En outre, a-t-il ajouté, «il faut une industrie d'assurance forte et active pour protéger l'agriculture et garantir la sécurité alimentaire, car le rôle de l'assureur est d'aider l'agriculteur à être plus résilient face aux risques climatiques». Évoquant l'impact de plus en plus important du réchauffement climatique sur les récoltes en Afrique, notamment dans la filière céréalière et l'élevage



de bétails, le même intervenant a fait observé que ces risques sont d'autant plus accrus que les populations sont actuellement fortement concentrées dans les zones les plus exposées aux catastrophes naturelles. Dès lors, a-t-il alerté, il y a «un effet domino sur l'ensemble de la chaîne économique qu'il faut prendre très en compte», à savoir que l'impact de ces périls qui se répercute de manière immédiate par des pertes de récoltes agricoles, engendre par la même des pénuries de matières premières pour certaines industries et, par effet d'enchaînement, un impact sur le commerce et la grande distribution, ce qui entraîne au final des tensions sur la consommation des ménages, voire de réelles crises alimentaires. De même, a-t-il expliqué, les pertes que peuvent subir les agriculteurs entraînent souvent des impayés sur leurs crédits bancaires et l'ensemble de ces conséquences démontrent en définitive que «les risques liés au climat sont devenus un réel facteur de crise économique, avec beaucoup de business à l'arrêt, mais aussi des pressions sur les pouvoirs publics en raison de pénuries et de hausses de l'inflation». De là découle, selon le directeur régional de Gallagher Ré pour la région Moyen-orient et Afrique du Nord (Mena), toute l'importance de favoriser le partenariat public-privé afin de faire efficacement face aux incidences climatiques, «car après un événement naturel, il faut des financements

Nous devons évaluer dès maintenant les risques futurs, sachant que le réchauffement climatique provoque une forte évaporation des réserves d'eau, l'assèchement des végétaux et la sécheresse de façon générale

d'urgence et donc la contribution et la coordination de tout un écosystème pour y répondre rapidement». Un tel écosystème, a-t-il développé, «permet un alignement des intérêts»,

dès lors que les assureurs auront des objectifs convergents avec ceux du gouvernement quand il s'agit de faire face aux risques de catastrophes naturelles. « Pourquoi l'État utiliserait ses fonds de solidarité pour indemniser des sinistres, alors qu'il pourrait juste payer de simples primes d'assurance ou de réassurance... », s'interroge le même responsable. Aussi, a-t-il préconisé, «il faut mettre en place un écosystème dont le premier pilier est l'engagement politique pour créer un véritable pool d'assurances contre les calamités naturelles». Le rôle de l'État dans cette démarche, a-t-il tenu à préciser, «est très important pour fixer des règles de jeu claires et faire converger les objectifs de l'ensemble des intervenants, tant en termes d'obligations des assureurs que pour définir les périls à couvrir, la prime à payer et les garanties à intégrer dans les contrats». Il s'agit, en somme, a-t-il conclu, «de prévoir des couvertures d'assurances durables avec des primes abordables, tout en étant rentables pour les assureurs». Dans ce même ordre d'idées, Antoine Bavandi, également responsable auprès de la Gallagher Ré, a insisté de son côté sur la nécessité d'instaurer un système de couverture contre les catastrophes qui soit à la fois viable est de long terme. Il faut, a-t-il dit, «toute une série de mécanismes à mettre en place avant la survenance du désastre et l'assurance en fait partie pour garantir un financement rapide, ciblé et efficace en cas de sinistre, ce qui permettrait de limiter l'impact économique de ces catastrophes naturelles». En ce sens, la représentante régionale chargée de l'agriculture à la Munich RE, a souligné pour sa part que «l'industrie de l'assurance est appelée à penser à l'intégralité des chaînes de valeurs, avec l'ensemble de leurs faiblesses» afin d'envisager des solutions pour l'avenir dès à présent. «Nous devons évaluer dès maintenant les risques futurs, sachant que le réchauffement climatique provoque une forte évaporation des réserves d'eau, l'assèchement des végétaux et la sécheresse de façon générale», a-t-elle soutenu, en préconisant «l'élaboration d'une modélisation climatique pour prévoir sur cinq ans les risques potentiels et anticiper ainsi les scénarii de sécheresse et de pertes de récoltes par région». L'enjeu actuel, a-t-elle résumé, «est de définir les vulnérabilités et prévoir des solutions, en s'appuyant sur les nouvelles technologies». ■

A. B.

PROJET DE LOI SUR LES ASSURANCES

Consacrer l'assurance « Takaful » et réorganiser l'activité de contrôle et de supervision

Le Directeur des assurances au ministère des Finances, Kamel Marami a en marge de la 49^e Conférence et Assemblée générale de l'Organisation des assurances africaines (OAA), qui s'est du 29 au 31 mai écoulé à Alger, que le projet de loi sur les assurances comprendra plusieurs nouvelles mesures visant la réorganisation du secteur et l'amélioration de ses mécanismes, notamment à travers la consécration de la numérisation, l'inclusion de l'assurance « Takaful » et l'organisation de l'activité de supervision. Kamel Marami a indiqué que le cadre juridique en vigueur, dont la dernière modification remonte à l'année 2006, exigeait une mise à jour et une reconsidération de nombreuses dispositions régissant cette activité. Ce projet permettra de réunir tous les textes juridiques relatifs aux assurances dans un seul et même texte, en vue d'en faire une « référence législative unifiée » pour les secteurs des assurances et de réassurance en Algérie. La loi en vigueur comprend quatre principaux textes, à savoir l'ordonnance de 1995 relative aux assurances (modifiée en 2006), l'ordonnance de 1974 relative à l'obligation d'assurance des véhicules automobiles, l'ordonnance de 1996 liée aux garanties d'assurance des exportations, en plus de l'ordonnance de 2003 relative à l'obligation d'assurance des catastrophes naturelles. Les amendements proposés dans le cadre du projet de loi sur les assurances a pour objet notamment la réorganisation du contrôle et de la supervision du secteur d'assurance qui réalise un chiffre d'affaires considérable, en plus de l'augmentation du nombre de sociétés d'assurances qui s'élève actuellement à 25 sociétés, « ce qui nécessite une révision des mécanismes qui régissent l'activité d'assurance dans le pays ». Parmi les mesures et les nouvelles procédures notables que prévoit le projet, la consécration de l'assurance « Takaful » comme nouveau modèle dans l'activité d'assurance nationale.



Il porte, également, sur la mise à jour de quelques dispositions pour suivre le développement économique et technologique que connaît le pays, à l'instar de la numérisation et la vente des produits d'assurance à distance via des plateformes électroniques, selon le directeur des assurances au ministère des Finances. Ce nouveau texte, actuellement au niveau du secrétariat général du gouvernement, vient pour valoriser la grande expérience acquise par l'Algérie

dans le secteur des assurances et de réassurance, ajoute Kamel Marami, précisant qu'il a été préparé en consultation avec les opérateurs du secteur, notamment à travers l'Union Algérienne des Sociétés d'Assurance et de Réassurance (UASAR), ainsi que le Conseil National des Assurances, dans le cadre d'une commission mise en place en 2022 supervisée par le ministère des Finances. ■

Az. K.

HADJ MOHAMED SEBA, PDG DE LA CAAR

« Le passé nous inspire et nous éclaire et nous pousse vers l'avenir »

Lors d'un discours prononcé à l'occasion de la célébration du 60^e anniversaire de la Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance (CAAR), Hadj Mohamed Seba, PDG de cette compagnie doyenne des assurances en Algérie, à traduire toute la symbolique qui entoure cette commémoration, expliquant, non sans une certaine émotion conjuguée à une part de pragmatisme managérial, ce que la CAAR, à travers cet événement, capitalise en matière de force mémorielle et en matière de force prospective. C'est donc d'une double symbolique qu'il est question, celle d'une reconnaissance envers celles et ceux qui ont bâti cet héritage dans une succession d'effort et de génie créatif à travers les générations, et ceux qui entendent bâtir sur cet héritage méritoire pour gagner en compétence, en performance et en croissance. Lourde responsabilité d'être le doyen et plus lourde encore est la responsabilité d'être et de devoir demeurer parmi les leaders de son marché. C'est cela la CAAR, semble nous dire son PDG.

Des assureurs, d'anciens cadres, et d'autres invités des secteurs privé et public algérien, ont communié à cette célébration qui se veut comme une façon de rendre hommage aux fondateurs de cette société doyenne des assurances algériennes, qui ont pris en charge cette mission exaltante, mais également si difficile, de mettre en place une infrastructure d'assurance pour la première fois dans l'histoire du pays après l'indépendance. Cette mission avait consisté, comme l'a expliqué, dans son discours, le PDG de la CAAR, à assurer le patrimoine économique et social du pays contre les différents risques qui l'entouraient et cette mission consistait aussi à réassurer les succursales des compagnies d'assurance étrangères qui étaient présentes.

Cette mission a été assumée par la CAAR, alors que l'Algérie et, donc, aussi la compagnie, n'avaient ni les moyens ni les ressources humaines suffisantes. Mais, souligne-t-on encore, les fondateurs de cette société ont eu le courage d'aller de l'avant et aujourd'hui, au vu de leur succès et du rayonnement de la



CAAR sur son marché, des femmes et des hommes de cette génération sont venus « leur rendre ce dû qui s'appelle la reconnaissance envers les aînés. »

Cela dit, et comme expliqué plus haut, cette commémoration est aussi une manière de convoquer le passé pour mieux éclairer le présent et envisager l'avenir. Ce fut l'occasion de signifier et de dire aux clients de la CAAR, à ses partenaires et à tous ceux qui ont une relation avec la compagnie, que c'est en regardant en direction de ses racines que la CAAR est une société résolument tournée vers l'avenir. Il s'agit, dans cet avenir, de répondre, de mieux en mieux, aux attentes des clients algériens, qu'ils soient des entreprises ou des personnes physiques, car « notre ambition, c'est de constamment mériter le prestige que nous avons en tant que grande compagnie doyenne du marché algérien, mais aussi et surtout de mériter la confiance de celles et de ceux qui viennent s'assurer à la CAAR. »

En effet, en célébrant son soixantième anniversaire, la CAAR entendait articuler autour de cet événement un jalon de renouveau et de relance, comme une manière de se servir du ressort de l'histoire et de la mémoire pour mieux s'accrocher au présent et aller de l'avant. C'est en tout cas, le sens porté par le discours du PDG de la CAAR, pour qui la compagnie a une stratégie d'évolution et de développement « qui s'inscrit sur un horizon

triennal renouvelable, et cette stratégie repose à la fois sur la croissance de la compagnie, la modernisation de ses produits, la numérisation de ses processus de gestion, la formation de ses ressources humaines et, surtout, l'amélioration de la communication de son environnement direct constitué par les clients et les partenaires. »

Ce sont-là quatre axes sur lesquels repose le plan de développement de la CAAR qui ambitionne toujours de rester sur le podium des grandes compagnies d'assurance en Algérie et encore une fois de mériter son statut de première compagnie d'assurance dans l'histoire du pays.

L'émotion l'emportant toujours dans ce genre d'occasion, il a fallu rendre aussi un vibrant hommage à toutes les générations de cadres de la CAAR qui sont passés par la compagnie. « Trois générations de cadres, de travailleurs qui ont servi la CAAR fidèlement, qui ont honoré la CAAR par leur service, mais que la CAAR a aussi formés et aidés à rayonner dans leurs métiers ». Et de rappeler, enfin, qu'aujourd'hui, la quasi-majorité des dirigeants principaux des compagnies d'assurance publiques (CASH, CAAT, SAA, AGLIC...) ont tous fait un passage par la CAAR. « Nous en sommes fiers et nous voulons toujours que cette fierté soit maintenue par le souci d'être toujours parmi les meilleurs. » ■

H. N. A.



SALAMA ASSURANCES ALGÉRIE

Les meilleures agences récompensées



Première compagnie d'assurances privée selon un rapport du ministère des finances. La situation financière de la compagnie «Salama Assurances Algérie» est solide et...rassurante. Ses dirigeants en veulent pour preuve, les délais d'indemnisation des différents sinistres, de plus en plus raccourcis, pratiqués par l'entreprise au profit de ses clients. Mieux, son directeur général, Mohamed Benarbia, soutient mordicus, que «Salama Assurances», reste la «meilleure compagnie privée sur la place», à la faveur d'une situation financière solide. «Ce n'est pas moi qui le dit, c'est mentionné dans le rapport du ministère des finances au titre de l'exercice de 2022», argue M Benarbia. Ces résultats ont été atteints grâce, affirme-t-il, fier et altier, à l'efficacité du réseau dont jouit la société. Un réseau bien étoffé, composé de quelque 300 agences qui continuent de consentir des efforts énormes et faire les beaux jours de Salama. Et «à tout Seigneur tout honneur», les

meilleurs directeurs d'agences qui ont contribué à la concrétisation de ces résultats positifs, ont été récompensés à l'occasion d'une cérémonie organisée à Alger. «Cette rencontre se veut, en fait, un couronnement des efforts fournis par les meilleures agences qui, souvent, supportent nos injonctions, nos exigences pour un rendement amélioré», explique le DG.

Un constat partagé par le président du comité exécutif, M Khaled Adjelane, qui classe Salama Algérie, parmi les meilleures filiales et les plus en vue du groupe Emirati, Salama international- Islamic Arab, Insurance Company (Iaic), basé à Dubaï. «Nous ne devons pas tomber dans l'autosatisfaction car, des insuffisances au sein de notre compagnie persistent encore. Et ce genre de réunions permet d'identifier nos lacunes, nos faiblesses mais aussi nos points forts», nuance toutefois, Mohamed Benarbia. Pour cela, relève-t-il, l'administration n'a, à aucun moment, hésité, à lancer des opé-

rations d'assainissement au sein de l'encadrement des agences afin de garantir un rendement meilleur du réseau. Cela dit, le premier prix du classement national, soit un chèque d'un montant de 70 000 DA, a été décerné, en toute logique, conformément aux conditions et critères requis, notamment la qualité de service, le chiffre d'affaires, le respect de la réglementation...à M Berbar Farid, Drce (direction régionale centre Est) qui a réalisé un chiffre d'affaires de 153 millions DA. Il est suivi de M At-touche Chakir, Louz Hamid, de Boua-ziz Hacène et de Farah Nordine (Drea) qui ont reçu des chèques de montants respectivement de 65 000 DA, 50 000 DA, 45 000 DA et de 40 000 DA. Par ailleurs, il est impératif de noter le geste honorable, effectué par la DG de Salama Assurances Algérie qui a rendu un vibrant hommage à leur défunt collègue, M Benamor Réda, de la wilaya de Biskra, victime d'un arrêt cardiaque dans l'exercice de ses fonctions... ■

B. K.

التأمين التكافلي

Assurance Takaful

Live
Fearless
with
SALAMA

Sécurité

التكفل

الأمان

Panoplies de Garanties
pour mieux
Protéger vos biens

التطور

l'Excellence

◆ Nos produits pour mieux vous couvrir

- ◆ Automobiles et Assistance aux véhicules.
- ◆ Multirisques professionnelles.
- ◆ Incendie et Risques Annexes.
- ◆ Matériel Informatique.
- ◆ Multirisques habitation & assistance domiciliaire.
- ◆ Transporte (maritime, aérien et terrestre)
- ◆ RC professionnelle.
- ◆ RC Décennale.
- ◆ Tous Risques Chantier.
- ◆ Tous Risques Montage.
- ◆ Tous Risques Engins de Chantiers.
- ◆ Pertes Exploitations (bris de machine & incendie)
- ◆ Assurance Catastrophes Naturelles.
- ◆ Risques Agricoles (ovine, bovine, apicole & avicole)



UNE VISITE D'ÉTAT MARQUANTE EN RUSSIE EN
PLEIN BOULEVERSEMENTS GÉOPOLITIQUES

Le Président Tebboune a fait bouger les lignes à Moscou

Autant par sa durée que par le contenu riche et fructifère de son agenda ainsi que la déférence réservée au chef d'Etat algérien, la visite du 13 au 17 juin 2023 du président de la République à la fédération de Russie a marqué les esprits en ce qu'elle a, à son issue finale, donné à lire qu'Abdelmadjid Tebboune a fait bouger les lignes à tous les niveaux. Et pour cause.

PAR AZOUZ KAFI

ur le plan diplomatique, et à l'aune d'une guerre russo-ukrainienne qui ébranle le monde entier, cette visite focalisait, comme de juste, l'attention de l'opinion internationale tétanisée par les retombées socio économiques d'un conflit armé qui fait de plus en plus rage, le Président algérien a eu le mérite de la clarté en énonçant qu'il n'existait «point de gagnant dans une guerre, toutes sont perdues», dira-t-il lors du Forum économique international de Saint- Petersburg (SPIEF), où il était l'invité d'honneur.

Exprimant sans ambages la position de l'Algérie dans ce contexte, il mettra en avant que l'Algérie était «amie» avec le monde entier, «hor-

mis ceux qui nous sont hostiles», prévient-il toutefois.

Tout comme il aura ce message, lourd de signification, en réponse à une question sur des pressions potentielles sur l'Algérie en raison de ses relations privilégiées avec la Russie ; assénant une réplique passée désormais à la postérité. «Les Algériens, nés libres, resteront souverains dans leurs décisions et leurs positions», a-t-il ainsi tonné ; déclenchant sur place un tonnerre d'applaudissements des 17.000 participants de près de 130 pays au Forum, à leur tête le président russe Vladimir Poutine et, intra muros, un déchainement de ravissement sur les réseaux sociaux.

Mais la visite du Président algérien en terres russe avait surtout pour objectif primordial de booster davantage les relations bilatérales entre les deux pays au niveau économique.

De ce fait, elle tendait à renforcer un partenariat stratégique approfondi qui tire sa source de relations historiques et privilégiées, est-il utile de souligner. A ce plan, un total de huit accords dans les domaines de la Justice, des Télécommunications, de l'Agriculture, de la Culture, des Res-

sources en eau, et de l'exploration de l'espace, à des fins pacifiques, ont été signés lors d'une cérémonie tenue au mythique Palais du Kremlin. Ce fait, en soi, traduit la volonté résolue des deux pays à entamer «une nouvelle étape» de leur partenariat, trace au marqueur la déclaration commune finale.

Pour Abdelmadjid Tebboune, ces accords «dénotent notre souci commun à intensifier et à élargir la coopération bilatérale pour la hisser au niveau de nos relations historiques qui remontent à plus de 60 ans», a-t-il fait observer, lors de la conférence de presse conjointe se félicitant encore «du niveau des relations entre les deux pays et de la dynamique qui les distingue ces dernières années».

A cette occasion, le président de la République a pointé «une convergence de vues» sur certaines questions internationales avec son hôte ; se disant satisfait, notamment, sur les dossiers du Sahara occidental, la cause palestinienne, la situation au Sahel et au Moyen Orient, ou encore en Libye, ne manquant pas de réitérer la position de l'Algérie «qui œuvre pour une solution pacifique aux crises



en Libye et au Mali», réaffirmant sur ce dernier point précis, sa conviction que le règlement de la crise au Mali «ne se fait pas par la force, mais à travers l'Accord d'Alger pour la paix et la réconciliation», a-t-il soutenu.

In fine, le chef d'Etat a tenu à remercier son illustre hôte pour son appui à l'adhésion de l'Algérie en tant que membre non permanent au Conseil de sécurité de l'ONU et le soutien réaffirmé de la Russie à sa demande d'adhésion aux BRICS ; ainsi que, par ailleurs, d'avoir agréé la médiation de l'Algérie dans le conflit opposant actuellement la Russie, «pays ami», a-t-il insisté, à l'Ukraine, tout en s'engageant à être à la hauteur de cette confiance.

Pour sa part, le Président russe n'en a pas moins louangé la solidité des relations unissant les deux pays, soulignant que l'Algérie comptait parmi les premiers partenaires commerciaux de la Russie.

Dans cette même veine, le chef du Kremlin a tenu à rappeler et se féliciter, aussi, de la coopération entre les deux pays dans le cadre de l'Opep+ et du Forum des pays exportateurs de gaz (FPEG), «qui est de nature à assurer la stabilité du marché des hydrocarbures », a-t-il fait observer, tout en faisant part de la volonté affichée des deux pays d'intensifier la coopéra-

Le Président Tebboune a eu le mérite de la clarté en énonçant qu'il n'existait «point de gagnant dans une guerre, toutes sont perdues

tion dans le domaine non seulement de l'exploration et de la production d'hydrocarbures, mais aussi dans le domaine de l'énergie nucléaire, particulièrement sur le plan médical ou agricole, a-t-il fait savoir.

Et d'enchaîner dans le même registre, révélant que la 11ème session de la commission mixte algéro-russe allait se tenir au deuxième semestre 2023, à Moscou ; avec comme ordre du jour l'examen du renforcement des contacts et de l'investissement.

Revenant enfin sur la solidité des relations unissant les deux pays, Vladimir Poutine a estimé que l'inauguration, faite mercredi par Abdelmadjid Tebboune en plein centre de la capitale russe, d'une stèle commémorative du fondateur de l'Etat algérien moderne, l'Emir Abdelkader témoignait de la profondeur et de la force des liens entre les deux pays. Un désaveu cinglant de quelque patavès commis quelque part sur l'Histoire de l'Algérie !

Et pas seulement. S'agissant de son invité de marque, Poutine a encensé «un leader qui respecte les intérêts de son pays» et auquel il a directement adressé ses remerciements pour sa volonté de soutenir les efforts de règlement pacifique de la crise en Ukraine. ■

A. K.

FORUM SPIEF

L'Algérie en force

Plus de 17.000 participants, représentant près de 130, ont pris part aux travaux de la séance plénière du forum de Saint-Petersbourg, dont le Président Abdelmadjid Tebboune était l'invité d'honneur.

PAR AZOUZ K.



Il était question des potentialités et des grandes opportunités d'investissement offertes par l'économie algérienne, à même de promouvoir le partenariat et la coopération entre l'Algérie et la Russie

L'Algérie y était en force avec un panel de membres du gouvernement algérien qui se sont évertués à valoriser les opportunités d'investissement en Algérie, en préambule de l'ouverture officielle du Forum. Il était question des potentialités et des grandes opportunités d'investissement offertes par l'économie algérienne, à même de promouvoir le partenariat et la coopération entre l'Algérie et la Russie, ont dit les intervenants, relevant, par ailleurs, le souci de la partie algérienne de hisser les relations bilatérales au niveau des capacités des deux pays.

Ainsi, tour à tour, les ministres du Commerce, Tayeb Zitouni, de l'Energie et des Mines, Mohamed Arkab, de l'Agriculture et du Développement rural, Mohamed Abdelhafid Henni, de l'Industrie et de la Production pharmaceutique, Ali Aoun et le ministre de l'Economie de la connaissance, des Start-up et des micro-entreprises, Yacine El-Mahdi Oualid, se sont attelés à mettre en exergue de telles opportunités d'investissement en Algérie.

Dans ce contexte, Tayeb Zitouni, qui a fait état de la participation de 80 entreprises nationales au SPIEF, retient «le caractère stratégique» des conventions et des mémorandums d'entente signés jeudi à Moscou par les deux pays. Pour sa part, le ministre de l'agriculture axé sur la place qu'occupe le secteur agricole dans l'économie nationale, indiquant

que l'Algérie offre toutes les facilités et met en place toutes les mesures permettant aux investisseurs nationaux et étrangers de concrétiser leurs projets dans toutes les filières, notamment dans l'industrie agroalimentaire. De ce fait, et appelant les opérateurs économiques russes à investir en Algérie, Henni a rassuré ces derniers quant aux facilitations qui leur seront octroyées dont le foncier agricole «loin des complications bureaucratiques», en plus d'un nouveau portefeuille foncier de 437000 hectares, alloué à l'investissement au Sud ainsi que 60.000 autorisations de forage de puits dédiés à l'irrigation agricole dans le cadre de la mise en valeur des terres, au Sud, notamment. Secteur, occupant factuellement la part du lion, celui de l'Energie a vu Mohamed Arkab mettre en avant «les relations spéciales» entre l'Algérie et la Russie dans les divers domaines, notamment les hydrocarbures, les mines, les énergies renouvelables et le transfert de la technologie de dessalement des eaux de mer.

Il précisera dans ce cadre, que les groupes pétrolier Sonatrach et Gazprom œuvraient au développement du champ de Oum El Assel au sud-est de Hassi Messaoud. Un partenariat qualifié de «très réussi», selon le ministre qui a révélé également, des négociations en cours avec deux firmes russes Lukoil et Russneft.

Nous examinons avec des partenaires russes les possibilités de développer des projets miniers en Algérie



qui apportent une valeur ajoutée, a-t-il fait savoir.

Il confiera encore, évoquant les projets d'approvisionnement en eau potable à partir des sources non-conventionnelles, l'intérêt affiché par son secteur au partenariat avec des entreprises russes pour le développement et le transfert des technologies de dessalement des eaux de mer.

Focalisant, de son côté, sur l'importance de la coopération commer-

ciale entre les deux pays, notamment dans le domaine de la production des médicaments, Ali Aoun a fait état de négociations en cours entre les sociétés russes et algériennes pour concrétiser de nouveaux projets dans le domaine pharmaceutique.

Plaçant la barre haut, le ministre a souligné que l'Algérie aspirait à devenir la porte de l'Afrique pour les produits industriels russes et relevant au passage «la similitude du domaine industriel entre les sociétés des deux

pays notamment dans la filière mécanique».

Enfin, Yacine El- Mahdi Oualid a mis l'accent sur le fait que la numérisation et les technologies modernes de l'information constituent des domaines prometteurs de partenariat entre les opérateurs algériens et russes, non sans assurer que le climat d'investissement en Algérie était «en amélioration continue». ■

A. K.

FOCUS

Exploitation de deux gisements d'hydrocarbures en partenariat avec Gazprom en 2028

Le Président-directeur général de Sonatrach, Toufik Hakkar, a annoncé, depuis Moscou, qu'il sera procédé, en 2028, à l'exploitation de deux gisements d'hydrocarbures au sud-est de Hassi Messaoud (Ouargla), en partenariat avec la société russe Gazprom, pour un investissement d'environ un milliard de dollars. S'exprimant sur le plateau de la chaîne russe «RT», Hakkar a précisé que son groupe œuvrait avec Gazprom au développement des deux gisements découverts dans le périmètre d'Oum El Assel (environ 140km au sud-est de Hassi Messaoud) à travers l'établissement d'appels d'offres pour le forage et la construction d'usines de traitement du gaz naturel, dont la première production est prévue pour 2028. Il a rappelé que Sonatrach et Gazprom ont mis en place un plan de développement, finalisé en juillet 2022, et soumis le même mois à l'Agence nationale pour la valorisation des ressources en hydrocarbures (ALNAFT) pour adoption. Livrant le détail du partenariat, le P-dg de Sonatrach a fait état de «l'investissement de 950 millions de dollars en deux temps pour produire environ 2 millions de mètres cubes de gaz naturel par jour (m³/j), plus de 1.000 tonnes/jour de condensats et plus de 220 tonnes de gaz de pétrole liquéfié (GPL)», a-t-il expliqué, estimant que cette production était de nature «à renforcer le partenariat entre les deux parties, de même que la production nationale des hydrocarbures, vu la forte demande sur le gaz naturel enregistrée actuellement sur le marché international, ce qui nous permettra de valoriser les ressources découvertes», dira-t-il. Hakkar ajoutera que la relation avec les entreprises russes «ne se limite pas à la recherche et à la prospection avec Gazprom», faisant remarquer que Sonatrach travaillait également avec d'autres sociétés russes, dans les services et la construction d'usines. Et de conclure que ces partenariats «sont importants pour l'Algérie qui est en quête de développement et de diversification de tous les partenariats, d'autant que nous en comptons plusieurs aujourd'hui avec des pays d'Europe, d'Asie et d'Amérique», a-t-il soutenu. ■

A. K.



CONSEIL DES MINISTRES

Un tour de table socio-social qui fait date

Le moins qu'on puisse dire du Conseil des ministres (CM), présidé par le président de la République le 28 mai 2023, est qu'il aura été retentissant. A caractère éminemment socio-social, au regard des inondations ; inhabituelles pour la saison, qui ont causé de gros dégâts par endroits, les minutes de la réunion ont consacré une nouvelle fois le sens du devoir et des traditions de l'Etat algérien envers ses enfants.

De fait, Abdelmadjid Tebboune a ordonné l'affectation, à partir du Fonds des catastrophes naturelles, de 10 milliards de dinars aux sinistrés à l'effet de leurs indemnisations ainsi que leur relogement, pour ceux ayant totalement perdu leur gîte. Le tout sous «48 heures» a prévenu le chef de l'Etat.

Il ordonnera, dans le même sens, la remise en état «immédiate» des routes et installations, et la mobilisation de bus pour le transport scolaire dans les zones, actuellement, difficile d'accès pour piétons, jusqu'au retour à la normale dans toutes les zones sinistrées dans un délai qui ne doit pas dépasser une semaine.

Et pas seulement. Corporation qui a essuyé de plein fouet les ravages des intempéries, les professionnels de la pêche, victimes collatérales des intempéries,, ont fait l'égard d'une attention particulière du Président Tebboune qui a enjoint à ce que ceux qui ont déploré la perte de leurs bateaux, «qui constituent la seule source de revenus», fait- il rappeler, soient indemnisés «immédiatement» tout en leur allouant, «aux frais de l'Etat», des allocations oscillant entre 20.000 Da et 30.000 DA, «jusqu'au réaménagement des ports de pêche endommagés » a précisé le président de la république, ne manquant pas, par ailleurs, de charger les ministres de l'Intérieur et de la Solidarité nationale de transmettre ses condoléances aux familles des victimes.

Mais ces précipitations qui ont marqué les esprits, notamment sur les lieux de leur survenue ont tou-



tefois impacté positivement la retenue d'eau, au moment où planait le spectre du stress hydrique dans le pays.

A ce niveau, le ministre de l'hydraulique a fait état de l'augmentation du taux de remplissage de 29 barrages dans 17 wilayas, en sus de la hausse du niveau des eaux souterraines dans certaines zones intérieures.

A un autre plan, Abdelmadjid Tebboune a eu, aussi, à ordonné, l'élaboration d'un projet de loi sur le Faux et usage de Faux «dans un délai d'un mois au plus tard», a-t-il spécifié et relevant que ce phénomène était devenu «un comportement sociétal dangereux, au détriment de la majorité des Algériens intègres», a déploré le Président, qui a insisté sur la nécessité d'inclure dans le projet de loi les peines les plus lourdes à l'encontre de tout faussaire, «quel qu'en soit le degré d'implication dans des affaires, petites ou grandes, touchant aux plus simples aspects de la vie», a-t-il indiqué. Idem pour les agressions contre les agents des différents corps

de sécurité, les médecins et le personnel paramédical, dont il préconise un durcissement des peines, étendues également contre «toute personne ou bande organisée visant les infrastructures de base, notamment les réseaux de vol et de sabotage de câbles en cuivre, phénomène de plus en plus répandu», fera- il savoir.

Enfin, autre volet d'importance, le Président Tebboune a ordonné l'ouverture «immédiate», dans les écoles normales supérieures (ENS) au titre de l'année universitaire 2023-2024, de la spécialité d'Enseignant d'anglais pour le cycle primaire, en vue de conforter l'enseignement de la langue anglaise à partir de la troisième année, enjoignant dans le même contexte le recrutement, «sans délai», des titulaires des diplômes de Magistère et de Doctorat suivant la proposition du ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche scientifique, approuvée lors du précédent CM. ■

Azzouz K.

INDJAZAT

Magazine promotionnel des réalisations dans divers secteurs



LE MAGAZINE PROMOTIONNEL DE VOS INVESTISSEMENTS



CONTACTS :

TÉL/FAX : 044 11 03 07 – MOB/ 0661 27 00 27

WWW.INDJAZAT.COM

✉ : magazineindjazat@gmail.com

f : INDJAZAT INDJAZAT

🐦 : @INDJAZAT



CECILIA TODESCA BOCO, SECRÉTAIRE D'ÉTAT
ARGENTINE CHARGÉE DES AFFAIRES ÉCONOMIQUES

« Les entreprises argentines ont tout à gagner en investissant en Algérie »

Rencontré dans l'enceinte de la résidence de l'ambassadeur de l'Argentine à Alger, à l'occasion d'une visite en Algérie, ayant eu lieu début juin écoulé, Cecilia Todesca Boco, Secrétaire d'Etat argentine chargée des Affaires économiques, évoque dans cette interview qu'elle a bien voulu accorder au magazine Injazat, les dossiers de coopération examinés avec les autorités algérienne, lors de son escale, Alger, mais aussi les perspectives du partenariat économique algéro-argentin. Cecilia Todesca Boco a indiqué également qu'un projet pharmaceutique, fruit d'un partenariat entre deux entreprises des deux pays, a vu le jour et attend les autorisations nécessaires pour le lancement de la production en Algérie. Il est question également, dans cette interview, du regard porté par les Argentins au nouveau code de l'investissement et des voies et moyens de nature à concrétiser le courant d'investissement auquel appelle la secrétaire d'État argentine chargée des Affaires économiques.

INTERVIEW RÉALISÉE PAR HACÈNE NAIT AMARA

Vous venez de séjourner à Alger où vous avez rencontré plusieurs responsables algériens, dont le ministre de l'Industrie et de la production pharmaceutiques, quels étaient les sujets de discussion que vous avez eu avec les autorités algériennes ?

Plusieurs visites au niveau gouvernemental ont eu lieu depuis novembre dernier. Les gouverneurs de trois importantes provinces d'Argentine ont également séjourné récemment en Algérie. Cette visite, que nous avons effectué, en Algérie, moi en ma qualité de Secrétaire d'Etat argentine chargée des Affaires économiques et la ministre de la Santé, Dr Carla Visotti, revêt un caractère éminemment économique, puisque nous avons été accompagnées de treize entreprises argentines. Nous avons la conviction profonde que les entreprises argentines ont tout à gagner en investissant en Algérie. Il y a également un intérêt incontestable

que l'Algérie vienne investir en Argentine, tant il est vrai que les opportunités sont immenses aussi bien en Algérie qu'en Argentine. D'ailleurs, notre visite en Algérie s'est traduite par un cas d'investissement concret dans le domaine de l'industrie pharmaceutique. Je dois vous rappeler qu'il y a quelques années, une joint-venture a été signée entre une entreprise argentine et un laboratoire pharmaceutique algérien, portant sur le transfert de technologie entre l'Argentine et l'Algérie pour prendre en charge différentes pathologies. L'Argentine a une grande tradition dans le domaine pharmaceutique et elle produit des médicaments de grande qualité. Nous voulons qu'en Amérique Latine et en Afrique les populations puissent avoir un accès aux médicaments de qualité. Ce pourquoi, nous devons joindre nos efforts. Pour cela, il faut qu'il y ait des exportations et un courant d'investissements entre nos deux pays.

Justement, qu'est-ce qu'il faut faire pour que ce courant d'investissement puisse se concrétiser ?

Les choses sont en train de changer dans le monde et les entreprises sont nombreuses à revoir leurs chaînes de valeurs. L'Amérique Latine et l'Afrique ont beaucoup à se dire à ce propos. Les ressources naturelles, les technologies et les capacités dont dispose l'Argentine sont autant d'atouts qui peuvent favoriser la concrétisation de ce courant d'investissements.

L'agriculture et l'agroalimentaire est également un axe important de la coopération commerciale entre les deux pays. Le flux de produits agricoles argentins vers l'Algérie, dont la viande, est quelque peu freiné par les prix élevés de ces produits. Est-ce que des marges à la baisse puissent exister pour intensifier ces



Cecilia Todesca Boco et Dr Carla Visotti respectivement Secrétaire d'Etat chargée des Affaires économiques et ministre de la Santé argentine

échanges ?

Il faut savoir que nous consommons une bonne partie de la viande produite en Argentine et que notre pays a subi une forte sécheresse ces dernières années, ce qui a contribué quelque peu à la hausse des cours aussi bien du produit lui-même que des aliments de bétail. Nous espérons que le climat sera plutôt favorable à une inversion de la tendance des prix. Il faut que vous sachiez que la viande est un produit très sensible en Argentine, comme c'est le cas pour les céréales en Algérie. De ce fait, le gouvernement argentin se doit de faire en sorte que la classe moyenne et la classe travailleuse puisse avoir accès à la viande.

Vous avez parlé de la nécessité d'encourager les investissements aussi bien en Algérie qu'en Argentine, quel regard portez-vous à la nouvelle réglementation algérienne en matière d'investissement ?

Nous avons pris connaissance, en effet, de ces nouvelles mesures prises par le gouvernement algérien en faveur de l'investissement étranger et nous avons toute la conviction que ces dispositions sont de nature à aider le flux d'investissements directs étrangers vers l'Algérie.

Vous avez évoqué également un

Les ressources naturelles, les technologies et les capacités dont dispose l'Argentine sont autant d'atouts qui peuvent favoriser un courant d'investissements entre nos deux pays

projet d'investissement en cours de concrétisation entre l'Algérie et l'Argentine dans le domaine de l'industrie pharmaceutique, pouvez-vous nous en parler ?

Nous sommes pratiquement à la phase finale de cet investissement qui est issu d'un partenariat entre l'entreprise algérienne de médicaments IMC et un partenaire argentin.

Un accord de transfert de technologie a été conclu et une délégation algérienne s'est déplacée en Argentine pour les besoins de formation. Cinq médicaments devraient être produits dans le cadre de ce projet. Nous attendons que les deux entités de régulation des deux pays donnent le feu vert pour le démarrage de la production. Il s'agit de l'Administration Nationale des Produits Pharmaceutiques (ANPP) et son homologue, l'Administration Nationale du Médicaments, de l'Alimentation et de la Technologie Médicale d'Argentine (ANMAT). Nous avons jugé nécessaire d'investir en Algérie, un pays qui nous ouvre les portes de l'Afrique. Ce pourquoi, nous sommes accompagnées, moi et Madame la ministre de la Santé, d'une délégation composée de chefs d'entreprises des différents secteurs productifs pour prospecter les opportunités de coopération et d'investissement. Cette visite nous a permis en tout cas de passer en revue les relations de coopération entre nos deux pays et de discuter des moyens capables d'insuffler une nouvelle dynamique à ce partenariat économique pour qu'il soit à la hauteur des relations politiques entre l'Argentine et l'Algérie. Nous sommes en tout cas armés d'une forte volonté d'accroître les échanges économiques entre nos deux pays et de développer les investissements pour servir les intérêts des deux Etats. ■

H. N. A.

LE DG DE SEAAL, ILYES MIHOUBI

«Les compteurs intelligents pour rationaliser la consommation d'eau»

Au-delà du cachet solennel, la cérémonie de signature de mémorandums d'entente qui s'était déroulée, le 10 juin écoulé, au centre de formation du SEAAL à Kouba (Alger), a eu le mérite d'avoir donné du corps au défi en matière de numérisation et de formation, dont a tant besoin ce secteur stratégique.

A l'occasion, et emboitant le pas au ministre de l'Hydraulique, le directeur générale de SEAAL, Ilyes Mihoubi, s'est montré enthousiaste à l'idée d'avoir, à ce stade de l'œuvre, enclenché le processus. D'emblée, il a précisé que le premier mémorandum portant fourniture de compteurs intelligents pour-dans un premier temps et avant sa généralisation- les grands clients (Secteurs industriels, commerciaux et administratifs), vise la gestion rationnelle et durable des eaux en tant que ressource vitale.

Cette gestion, explique-t-il, repose sur l'équation ; équilibre et santé financière de l'entreprise. Autrement, a-t-il détaillé, l'accord se veut «une maîtrise» du système de facturation des quantités en eau consommées et «un accompagnement» des grands clients de la SEAAL en vue de «rationaliser la consommation d'eau», et in fine, réaliser la pérennité de cette ressource vital pour les générations futures. Techniquement parlant, explique le DG de la SEAAL, le mémorandum d'entente portant sur le déploiement de compteurs intelligents prévoit l'essai et l'utilisation d'une technique intelligente qui a été développée par l'entreprise «SENSUS».

Cette innovation permet une détection des fuites et un diagnostic des canalisations et de l'assainissement des eaux.

Également, selon les explications du patron de la SEAAL, l'entente porte la responsabilité sociétale et environnementale du fournisseur de cette technologie qui, en tant qu'entreprise citoyenne, a le devoir de lan-



cer, sur le terrain, un projet de collecte et de recyclage des compteurs défectueux. Concernant l'accord dans son volet formation, le premier responsable de cette entreprise a affirmé que SEAAL a atteint, aujourd'hui, un recouvrement à hauteur de 50 % aux niveaux des stations de dessalement d'eau de mer.

Autrement qu'une situation qui lui permet de répondre aux besoins de

la population d'Alger en eau potable. Ceci, a-t-il détaillé, en respect de la nouvelle stratégie des hautes autorités du pays face aux défis de la préservation des ressources hydriques qui sont menacés d'épuisement. Et à Ilyes Mihoubi de répondre présent en réaffirmant «l'engagement total» de son entreprise pour relever ce défi qui n'est pas des moindres. ■

B. Titem

TAHA DERBAL MINISTRE DE L'HYDRAULIQUE

«La numérisation du secteur est incontournable »

La barre est placée haut ! Le secteur de l'Hydraulique vise un objectif primordial, à savoir celui d'atteindre une modernisation globale du service public de l'eau. Bien que le défi soit déjà là, le déclic a eu lieu, le 10 juin passé, au centre de formation de la SEAAL à Kouba (Alger), à l'occasion de la signature de mémorandums d'entente dans les domaines de la numérisation et de la formation. Pour le ministre de l'Hydraulique, Taha Derbal, qui a présidé cette cérémonie, la numérisation n'est plus un choix, mais une nécessité incontournable pour le secteur.

Cette ébauche d'un partenariat triangulaire devant lier l'Algérienne des eaux (ADE) et la Société des eaux et de l'assainissement d'Alger (SEAAL) d'un côté, et l'entreprise «Sensus» spécialisée dans la



fabrication de compteurs intelligents de l'autre côté, n'est qu'un maillon dans un processus de numérisation global du secteur de l'hydraulique auquel aspire son premier responsable. Le déploiement de ce moyen technologique fabriqué localement permet un prélèvement à distance

des volumes d'eau consommés. Ceci afin d'éviter les déplacements des agents sur le terrain et les désagréments causés aux clients. Au bout du compte, on aura renforcé la confiance entre l'administration et le citoyen (l'utilisateur). Sur le plan commercial, l'impact de cette technologie n'est

pas des moindres. Autrement que ces compteurs intelligents permettent un prélèvement «précis et juste» de l'eau consommée. La facture établie en conséquence reviendra pour le client à payer ce qu'il a réellement consommé et non pas au forfait.

Deuxième volet traité par l'accord, la formation dans les métiers de dessalement d'eau de mer qui, selon le ministre, est à même d'accompagner les investissements lancés par l'État dans ce domaine. Une option stratégique, faut-il le rappeler, qui est alternative aux ressources conventionnelles impactées par les changements climatiques.

A ce titre, Taha Derbal n'a pas manqué de rappeler les instructions du président de la République selon lesquelles, les programmes de réalisation des stations de dessalement devraient faire naître de nouvelles spécialités dans ce domaine au niveau des centres de formation, instituts et universités du pays. ■

Signature de mémorandums d'entente entre SEAAL, ADE et Sensus

Lors d'une cérémonie organisée le 10 juin écoulé à Alger, deux mémorandums d'entente portant sur l'installation des compteurs d'eau intelligents, et le lancement de la première formation spécialisée dans le dessalement d'eau de mer ont été signés. La cérémonie s'est déroulée sous la présidence du ministre de l'Hydraulique en présence de dirigeants des entreprises publiques du domaine et des cadres du secteur. Chemin faisant, le document relatif au premier mémorandum d'entente a été signé par le DG DE SEAAL, Ilyes Mihoubi et le DG de l'Algérienne des eaux (ADE), Mustapha Reguig, avec le directeur de l'entreprise «SENSUS» spécialisée dans la fabrication des compteurs intelligents, Abdelhalim Ardjane. Concernant le second mémorandum, le document y afférent a été signé entre le DG de l'ADE, le groupe COSIDER représenté par son PDG Hamid Khemliche et SEAAL avec la direction de la formation et de l'enseignement professionnels d'Alger, représentée par Abdelkader Touil. L'accord en vue prévoit le lancement de la première formation spécialisée dans le dessalement d'eau de mer. ■



H. N. A.

Dj. Obayou

5E ÉDITION DU PROGRAMME FRANCE EXCELLENCE DE L'IFA

« Valoriser les compétences et dynamiser le marché algérien »

Une réception a eu lieu le 15 juin 2023 à la Résidence des Oliviers, de l'Ambassade de France à Alger en l'honneur des boursiers d'excellence récipiendaires de 22 bourses d'études, attribuées dans la cadre de la 5e édition du programme de France Excellence de l'Institut français d'Algérie, et qui permettent, ainsi, à 22 étudiants de rejoindre différents établissements universitaires en Master 2 où ils ont été tous acceptés. Le côté cérémonial a permis de planter le décor et d'installer la solennité du moment pour une 5e édition qui apporte son lot de nouveauté, mais, très vite, la soirée a révélé sa partie opérationnelle durant laquelle des étudiants en devenir devaient interagir avec des chefs d'entreprises et des Alumni brillants. Programme intéressant en perspective. En présence de représentants d'entreprises invitées à l'occasion et devant les étudiants distingués à qui il s'est adressé, l'Ambassadeur de France a d'emblée précisé que cet événement était une façon d'honorer « la jeunesse, l'excellence académique et le mérite. » Au titre de nouveauté pour cette édition de France Excellence de l'IFA 2023, les qualités qui ont valu à ces jeunes étudiants d'être sélectionnés et ainsi être distingués, ont été « leur motivation, leur projet professionnel tourné vers l'innovation sociale, économique et environnementale, l'intelligence artificielle et les métiers du numérique. »

L'autre nouveauté mise en avant durant cette soirée, c'est le fait que pour la première fois, France excellence a décidé de regarder, via



le dispositif dit « Campus Art », du côté des candidatures des étudiants en architecture et en formations artistiques qui ont également pu avoir des lauréats au sein de leurs promotions.

Ainsi, Paris, Versailles, Grenoble, Bordeaux, Lyon, Tours, Amiens, Mulhouse et Dunkerque sont les villes universitaires de destination, points de chute des 22 lauréats algériens méritants qui se sont formés et eu leurs diplômes de graduation à EFEC, ESC, ENP, ESI, EPAU, ENPO, ESSA Tlemcen, UMBB Boumerdès, soit dans « les meilleurs établissements en Algérie » qui ont permis à ces jeunes étudiants qui se sont distingués de choisir « de compléter leur formation initiale par une spécialisation en France. »

Pour ce qui est des filières sur lesquelles les étudiants algériens ont jeté leur dévolu, elles portent sur différentes sciences et disciplines, relevant autant des sciences exacte et expérimentales que des sciences humaines et des arts. Ainsi, architecture et développement durable, histoire

du patrimoine et aménagement urbain, design graphique, aéronautique, énergie et enjeux environnementaux, économie des transports et des mobilités, ingénierie du véhicule et mécatronique, e-logistique et chaîne d'approvisionnement durable, management de la qualité, stratégies d'innovation et dynamiques entrepreneuriales, sciences des données et robotique, sont autant de discipline que les jeune boursiers algériens de France Excellence iront découvrir, qui les feront autant veiller que rêver.

Félicitant les étudiants distingués pour leur « excellent parcours et votre détermination qui vous ont permis de décrocher cette bourse », l'Ambassadeur s'est dit confiant quant à la capacité et la volonté de ces jeunes d'aller au bout de leurs projets avec passion et dynamisme.

La soirée qui s'était ouverte par un discours et des formalités cérémoniales, a très vite tourné à la rencontre d'échanges et de discussions entre les étudiants boursiers d'une

part et, d'autre part, les représentants d'entreprises partenaires venues accompagner ces futurs lauréats des écoles et universités française qui sont autant de potentielles futures recrues pour les entreprises algériennes. Une occasion pour ces jeunes « d'échanger, de réfléchir et de construire leurs projets professionnels »

Autres protagonistes de cette soirée aux horizons ouverts sur la consécration des carrières, les Alumni brillants, d'anciens étudiants qui appartiennent au réseau des lauréats des universités et des écoles françaises, venus prêter main forte aux étudiants boursiers qui s'apprentent à engager, peut-être, le même parcours brillant qu'eux. Ces Alumni, qui représentent un modèle de réussite et qui sont aujourd'hui actifs en Algérie au service de l'économie et de la société algériennes, étaient là à cette soirée pour prêter leurs boussoles, déjà éprouvées, à ces jeunes lauréats, et leur insuffler la confiance et la détermination pour réussir. ■

H. N. A.

AIR ALGERIE

Une modernisation en mode Airbus

S'inscrivant dans le cadre du programme lancé par le Président de la République, Abdelmadjid Tebboune, concernant l'acquisition de 15 aéronefs à l'effet de renforcer la flotte de la compagnie et de son réseau à l'international, ainsi que le développement du hub d'Alger, Air Algérie a signé fin mai, un contrat avec le constructeur européen Airbus pour l'acquisition de sept avions gros porteurs, parmi les plus modernes dans le monde.

La compagnie nationale de navigation aérienne concrétise, ainsi, l'un des plus importants contrats du genre signés dans la région du Maghreb et de l'Afrique. L'objectif d'une telle démarche reste la modernisation du transport aérien national et l'impulsion du développement économique et touristique dans le pays. Il convient de noter que seules deux compagnies vont opérer, désormais, avec ce type d'appareils en Afrique, en l'occurrence Air Algérie et Ethiopian Airlines.

Présent à la cérémonie de signature du contrat qu'il a paraphé avec le directeur général d'Air Algérie, Yacine Benslimane, le vice-président des ventes pour la région Afrique et Levant d'Airbus, Hadi Akoum, a souligné qu'il s'agissait de l'un des contrats les plus importants signés dans la région du Maghreb et de l'Afrique,



à travers lequel Air Algérie va acquérir les avions les plus modernes dans le monde, «représentés par le 330 Néo et le 350-1000, le plus gros porteur qui opère aujourd'hui en Afrique», a-t-il précisé.

Selon Benslimane, Airbus va fournir à Air Algérie cinq aéronefs de type A 330-900 (module 280-320 sièges) et deux autres de type A 350-1000 (module 350-450 sièges), dont les premiers seront livrés au cours du 2eme trimestre 2025. « Quatre appareils seront livrés en 2025, dont le premier au 2eme trimestre, puis trois autres en 2026 », ajoutera le Dg d'Air Algérie. Il convient de rappeler que la compagnie nationale avait annoncé, fin avril, l'attribution provisoire de son marché relatif à l'acquisition de 15 aéronefs neufs aux constructeurs aéronautiques Boeing et Airbus.

Selon l'avis d'attribution provisoire, le marché des moyens porteurs a été at-

tribué à l'américain Boeing, tandis que celui des gros porteurs a été attribué à l'européen Airbus. Boeing, dont le contrat a été signé le 17 mai avec livraison du premier avion prévue en 2027, devra fournir à Air Algérie 8 aéronefs de type B 737-9 max (module 170-210 sièges).

A rappeler que cette importante opération a été décidée par le président Tebboune, qui avait autorisé, lors du Conseil des ministres tenu le 8 mai 2022, la compagnie Air Algérie à acquérir 15 avions pour l'ouverture de nouvelles lignes, notamment vers des pays africains et asiatiques.

Il faut savoir, aussi, qu'outre cette transaction, Air Algérie a, également, lancé l'opération d'acquisition de 10 autres aéronefs, dans le cadre de la deuxième phase du plan de la compagnie pour renforcer sa flotte. Dans cette optique, l'entreprise a procédé, lundi dernier,

à l'ouverture des plis des offres relatives à la consultation internationale lancée pour l'acquisition de ces 10 aéronefs. La consultation internationale avait pour objet l'acquisition de six avions gros porteurs (quatre aéronefs A330-200/300 GE et deux A330-900), ainsi que quatre autres avions moyens porteurs (deux aéronefs B737-800 et deux B737-9 Max).

A ce propos, le DG d'Air Algérie a fait savoir que l'entreprise a reçu trois offres qui feront l'objet d'une étude au cours des jours à venir. Aussi, et en prévision de toutes ces nouvelles acquisitions, Air Algérie a élaboré un plan de retrait progressif des appareils vieillissants, devant être entamé en 2025, dans le cadre d'une stratégie qui a prévu une transformation de certains de ses appareils en avions tout cargo. ■

A. K.

LA COMPAGNIE AÉRIENNE FRANÇAISE Y RÉALISE LE TIERS DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

ASL Airlines, «atterrissage»... réussi en Algérie

Les dirigeants de la compagnie aérienne française, ASL Airlines, qualifient le marché algérien de porteur dans lequel ils prévoient de belles perspectives. Mieux, « un lien fort nous lie au marché algérien », estime son Directeur Exécutif, Eric Vincent. Cette déclaration lourde de sens, constitue, en fait, un signe avant-coureur de l'espoir de longévité que nourrissent les responsables de cette compagnie sur la desserte France-Algérie. Notre pays jouit, certes, d'atouts considérables, il n'en demeure pas moins qu'ASL Airlines compte faire valoir son expérience et son savoir-faire pour concrétiser ses objectifs stratégiques sur autre destination de leur programme de vols internationaux. La compagnie reprend ainsi, le cheminement parcouru jusque-là, par ses défuntés consœurs, Aigle Azur et Air Méditerranée, avant leur malheureuse disparition. Ne dit-on pas que « le malheur des uns fait le bonheur des autres ».

Cet adage s'applique bien sur ASL Airlines qui a récupéré les créneaux horaires de ces deux compagnies. Elle compte sur ses taux élevés de ponctualité et de régularité pour réaliser des résultats plus que satisfaisants. Il n'est point un hasard si ASL réalise le tiers de son chiffre d'affaire sur le marché algérien. ASL Airlines qui a pignon sur ...air, compte élargir sa notoriété vers l'Algérie et assurer des prestations de ...haute volée au pro-



fit du client algérien. La toute dernière nouveauté qu'elle propose d'ailleurs, à la clientèle en Algérie est l'ouverture d'une plateforme e-commerce dédiée au marché local en nom de domaine .dz.

Selon Eric Vincent, qui a animé une conférence de presse à Alger, ASL Airlines France est la « première compagnie aérienne étrangère à ouvrir une plateforme e-commerce dédiée au marché algérien ». Ouvert en partenariat avec la Banque Nationale Algérienne (BNA), le site www.aslairlines.dz offre à tous les clients en Algérie la possibilité de régler leurs billets d'avion en ligne, en dinars algériens, avec une carte bancaire algérienne (CIB et Edahabia). Le site permet également « d'effectuer ses réservations de billets d'avion avec la pos-

sibilité de modifier ses vols ou ses dates de voyages, d'ajouter des produits et services tels l'achat de bagages supplémentaires ou encore la réservation de sièges...», indique Nicolas Martin, responsable de Marketing et de distribution au sein d'ASL. « Le lancement du site confirme notre ancrage en Algérie et l'investissement toujours conséquent de la compagnie sur ce marché. Le site a été conçu afin d'offrir aux clients algériens, une solution d'achat en ligne complémentaire de notre site de vente en Euro et de nos multiples canaux de distribution.

Il s'agit d'une solution innovante pour retrouver toute l'offre et les services d'ASL Airlines afin de préparer et réserver son voyage », déclare le Directeur Exécutif d'ASL Airlines France. Six

ans après son installation en Algérie (depuis 2017), ASL Airlines France « est aujourd'hui un acteur majeur de la desserte entre l'Algérie et la France », affirme-t-il. C'est la compagnie aérienne française qui dessert le plus grand nombre d'aéroports en Algérie.

Au travers de ses points de vente directe et d'un réseau de plus de 300 agences de voyages, gérées avec son partenaire commercial, Soleil Voyages, ASL Airlines France dispose aussi du plus grand nombre de points de ventes en Algérie. Elle effectue près de 40 vols hebdomadaires entre la France et l'Algérie. Ces vols jouent un rôle essentiel dans la connectivité entre les deux pays, facilitant les échanges commerciaux, les visites familiales et les voyages d'affaires. ■

B. K.

MyMacir Voyage

-15%

pour les souscriptions
en ligne.



MyMacir Pass

VOTRE ASSURANCE ET CARTE D'ASSISTANCE

100% DIGITALES



Scan Me

43 Rue Belkacem AMANI, Paradou, Hydra, Alger
Mob. : 0770 112 072 / 73 | Fax : 023 47 80 90
Email : courrier@macirvie.com

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



الشركة الوطنية للتأمين
Société Nationale d'Assurance
SPA au capital social de 35 Milliards de DA



60 سنة
من خبرتنا
في خدمتكم

Certificated
Iso 9001



intertek