

INTERVIEW DE MONSIEUR ALAIN BOUZAID DIRECTEUR GÉNÉRAL ASCOMA INTERNATIONAL

POURQUOI LA HOLDING CHEDID CAPITAL ACQUIERT-ELLE 80% D'ASCOMA ?

Ascoma est le premier courtier indépendant de l'Afrique subsaharienne, implanté dans 22 pays. Ce sont 6500 entreprises souscriptrices, 600 collaborateurs, 500 000 bénéficiaires santé, 3500 prestataires santé et 70 médecins-conseils au service de l'ensemble de la clientèle. Des chiffres révélateurs. Il n'est donc pas étonnant que la holding Chedid Capital ait été intéressée au point d'en acquérir 80% le 24 février 2021. Selon un souhait commun aux deux parties, les 20 % restants restent la propriété de la famille Husson, fondatrice d'Ascoma.

Par Anne-Marie Jobin



Credit photo © DR

• • • Michel Valette, en poste au Gabon, assure la fonction de directeur général de la zone Afrique centrale Est

Échos de l'Éco : Monsieur Alain Bouzaid, la holding de Chedid Capital a pour vocation d'investir dans les domaines de l'assurance et de la réassurance. Votre portefeuille s'accroît considérablement avec l'acquisition d'Ascoma. Merci de nous présenter Chedid Capital.

Chedid Capital est une holding de 23 ans. Son siège social est implanté au Liban. Chedid Capital regroupe trois activités fixées sur trois piliers. Le courtage de réassurances est l'ADN du premier pilier. Cette antenne est baptisée Chedid Ré. Le second pilier est l'activité de courtage d'assurances, Chedid Insurance Brokers Network, qui est similaire à l'ADN d'Ascoma. Nous sommes implantés au Liban, en Arabie saoudite, aux Émirats arabes unis, au Qatar, à Chypre et bientôt en Égypte. Enfin, le dernier pilier concerne la souscription qui, à l'heure actuelle, est fonctionnelle au Qatar exclusivement. Elle se positionne déjà parmi les trois premières sociétés d'assurance sur le marché de l'assurance. Vous l'aurez noté, notre groupe est très spécialisé dans le courtage de l'assurance et de la réassurance. La holding Chedid Capital

est un groupe privé, familial. Nos perspectives d'investissements sont industrielles, étudiées sur le long terme. Les régions dans lesquelles nous sommes implantés sont stratégiques. Nous ne travaillons ni en Europe ni aux États-Unis et nous spécialisons dans les marchés émergents que nous maîtrisons grâce à la priorité que nous donnons à la qualité des ressources humaines. Ce critère commun, nous le partageons avec Ascoma. Nos forces respectives se résument dans nos signatures : «Ascoma, la meilleure équipe en Afrique». Cette valeur est fondamentale. Consécutivement à l'acquisition du groupe Ascoma, le nouveau groupe compte plus de 1300 collaborateurs, gère plus de 1 milliard d'USD en primes et est présent dans plus de 30 pays.

Pourquoi ce projet industriel au Moyen-Orient et pourquoi l'Afrique ?

La démographie galopante est la première similarité observée lorsqu'on établit un parallèle entre le Moyen-Orient et l'Afrique. Les arguments favorables ne manquent pas : une population jeune, des économies émergentes, tandis que



Credit photo © DR

• • • Alain Bouzaid, directeur général Ascoma International

celles du Golfe sont à pied d'œuvre pour tendre vers une économie de marché dans l'objectif d'être moins dépendantes de l'énergie fossile dont on sait qu'elle décline... Cette évolution globale rend l'assurance obligatoire, tant sur le plan santé qu'automobile. Au Moyen-Orient comme dans de nombreux autres pays panafricains, la sécurité sociale est inexistante, par conséquent le marché de l'assurance santé privée est exponentiel.

Aujourd'hui, la prime collectée en Afrique représente moins de 1 % de la prime mondiale. L'Afrique du Sud cote pour 60 %, le Maroc environ 20 %, les 20 % restants sont de petites fractions disséminées sur l'ensemble du continent.

pects au regard du nombre d'antennes d'assurances présentes. Pour différentes raisons, tous les éléments ne se prêtaient pas au rachat de l'une d'elles : à l'époque, en 2014, Gras Savoye et Ascoma se partageaient le marché, Ascoma n'était pas à vendre. Puis, en 2019, Ascoma a décidé de confier la vente du groupe à un cabinet spécialisé qui nous a approchés, comme d'autres acheteurs potentiels. C'est ainsi qu'après une longue année d'étude nous avons racheté Ascoma. Je veux souligner qu'il n'y aura pas de changement d'enseigne, Ascoma restera Ascoma. Notre approche est très pragmatique. L'identité d'Ascoma est une référence en Afrique, au même titre que sa réputation, et il n'est pas question de la remettre en cause.

Il semble qu'Ascoma détienne déjà une large gamme de solutions d'assurance, ce qui en fait le premier courtier de l'Afrique subsaharienne. Quels sont vos objectifs en termes de développement ? Selon vous, quels sont les secteurs dans lesquels vous pourriez vous imposer davantage ?

Avant de répondre à cette question, il est important de positionner le secteur des assurances sur le plan mondial. Aujourd'hui, la prime collectée en Afrique représente moins de 1 % de la prime mondiale. L'Afrique du Sud cote pour 60 %, le Maroc environ 20 %, les 20 % restants sont de petites fractions disséminées sur l'ensemble du continent. Ces chiffres vous laissent entrevoir les perspectives d'évolution possible n'est-ce pas ? Cela étant, il est vrai que le marché de l'Afrique requiert beaucoup de temps, d'investissements, et une parfaite lecture des marchés locaux. Ce rapprochement entre nos deux groupes est donc un rapprochement industriel qui permet de maîtriser un réseau de courtage risqué d'entreprise indépendant des grands courtiers internationaux qui couvrent l'immense périmètre du Moyen-Orient et de toute l'Afrique.

Par ailleurs, Chedid Ré, un des fleurons de la Holding Chedid Capital, a l'intention de s'appuyer sur le réseau d'Ascoma pour développer davantage le volet réassurance en Afrique.

Cependant, nous déployons nos moyens pour lutter contre un fléau qui a pris de l'ampleur pendant cette pandémie. Il s'agit de la cybercriminalité. On observe des attaques informatiques de plus en plus nombreuses, 5000 ont été dénombrées ne serait-ce qu'au Gabon. Les établissements les plus concernés sont les entreprises, les écoles, les administrations,

les banques, etc. Novatrice, cette piste de développement nécessite des études particulières parce qu'il s'agit d'assurer le risque de vols de données ou de blocage du système informatique ou autres, généralement accompagnés d'une demande de rançon. Ces couvertures sont sophistiquées et sont inévitablement liées à une capacité, à un savoir-faire, et à la mise en place d'assurances bien spécifiques.

Quel est le pourcentage entre clients privés et entreprises chez Ascoma ?

Environ 85 % de nos clients sont des entreprises. Nous savons que culturellement, dans de nombreux pays, il n'est pas encore naturel d'économiser, de se sécuriser. Pour exemple, le faible taux de personnes bancarisées et d'adhérents aux assurances vie. Bien entendu, nous travaillons à ce segment qui ne demande qu'à être cultivé. Néanmoins, il reste beaucoup à faire dans le secteur des risques industriels et commerciaux qui est le cœur de métier du groupe. Chez Ascoma, la partie digitale a bien évolué cette année pour faciliter la souscription en ligne. En effet, nos clients peuvent déjà contracter une assurance en ligne pour les voyages, assurer leur automobile, etc. C'est un axe de développement stratégique auquel



Credit photo © DR

La volonté d'élargir un marché en développement permet de se projeter et d'établir des plans de carrière pour les collaborateurs qui connaissent cette société.

nous réfléchissons et sur lequel nous communiquerons prochainement.

Quelles seront les répercussions de cette recomposition du capital d'Ascoma pour les collaborateurs et pour les clients ?

Les effets secondaires ne peuvent être que positifs. Chedid Capital est un groupe jeune et dynamique, très professionnel, motivé, qui insuffle une énergie et une dynamique nouvelles. Nous opé-

rons dans une logique d'investissement qui était au ralenti chez Ascoma depuis quelques années. La volonté d'élargir un marché en développement permet de se projeter et d'établir des plans de carrière pour les collaborateurs qui connaissent cette société. Je vais préciser ma pensée : nous sommes des courtiers d'assurance et de réassurance. Notre premier capital s'estime dans les valeurs humaines. Il est primordial que nos collaborateurs, les femmes et les hommes qui composent l'en-

treprise, soient heureux, épanouis et compétents pour donner le meilleur d'eux-mêmes. Ces valeurs se transforment en qualité de service, en conseil, en prestations, et ce sont ces forces qui nous amènent à porter fièrement notre casquette de leader.

Pour renforcer nos capacités dans nos domaines de compétences, nous accueillerons bientôt des apprenants dans l'académie Chedid qui s'appellera Académie Ascoma. Cette structure interne existe déjà et nous entretenons des partenariats avec certaines universités, notamment au Liban, en France et en Angleterre, qui nous donnent entièrement satisfaction. Nous travaillons pour reproduire ce même centre de formation destiné à une remise à niveau de nos collaborateurs, afin qu'ils soient en phase avec les nouvelles applications qui seront bientôt opérationnelles. Nous planifions également pour bientôt le lancement de notre institut en gestion des risques, conformité et gouvernance, le CRMI, destiné à renforcer la culture du risque et de la gouvernance et à rendre nos marchés plus attractifs pour les grands investisseurs et les institutions étrangères •



Avec le TPE Orabank,
réglez vos achats en toute sécurité !



NOS TPE SANS CONTACT ACCEPTENT TOUTES LES CARTES

Vous avez un point de vente et vous souhaitez accepter les paiements par cartes bancaires ? Avec les terminaux de paiement électronique (TPE) Orabank, fini les erreurs de comptage et les problèmes de sécurisation de vos fonds.

Pour plus d'informations, rendez-vous à votre agence Orabank ou appelez le 00 (241) 011 79 15 00.

www.orabank.net



Orabank, un partenaire à votre écoute

