

Assurance : Afma s'allie à Marsh

23 Avril 2008

L'intermédiaire américain lui ouvre de nouveaux horizons Accéder au marché international de l'assurance

L'AFMA et Marsh, filiale française de Marsh&McLennan Compagnies, viennent de signer un accord de partenariat. Selon le communiqué de presse émis à l'occasion par les deux signataires, le partenariat entre l'un des premiers courtiers en assurances de la place et le numéro un mondial de l'intermédiation « devrait faire bouger le secteur ». De sources proches du dossier, on annonce que « Marsh pourra dorénavant apporter aux clients marocains de l'Afma un capital d'expertise et un potentiel d'innovation ».

Concrètement, quelle est la portée de cet accord pour le groupe marocain ? « Notre partenariat avec Marsh nous permettra de bénéficier de sa technicité et d'avoir accès au marché international de l'assurance, explique Farid Bensaid, président de l'Afma. En vertu de ce nouveau partenariat, Marsh permettra à l'Afma d'accéder à des couvertures très compliquées auxquelles il ne pouvait accéder seul. « C'est-à-dire que, pour contracter une réassurance à l'international, Afma peut le faire par le biais de Marsh, explique F. Bensaid.

Avant la conclusion de son partenariat avec Marsh, Afma ne disposait de la technicité nécessaire à la couverture des grands risques. Dans le cas d'une station de traitement d'eau, par exemple, le risque touche à des millions de consommateurs. Par conséquent, il faut une grosse expertise pour dénicher le bon assureur. Certes, Afma sait accompagner ses clients, mais il doit le faire en partenariat des gens qui ont l'expérience mondiale dans le domaine. Exemple du grand compte assuré par l'Afma pour la responsabilité civile, Marsa Maroc. Une couverture devenue possible grâce au partenariat avec Marsh. A noter, par ailleurs, que l'intermédiaire américain est un spécialiste des ports internationaux.

Le groupe Afma, qui vient de célébrer son 60° anniversaire, est présent dans l'immobilier, l'assurance, la distribution, le nearshoring, le transport, les médias... il compte parmi ses clients des multinationales, des PME-PMI et des particuliers. Filiale de la holding Ténor Group depuis 2005, il est implanté dans trois villes : Casablanca, Agadir et Tanger.

Une croissance soutenue

Depuis 2005, le groupe Afma a le vent en poupe puisqu'il enregistre régulièrement une croissance à deux chiffres. Le volume des primes qu'il gère est passé de 420 millions de dirhams en 2005 à 800 millions de dirhams en 2007, ce qui le place en deuxième position du secteur, derrière Agma. Ses effectifs sont passés de 100 collaborateurs en 2005 à 170 en 2008. A signaler que Afma dispose de mandats de gestion auprès de l'ensemble des compagnies d'assurance de la place. En plus de son partenariat avec Marsh, il est déjà signataire de conventions avec diot, JLT et UIB.

Hassan EL ARIF

Tirer profit de l'expertise de notre partenaire Entretien avec Farid Bensaid, président de l' Afma

L'Economiste : Que deviennent les partenariats signés entre Marsh, d'une part, et Aceca et Agma, d'autre part ?

Farid Bensaid : Le partenariat que nous avons conclu avec Marsh est indépendant de tout ce qu'il a pu faire, ou de ce qu'il pourra faire avec les autres confrères. Ce qui se passe par ailleurs avec les autres ne concerne pas Afma.

Peut-on en déduire que Marsh a maintenant trois partenaires au Maroc ?

Je n'ai pas la même lecture du sujet que vous. Si Marsh a choisi un nouveau partenaire, en l'occurrence Afma, alors qu'il en avait d'autres, c'est qu'il a ses raisons.

Est-ce à dire que Marsh a rompu avec les autres confrères ?

Je ne pense pas qu'ils aient rompu pour l'instant. Mais le fait de se rapprocher de nous peut laisser croire qu'il y a une rupture quelque part. La question ne se pose pas en termes d'exclusivité, mais plutôt de savoir avec qui Marsh va travailler. En ce qui concerne Afma, il peut travailler avec des partenaires internationaux comme Dior, un des plus grands courtiers d'assurances au monde.

Ce partenariat vous permettra-t-il de vous repositionner grands comptes ?

Nous avons déjà des grands comptes, mais là, nous sommes mieux équipés qu'avant pour les traiter.

L'OCP, Royal Air Maroc, les grandes usines, les cimenteries qui se construisent actuellement... ce sont des risques très complexes et, par conséquent, des clients potentiels. Afma a des spécialistes dans toutes les branches (vie, retraite, voiture, risques divers, incendie). Il a aussi des spécialistes dans toutes les gammes et dans chacune d'elle, il peut y avoir des choses très particulières.

Propos recueillis par **Hassan EL ARIF**

L'ECONOMISTE

LE PREMIER QUOTIDIEN ECONOMIQUE DU MAROC

ASSURANCES

convention entre Afma et Marsh

17 Mars 2008

Une convention de partenariat vient d'être signée entre le numéro un mondial du courtage en assurances, MARSH, et le Groupe AFMA, l'un des trois premiers courtiers marocains.

Pour rappel Afma est le pôle assurances du Groupe Ténor, présidé par Farid Bensaid. Afma a géré plus de 800 Mdh de primes en 2007, et emploie 160 collaborateurs. Le partenariat devrait permettre au courtier marocain de s'adosser à un réseau international de gestion de risques et de courtage.