

# Rapport Annuel 2008



vis ta vie



CNIA SAADA  
Assurance







# Sommaire

**Message de Moulay Hafid Elalamy,**  
Président Directeur Général

## **Un rapprochement porteur de grandes ambitions**

La naissance d'une nouvelle compagnie	8
Un processus de fusion "participatif" et progressif	12
L'amorce de projets fondateurs	18
Les principes d'action	20

## **CNIA Assurance en 2008**

Chiffres clés	26
Des partenaires de premier plan	28
Une compagnie à vocation citoyenne et responsable	30

## **Rapports financiers 2008**

Environnement économique 2008	34
Le secteur marocain des assurances	36
Les réalisations de CNIA Assurance en 2008	40
Tableaux financiers CNIA Assurance	42
Résolutions de l'Assemblée Générale	48
Rapport général des Commissaires aux Comptes	50
Perspectives	52

## **Un réseau élargi**



# Message de Moulay Hafid Elalamy

Interview du Président Directeur Général

“

Notre ambition est de cerner au plus juste les attentes du marché en mettant en avant les atouts concurrentiels qui nous différencient.

”

## **2008 est avant tout l'année du rapprochement entre CNIA Assurance et Es Saada. Quand et comment cette décision stratégique a-t-elle été prise ?**

La qualité du travail accompli dans le cadre de la mise à niveau d'Es Saada nous a permis d'envisager une fusion avec CNIA Assurance dès 2007. Cette restructuration en profondeur, sur les plans organisationnel et financier, a par ailleurs mis en évidence de multiples complémentarités en termes de réseaux, de typologies de clients ou de positionnement, nous confortant dans notre ambition de créer une compagnie unifiée.

Prises séparément, les deux entités n'avaient pas les moyens de se différencier suffisamment sur le marché. La conjugaison de leurs forces, de leur notoriété et de leurs compétences techniques et humaines crée un nouvel ensemble aujourd'hui doté des atouts nécessaires pour devenir l'un des acteurs forts du secteur, une référence en matière de professionnalisme et de performance.

## **Quelles ont été les différentes étapes pour construire et rendre opérationnelle la nouvelle structure ?**

Tous les principes financiers, économiques et fiscaux ont été validés dès mars 2008. Pour gagner en efficacité et en réactivité dans la planification de la fusion, nous avons choisi de nous appuyer, dès le deuxième semestre 2008, sur les conseils de cabinets internationaux reconnus pour leur expertise en la matière.

Défini et mis en œuvre par nos équipes elles-mêmes selon une démarche que nous avons voulue participative, le programme de fusion a suivi plusieurs phases structurantes au cours desquelles d'ambitieux projets ont été identifiés, tant sur un plan technique, avec l'unification de nos systèmes d'information, l'optimisation de nos process, l'harmonisation de notre réseau ou encore la réactualisation de notre offre de produits, que sur un plan humain, avec le rassemblement de nos effectifs au sein d'un même siège et l'élaboration d'une nouvelle organisation.

Grâce à la mobilisation et au travail de l'ensemble de nos collaborateurs, la plupart de ces chantiers fondateurs ont aujourd'hui été finalisés, dans le respect des échéances fixées.

Enfin, le lancement de notre nouvelle marque en juin 2009 et la fusion juridique de nos compagnies en août 2009 constituent deux événements majeurs et stratégiques dans la concrétisation de la fusion CNIA Assurance - Es Saada.

## **Le nouvel ensemble CNIA SAADA Assurance a l'ambition de devenir l'assureur de référence. Quels sont les axes stratégiques aujourd'hui mis en œuvre pour y parvenir ?**

Notre ambition est de cerner au plus juste les attentes du marché en mettant en avant les atouts concurrentiels qui nous différencient. S'il est très important pour nous de garantir une croissance rentable et pérenne à tous nos partenaires - actionnaires, clients, collaborateurs - nous ne souhaitons pas pour autant entrer dans une course au chiffre d'affaires.

Nous sommes déjà le premier assureur automobile du secteur et notre réseau unifié, qui regroupera près de 300 points de vente d'agents exclusifs d'ici la fin 2009, est le plus vaste réseau en propre du secteur. Un positionnement sur le marché des particuliers que nous pensons pouvoir encore renforcer, notamment grâce à la créativité et au dynamisme de nos équipes qui fourmillent d'idées innovantes pour répondre aux besoins nouveaux de nos clients en termes de consommation, de confort, de santé... Tout cela se traduit dès aujourd'hui par une offre de produits enrichie, variée et évolutive, un accompagnement de proximité et une écoute permanente des exigences du marché.

Parallèlement, nous continuons à développer un segment important de notre activité, celui du service aux entreprises, où nous avons là aussi une vision assez segmentée. Cette clientèle spécifique bénéficie d'ores et déjà d'un pôle dédié afin de se voir offrir un service personnalisé exemplaire, une technicité reconnue et l'accompagnement en amont qu'elle attend de nous.

### **Quelle est votre approche en matière de communication pour expliquer au grand public les changements induits par la fusion et les bénéfices qu'offre la nouvelle compagnie ?**

Notre stratégie de communication est en accord avec l'identité et le positionnement de notre nouvelle compagnie, reflétant sa volonté de se placer avant tout au service de ses clients. Nous souhaitons maintenir un discours transparent, clair et direct, apte à présenter l'assurance comme un service fiable et indispensable.

“vis ta vie” positionne CNIA SAADA Assurance comme une entreprise proche des besoins de sa clientèle, partenaire de ses projets de vie et garante de sa sécurité.

Notre logo, qui reprend les couleurs de CNIA Assurance pour assurer une continuité, est dynamique et très actuel, véhiculant l'idée d'une compagnie en phase avec son époque. Quant à notre signature “vis ta vie”, elle positionne CNIA SAADA Assurance comme une entreprise proche des besoins de sa clientèle, partenaire de ses projets de vie et garante de sa sérénité.

### **Dans un contexte difficile de fusion, sur fond de crise financière internationale, comment se sont comportées les activités des deux compagnies en 2008 ?**

La crise financière mondiale n'a eu qu'un impact limité sur nos entreprises. Nos équipes ont su, parallèlement à toutes nos opérations de fusion, maintenir le cap, en conservant leur dynamisme commercial et leur agressivité sur le marché.

L'activité consolidée des deux compagnies en 2008 a ainsi été satisfaisante. Le plan stratégique pour 2010, qui prévoit un objectif de 3 milliards de dirhams de chiffre d'affaires et un résultat net de 300 MDH semble désormais accessible et 2009 devrait s'approcher de ces cibles. Une perspective plus qu'encourageante qui prouve que nous sommes raisonnablement confortables et sereins concernant notre vision stratégique.

### **Un dernier mot pour conclure ce premier bilan sur l'année 2008 et la période de grand changement qu'elle a concrétisée ?**

Je tiens à remercier les équipes des deux compagnies qui ont réalisé un travail remarquable en un temps record. Nous sommes à la fin d'une première étape qui nous procure une énorme satisfaction.

Toutefois, restons vigilants et redoublons de combativité. Assurer et pérenniser une croissance de l'activité saine ne sera possible qu'en maintenant, sur le long terme, notre dynamisme en matière d'innovation et notre capacité à répondre aux exigences de notre clientèle. C'est en conjuguant nos forces et nos énergies que nous continuerons à construire un acteur solide et compétitif, aux perspectives d'avenir prospères.


Les équipes des deux compagnies ont réalisé un travail formidable en un temps record.







# Un rapprochement porteur de grandes ambitions

- 
- La naissance d'une nouvelle compagnie
  - Un processus de fusion "participatif" et progressif
  - L'amorce de projets fondateurs
  - Les principes d'action

# La naissance d'une nouvelle compagnie

## 1 - L'amorce d'une fusion stratégique entre CNIA et Es Saada Assurances

Année placée sous le signe du changement, 2008 concrétise, deux ans après le rachat d'Es Saada par CNIA Assurance, le début du rapprochement effectif entre les deux compagnies, avec l'amorce en mars 2008 d'un processus de fusion.

Cette étape majeure pour CNIA SAADA Assurance est le fruit d'un travail réussi de mise à niveau et d'assainissement des comptes mené dans chaque société en 2007, conforté par les conclusions encourageantes d'études stratégiques venant confirmer les nombreuses complémentarités et synergies existantes.

Encadré par les compétences de grands cabinets de conseil internationaux, ce vaste projet d'entreprise, nommé "Insijam" vise à créer un Groupe cohérent, professionnel et exemplaire, permettant de favoriser un développement durable et créateur de valeur pour les clients, les collaborateurs et les actionnaires.

La conjugaison des forces des deux compagnies en termes de notoriété, de réseaux d'agents généraux et de compétences humaines, associées à une recherche constante de nouvelles voies d'amélioration, dote le nouvel ensemble d'atouts supplémentaires pour satisfaire une clientèle élargie aussi bien de particuliers que d'entreprises.

## 2 - Une vision stratégique fondée sur quatre défis majeurs

### Devenir l'assureur phare du particulier

L'un des objectifs principaux de la fusion est de créer une entité leader sur le marché des particuliers. Cette ambition passe notamment par l'enrichissement de l'offre produits destinée à cette clientèle cible et par une meilleure écoute de ses besoins.

Le nouveau Groupe devra lui assurer, en parallèle, une proximité forte, en maintenant la capillarité et le dynamisme de son réseau, qui est à ce jour le premier sur le plan na-

“

### L'UNION DE DEUX ACTEURS FORTS DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE

La fusion engagée est avant tout le rassemblement de deux grandes entreprises marocaines, reconnues et appréciées sur le marché.

Assurances Es Saada bénéficie de plus de 50 ans d'expertise sur le marché marocain de l'assurance. Présente dans plus de 50 villes au Maroc, l'entreprise est à la tête du premier réseau commercial et de distribution du pays. La compagnie dispose d'un portefeuille clients important, gérant les contrats d'assurance d'entreprises privées et d'institutions de premier ordre.

CNIA Assurance se positionne pour sa part depuis son rachat en 2005 par le Groupe Saham comme une compagnie moderne et dynamique, animée par l'ambition de devenir l'un des leaders du secteur en termes de service client, de qualité, d'innovation et de rentabilité.

”





tional. Un avantage concurrentiel qu'il lui faudra préserver, notamment en adoptant les outils de gestion les plus performants et en mettant en place les plans de formation nécessaires à leur intégration.

### **Garantir aux clients une prestation rapide et conforme aux engagements**

Fournir aux clients une prestation rapide et de qualité en conformité avec les engagements pris est aujourd'hui une exigence qui doit être considérée comme un prérequis dans toute démarche avec la clientèle. Cela implique une attitude proactive envers les

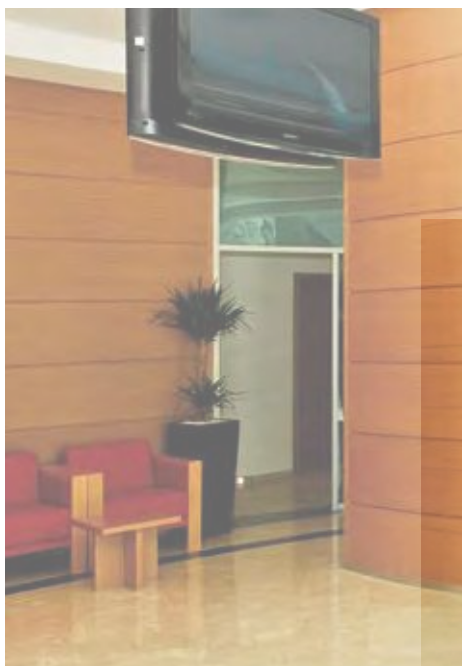
prestataires ainsi qu'une meilleure planification des actions engagées. Un travail en profondeur est mené dans ce sens au sein de CNIA SAADA Assurance pour aboutir à des processus de gestion fortement intégrés et standardisés afin d'unifier les pratiques et de proposer des prestations de référence sur le marché.

Forte de sa position de leader sur le marché de l'assurance automobile, CNIA SAADA Assurance, poursuivant des objectifs de dynamisme et d'innovation au service de ses clients, a ouvert Check Auto Express, un centre unique d'indemnisation dans le Royaume. Equipé des dernières technologies, ce centre offre aux clients un encadrement dans leurs démarches afin de réduire les délais de gestion des sinistres. Les équipes sont essentiellement composées d'experts formés aux exigences de professionnalisme, de rigueur et de réactivité. Afin de préserver leur liberté de jugement, les experts sont totalement indépendants et non salariés des compagnies. En diminuant le nombre d'interlocuteurs auprès de leurs clients, CNIA et Es Saada Assurances assurent une véritable prise en charge des assurés.

### **Offrir à la clientèle entreprise un service sur-mesure**

Au niveau de la clientèle entreprise, la création d'un pôle dédié regroupant des gestionnaires spécialisés permettra d'offrir à ce marché spécifique un service personnalisé et sur mesure, une technicité reconnue et un accompagnement en amont de qualité.

L'élimination des ruptures dans la chaîne de valeur et le regroupement de la "souscription - production - indemnisation" devront également être envisagés afin de constituer un service de qualité capable de répondre à toutes les demandes.



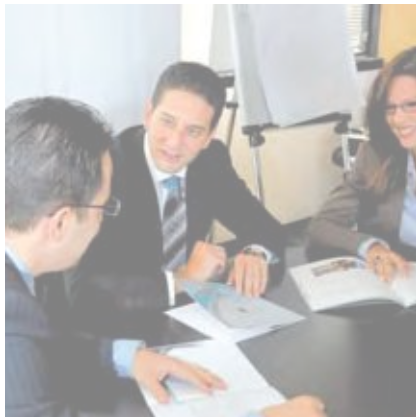
### **Assurer une croissance de l'activité supérieure à celle du secteur**

L'élaboration d'une offre de produits renouvée, plus innovante et compétitive, la modernisation et l'optimisation des procédures, le développement des expertises en interne, la maîtrise des investissements...sont autant d'enjeux stratégiques pris en compte tout au long du processus de fusion pour bâtir une compagnie de référence sur le marché, capable d'assurer une croissance rentable et pérenne, basée sur la satisfaction du client. Le développement du réseau d'agences répond à cette même volonté d'offrir aux clients une plus grande proximité tout en permettant au nouvel ensemble de développer son activité de façon soutenue.

## **3 - Des perspectives de développement nouvelles et élargies**

### **Des synergies créatrices de valeur ajoutée**

Préalable à l'enclenchement du processus de fusion, la phase d'analyse stratégique engagée dès 2007 a permis de mettre en évidence de multiples synergies entre CNIA et Es Saada Assurances tant sur le plan financier et commercial qu'humain.



Les équipes des deux compagnies comptent déjà parmi les plus professionnelles et dynamiques du secteur. Le regroupement de leurs services et compétences, la mise en commun de leurs meilleurs produits et pratiques ou encore le rassemblement de leurs agents au sein d'un même réseau constituent des atouts majeurs qui contribueront à positionner le nouveau Groupe en assureur de référence.

La solidarité dont ont su très vite faire preuve l'ensemble des collaborateurs, leur implication directe dans chaque étape du processus et leur motivation pour améliorer la satisfaction des clients laissent présager des perspectives encourageantes pour construire une culture d'entreprise forte et fédératrice au service du développement de la nouvelle compagnie.

### **Des atouts "business" significatifs**

Avec un chiffre d'affaires consolidé de 2,715 milliards de dirhams en 2008, CNIA SAADA Assurance bénéficie d'ores et déjà de positions fortes sur le marché, se hissant notamment au premier rang de l'assurance automobile, un secteur extrêmement solide en termes de rentabilité, et à la première place de l'assurance maladie complémentaire.

Son réseau de distribution qui regroupe 287 points de vente, à fin décembre 2008, est par ailleurs le premier au niveau national : un avantage concurrentiel qui lui permet d'offrir à sa clientèle une proximité unique sur le marché.



## Faits marquants 2008

“

### PLAN DE RÉORGANISATION

- Rénovation finalisée du 2<sup>ème</sup> et du 3<sup>ème</sup> étage et du RDC.
- Lancement des travaux aux 5<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> étages.
- Déplacement provisoire de diverses entités entre les étages pour assurer la continuité des travaux sans incidence sur l'activité.

### SYSTÈME D'INFORMATION

- Réorganisation et renforcement de la DOSI.
- Améliorations majeures des applicatifs (fonctions et performances).
- Rénovation de la salle informatique.
- Déménagement définitif des équipes au 1<sup>er</sup> étage.

### RESSOURCES HUMAINES

- Modernisation des compétences par le recrutement de 45 nouveaux cadres contre 40 départs, en majorité volontaires.
- Ancrage de l'esprit participatif avec l'intégration des collaborateurs dans le processus de fusion.

### FUSION

Dans le cadre de l'accélération du processus, l'année 2008 a connu l'avènement du PDP. Durant cette première phase qui s'est étalée de la mi-avril à la mi-août 2008, les grandes lignes de la fusion ont été identifiées. Des groupes de travail ont été ensuite constitués afin d'élaborer les fondements de l'organisation et les meilleurs processus des deux entités.

”

# Un processus de fusion “participatif” et progressif

## 1- La démarche du rapprochement

L'accompagnement du cabinet de conseil international Accenture conjugué à la grande implication de l'ensemble des collaborateurs a permis au processus de rapprochement entre CNIA et Es Saada Assurances de suivre, depuis son démarrage en juin 2007, une méthodologie conforme aux meilleures pratiques internationales.

Le choix d'une approche participative vise à mobiliser et responsabiliser les équipes face aux changements induits par la fusion tout en posant les jalons d'une nouvelle compagnie riche d'un capital humain soudé et dynamique.

Sensibilisés aux enjeux, les intervenants redoublent chaque jour d'efforts pour respecter les délais imposés par le processus et collaborent main dans la main pour mettre en commun leurs compétences et assurer la réussite de la fusion.

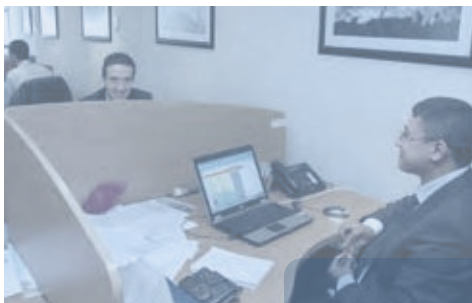
## 2 - Un programme de fusion en plusieurs étapes

### L'identification de projets ambitieux et structurants

Première phase du processus de fusion entre CNIA Assurance et Assurances Es Saada, le plan de déploiement et de planification (PDP) a permis de fixer en amont les principes directeurs de la démarche, en vue d'édifier un Groupe cohérent et exemplaire.

Durant cette période d'analyse et de réflexion, qui s'est étalée de la mi-avril à la mi-août 2008, des groupes de travail ont été constitués afin d'élaborer les fondements d'une organisation cible et d'identifier les meilleures pratiques de chaque compagnie.

Chiffrées, planifiées et consolidées dans une feuille de route globale, leurs conclusions et recommandations ont permis de décider du lancement de près de 90 projets concrets, répartis en cinq grands domaines :



- Intégration commerciale (14 projets)
- Opérations d'assurance (12 projets)
- Finance (15 projets)
- Fonctions support à l'entreprise (19 projets)
- Supports à l'intégration (32 projets)

### ACCENTURE : LE CHOIX D'UN PARTENAIRE D'EXPÉRIENCE

“

Cabinet international de conseil généraliste, Accenture, auparavant dénommé Andersen Consulting, regroupe 186 000 collaborateurs dans plus de 120 pays. Choisi par CNIA et Es Saada Assurances pour son expertise reconnue dans de nombreux domaines, Accenture dédie aujourd'hui une équipe de consultants spécialisée à l'encadrement de la fusion en cours, apportant son savoir-faire en matière de conduite du changement, de conseil en stratégie et en organisation et de développement de systèmes d'information.

”



### Une définition claire des missions pour une mise en œuvre efficace des projets

La mise en œuvre des projets identifiés lors du PDP marque le début de la seconde grande étape de la fusion : la phase d'intégration.

Une phase hautement stratégique qui, pour s'assurer du bon déroulement des opérations dans les temps impartis et de l'efficacité des actions menées, a suivi une méthodologie spécifique permettant de définir de manière claire les rôles et responsabilités de l'ensemble des intervenants.

Chaque projet a ainsi été confié à une équipe composée :

- d'un chef de projet, responsable de la réalisation des objectifs et des ressources qui lui sont affectées ;
- de la MOA (maîtrise d'ouvrage), chargée de vérifier la conformité des livrables par rapport à l'expression des besoins métiers ;
- et de la MOE (maîtrise d'œuvre), assurant l'interface sur tous les aspects informatiques.

Par souci de cohérence, les différents projets ont été regroupés en chantiers supervisés par un responsable de chantier (généralement le directeur en charge du métier concerné), qui effectue un premier niveau d'arbitrage opérationnel et identifie les risques majeurs pour les faire remonter à la Direction de programme. Il est assisté d'un coordinateur qui fait le lien entre les chefs de projet tout en contrôlant les plannings et les budgets.

Les chantiers sont également réunis par domaines, supervisés par un sponsor de domaine qui représente le deuxième niveau d'arbitrage opérationnel et vérifie si les orientations stratégiques arrêtées lors de la phase précédente sont respectées.

La Direction de programme, qui coordonne les différents domaines, procède à l'arbitrage des ressources affectées au projet et au suivi du business case (pilotage par résultat) de la fusion.

Enfin, la Direction des Systèmes d'Information assure la cohérence globale des solutions informatiques retenues et le rythme des implémentations réalisées. Elle garantit la fiabilité et la performance des solutions mises en place.

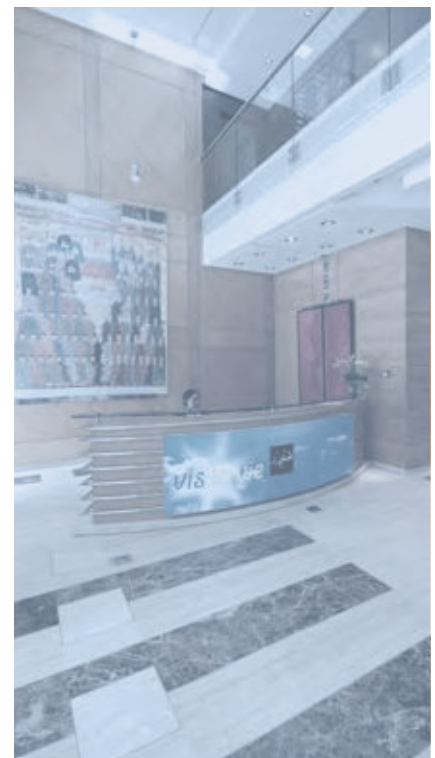
“

#### VERS UN SYSTÈME COMPTABLE UNIFIÉ

Après la réalisation d'un travail d'étude important mené en amont par les groupes de travail, portant sur le système comptable existant, le système comptable utilisé par CNIA Assurance a été considéré comme étant le plus efficace par rapport aux besoins de l'activité de CNIA SAADA Assurance, servant désormais de référence à une plateforme unifiée.

Les équipes doivent aujourd'hui opérer le "basculant" d'Assurances Es Saada, en assurant notamment l'intégration des flux techniques et la migration de son historique vers le nouveau système. La démarche s'accompagne d'un plan de formation pour familiariser rapidement le personnel concerné à leur nouvel outil de travail.

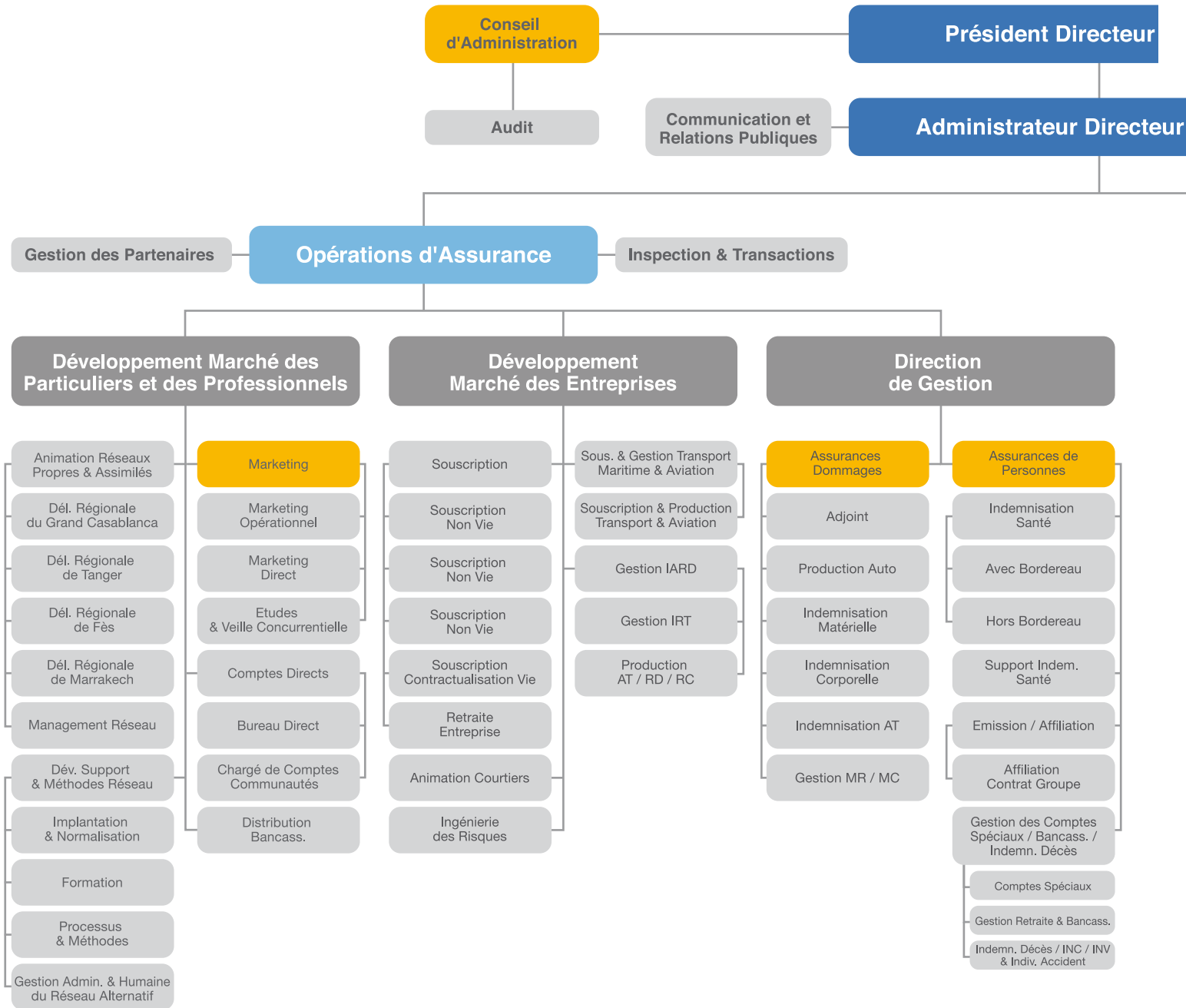
”







# Organigramme CNIA SAADA ASSURANCE



Directeur Général

Directeur Général

Ressources Humaines

Juridique et Actes Sociaux

Fonctions de Support

Support Fusion

Finances & Logistique

Risques & Surv. du Portefeuille

Asset Management

Support & Technologie

Logistique

Archives & BO

Achats

Contrôle de Gestion

Comptabilité

Comptabilité Technique

Comptabilité Non Technique

Comptabilité Opérationnelle

Recouvrement

Retour & Réclamations

Front Office

Back Office

Mise en Demeure

Contentieux Primes

PPR & Gros Comptes

Actuariat

Surveillance de Portefeuille

Réassurance Front

Réassurance Back

Gestion de Placements Financiers

Gestion de Placements Immobiliers

Trésorerie et Middle Office

DSI

Architecture

Réalisation & Intégration

Infrastructure Technique

Sécurité

PMO

Help Desk

Processus Métiers & Services

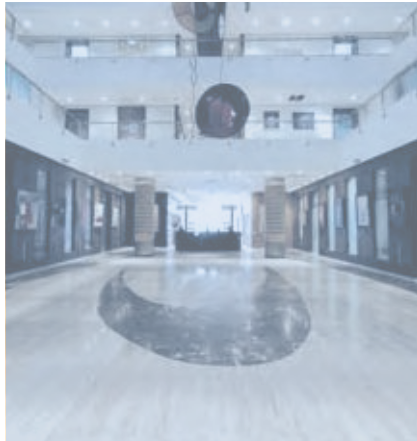
Qualité

Service Client

Organisation / Contrôle Interne

Pilotage





### **3 - Une organisation au service de la stratégie du nouvel ensemble**

La nouvelle compagnie a structuré son organisation afin de renforcer et d'accroître son positionnement sur le marché, tout en maintenant un haut degré de performance.

Avant tout fonctionnelle, celle-ci a pour objectif de fixer les missions précises de chaque intervenant, tout en favorisant la mise en commun des compétences, la réactivité dans la prise de décision et l'efficacité des opérations entreprises.

Ainsi, l'activité assurance est répartie en trois pôles : Marché des Professionnels et des Particuliers, Marché des Entreprises et Pôle de Gestion. Ce Pôle gère les processus de production et d'indemnisation des contrats en conformité avec les engagements de services pris par la compagnie.

Cette réorganisation soutient la politique de proximité adoptée par l'entreprise et permet, en différenciant "traitement de masse" et "traitement spécifique", de personnaliser les services offerts à ses clients et partenaires.

Les fonctions de support sont quant à elles réparties en cinq pôles : Finances et Logistique, Risques et Surveillance du Portefeuille, Asset Management, Support et Technologie et DSI.

### **4 - Un accompagnement "humain" au changement**

#### **Les Ressources Humaines : une fonction stratégique, clé de la réussite de la fusion**

Dès le lancement du processus de fusion, les groupes de travail constitués se sont attachés à identifier les meilleures pratiques en matière de ressources humaines afin de construire un Groupe cohérent, solide et exemplaire.

Confié à une équipe dédiée, parfois encadrée par des consultants externes, chaque projet a été soumis à une étude de faisabilité menée de concert avec l'opérationnel, pour être ensuite, après validation, mis en œuvre par l'ensemble des collaborateurs.

L'un des chantiers majeurs induits par la fusion est celui de "l'accompagnement au changement et de la transition des effectifs". Former le personnel aux process et systèmes d'information retenus lors du PDP constitue un enjeu stratégique, dont dépendent en partie les performances du nouveau Groupe.

De nombreuses formations internes ont ainsi été planifiées, accompagnées de tests sous forme de quizz, pour s'assurer que les informations transmises sont bien assimilées par les collaborateurs concernés.

Le recours au "binôme", une technique où les collaborateurs déjà opérationnels transmettent leurs compétences à leurs collègues en apprentissage, contribue en parallèle à développer l'esprit de solidarité entre les salariés.

Tous les membres du personnel bénéficient en outre, depuis octobre 2008, d'un "coaching individuel" en bureautique, grâce auquel ils reçoivent les conseils personnalisés d'experts en informatique.

Au niveau de la transition des effectifs, l'affectation des postes dans l'organigramme cible s'appuie sur des entretiens avec les collaborateurs visant à mieux cerner leurs profils professionnels et leurs plans de carrière. Leur garantir le même niveau d'équité, répondre à leurs souhaits d'évolution tout en assurant le bon fonctionnement du Groupe, sont autant de défis majeurs que la Direction des Ressources Humaines doit relever. Enfin, la politique de classification a entièrement été revue et harmonisée pour faciliter la transition des effectifs.

Basé sur la performance, l'équité et la responsabilisation des managers, le système de rémunération est le même pour les deux compagnies depuis le dernier trimestre 2008.

“

#### RASSEMBLER LES COLLABORATEURS AUTOUR DE VALEURS FORTES

La nouvelle compagnie fonde sa culture d'entreprise sur six valeurs fédératrices et cohérentes, consolidées selon les anciennes valeurs respectives de CNIA et Es Saada Assurances : respect, équité, éthique, esprit d'équipe, excellence et innovation.



”

### 5 - Une communication interne dynamique et pédagogique tout au long du processus

Avant tout challenge humain, la fusion entre CNIA et Es Saada Assurances implique le rassemblement tant sur le plan physique que professionnel de 650 collaborateurs. Expliquer les enjeux, répondre aux questions que chacun se pose, rassurer face au changement...sont des démarches essentielles pour parvenir à mobiliser et unir les équipes autour d'objectifs communs. L'entité communication de CNIA et Es Saada Assurances a dans ce sens développé en 2008 plusieurs outils et supports d'information visant non seulement à diffuser en continu les principales avancées du rapprochement mais aussi à valoriser le travail et les progrès réalisés en interne.

C'est dans ce cadre que se sont déroulées lors de plusieurs journées, des Teams Buildings dont l'objectif vise à rassembler dans un cadre à la fois ludique et agréable les salariés de la nouvelle entité.

Un moyen moderne et original de motiver les équipes et de créer les conditions de partage d'une véritable culture commune d'appartenance au nouvel ensemble.



Dans cette lignée, plusieurs autres supports ont été développés, poursuivant des objectifs d'information quant au processus de fusion, de valorisation du travail des équipes et de création d'une identité collective.

"Ensemble.ma", un site Intranet spécial FAQ (Foire Aux Questions), convivial et facile d'accès, a été créé dans ce sens, optimisant la diffusion des informations relatives à la fusion en les partageant de manière efficace avec l'ensemble des salariés. En établissant un échange interactif avec les collaborateurs, le support a permis d'identifier leurs principales préoccupations sur la fusion pour y apporter des réponses rapides et satisfaisantes.

Une lettre d'information, "Au cœur de la fusion", a été lancée spécialement pour l'occasion, représentant l'un des fils conducteurs de la fusion. En associant articles de fond, interviews de collaborateurs et prises de parole de la Direction, cette lettre a permis aux salariés de disposer d'un traitement analytique et approfondi des actions en cours, restant constamment au fait des dernières avancées.

Parallèlement, les documents "Flash Infos" ont été diffusés via l'Intranet pour informer de manière factuelle et rapide les collaborateurs sur l'actualité de la fusion, l'avancée du travail des collaborateurs, le lancement de nouveaux outils, etc.

D'autre part, pour faciliter le rapprochement des deux entités, un "Kit de bienvenue" a vu le jour, comprenant un guide d'accueil et la visite du siège de CNIA Assurance, tandis qu'un dispositif a déjà été mis en place pour faciliter l'intégration prochaine du personnel d'Assurances Es Saada au sein du 216 Bd Zerkoutni.

Un "Trombinoscope" a également été réalisé, rassemblant l'ensemble du personnel du nouvel ensemble. Cet outil interactif, disponible via l'Intranet, permet entre autres de renseigner en un clic chaque collaborateur du Groupe sur ses collègues, leurs noms, leurs fonctions ou encore l'entité à laquelle ils sont rattachés.



# L'amorce de projets fondateurs

## 1 - Vers un catalogue de produits communs compétitifs

C'est en octobre 2008 qu'a démarré le projet stratégique de réactualisation des catalogues produits mass market de CNIA et Es Saada Assurances.

Visant à appuyer les agents des deux compagnies dans leurs entretiens de vente en leur permettant de mieux connaître l'ensemble des produits de leur portefeuille, ces catalogues "nouvelle version" constituent une première étape d'une démarche plus ambitieuse. L'objectif final est en effet d'arriver, dans le cadre de la fusion en cours, à un seul et unique catalogue pour les deux compagnies, le catalogue "cible" regroupant les meilleurs produits de CNIA et Es Saada Assurances.

## 2 - Un système d'information unifié et des modes de gestion optimisés

Afin de permettre aux deux compagnies de garantir à leurs assurés respectifs une qualité de service identique, un vaste chantier d'uniformisation des outils de travail a été lancé. Parallèlement, plusieurs outils ont été développés ou améliorés, dotant CNIA SAADA Assurance de technologies de gestion modernes et efficaces.

Au niveau de la gestion automobile, une nouvelle application, la GED/GRC, est en cours de déploiement au sein des services "Production", "Sinistre Matériel" et "Sinistre Corporel" de CNIA Assurance. Véritable outil de pilotage et de management visant le "zéro papier", la GED/GRC permet de gérer informatiquement par voie électronique l'ensemble des documents et process liés à la relation client. L'ensemble du travail mené jusqu'à présent sera bien entendu capitalisé afin que les équipes automobile d'Assurances Es Saada puissent elles aussi bénéficier, courant 2009, de cette application innovante.

Dans cette lignée, l'application AS 400 retenue lors du PDP concernant la gestion des contrats AMC Es Saada s'est considérablement améliorée. Dotée de nouvelles fonctionnalités, elle permet désormais un règlement correct des sinistres, l'intégration systématique des retours de paiements au niveau du système, une plus grande ergonomie ainsi qu'une meilleure coordination entre l'affiliation et l'indemnisation.

L'application LIS/ PMI a, elle aussi, été optimisée, grâce à la mise en production de nouvelles fonctionnalités permettant aux équipes en charge de l'indemnisation des sinistres des contrats Santé Classique de travailler sur un seul et même outil, et d'offrir aux clients un niveau de service équivalent et efficace.

L'uniformisation des outils et leur optimisation permettront aux collaborateurs d'accroître leur productivité et d'améliorer la qualité de service. Cette dernière sera encore enrichie, début 2009, par de nouvelles fonctionnalités permettant notamment le règlement correct des sinistres, l'intégration systématique des retours de paiements au niveau du système, une utilisation optimale de l'outil, et une meilleure coordination entre l'affiliation et l'indemnisation.



### 3 - Le rassemblement des équipes au sein d'un siège unique

Le rassemblement des équipes au sein du siège de CNIA Assurance a débuté en décembre 2008 avec l'installation au 2<sup>ème</sup> étage et au rez-de-chaussée des collaborateurs des services "Indemnisation Classique" et "Affiliation Classique" d'Assurances Es Saada. Des travaux d'aménagement ont en parallèle été lancés au 216 Bd Zerkoutni afin d'optimiser l'espace et de préparer l'arrivée de la totalité des équipes, prévue pour mai 2009.

### 4 - Une nouvelle marque, une nouvelle identité visuelle

En juin 2009, le nouvel ensemble a lancé une vaste campagne de communication, dévoilant sa dénomination, CNIA SAADA Assurance, et une identité visuelle plus moderne et dynamique à l'image de son nouveau positionnement. Une nouvelle signature a également été choisie : "vis ta vie".

Déclinée à travers une campagne publicitaire décalée, la nouvelle campagne place l'humour et le divertissement au cœur de son message. Un dispositif média d'envergure a d'abord insisté sur le processus de fusion, avant de présenter au grand public la nouvelle offre de produit CNIA SAADA Assurance.

Le Groupe Saham figure dans le logo, calligraphié en arabe, afin de souligner sa forte implication dans la gestion de la nouvelle compagnie. Les couleurs sont reprises de l'ancien logo de CNIA Assurance pour assurer la transition. Gaies et pleines de vie, elles sont en accord avec la signature retenue, "vis ta vie", qui illustre l'esprit de sérénité que CNIA SAADA Assurance souhaite conférer à ses clients.



#### DES AGENTS VIVIERS POUR UNE POLITIQUE COMMERCIALE PROACTIVE

Afin d'étendre sa couverture territoriale et de gagner en proximité et en compétitivité, CNIA SAADA Assurance a continué en 2008 le développement du réseau des agents viviers. Sélectionnés en fonction de leur motivation, de leur savoir-faire technique et commercial, ces agents de haut niveau bénéficient, pour le lancement de leur affaire, de l'appui financier et professionnel de la compagnie.

Quelle que soit la ville où ils opèrent, CNIA SAADA Assurance s'assure de les placer dans des conditions optimales de réussite, en finançant notamment leurs locaux dans des zones commerciales à forte affluence, en rez-de-chaussée, meublés de manière attrayante et aménagés selon la charte de la compagnie. Les agents viviers et leurs équipes suivent en parallèle plusieurs formations théoriques (acquisition de compétences juridiques, actuarielles, fiscales, etc.) et acquièrent les préceptes de la gestion d'agences directement sur le terrain auprès d'agents d'assurance. Des stages de perfectionnement sur la prospection, les marchés et les relations clientèle sont également à leur disposition. CNIA SAADA Assurance pilote ces agents viviers en fixant notamment leurs objectifs de vente pendant une période déterminée, à l'issue de laquelle ils deviennent propriétaires de leur agence et de son portefeuille. En 2008, 15 agents viviers ont été lancés, principalement à Casablanca, Rabat, Marrakech et Mohammedia, permettant ainsi à CNIA SAADA Assurance d'asseoir son implantation dans des villes où elle restait sous représentée. Un succès qui engage la compagnie à poursuivre sur cette voie en visant l'ouverture de nouvelles agences de ce type en 2009.

”

# Les principes d'action

## 1 - Gouvernance d'entreprise

### Conseil d'Administration

Moulay Hafid ELALAMY	Président
Said ALJ	Administrateur
Kofi BUCKNOR	Administrateur
Ghita LAHLOU	Administrateur
SAHAM FINANCES	représenté par Madame Ghita LAHLOU (Administrateur)
Alain DEMISSY	Administrateur
Sont également présents:	
Mohamed ELALAMY	Directeur Général
Nadia FETTAH	Directeur Général

### Comité Stratégique

Le Comité Stratégique définit la stratégie de l'entreprise et s'assure de sa déclinaison à travers la gouvernance, la politique et la prise de décisions. Il est constitué de membres permanents :

Moulay Hafid ELALAMY	Président
Kofi BUCKNOR	Membre
Said ALJ	Membre
Ghita LAHLOU	Membre
Sont également présents:	
Mohamed ELALAMY	Directeur Général
Nadia FETTAH	Directeur Général

### Comité d'Audit

Le Comité d'Audit assiste le Conseil d'Administration dans son rôle de surveillance du processus de reporting financier et du système de contrôle interne, notamment du processus d'audit et du processus destiné à piloter la conformité avec les lois, les réglementations et le code de conduite. Il regroupe des membres permanents :

Moulay Hafid ELALAMY	Président
SANAM	représenté par Monsieur Ismail FARIH (Membre)
La responsabilité de ce comité est confiée à :	
Mohamed SEBTI	Responsable de l'Audit Interne

### **Comité Exécutif**

Le Comité Exécutif assure le pilotage de façon générale de l'ensemble des activités de la compagnie. Il est constitué de membres permanents :

Moulay Hafid ELALAMY	Président Directeur Général
Ghita LAHLOU	Administrateur Directeur Général
Mohamed ELALAMY	Directeur Général
Nadia FETTAH	Directeur Général
Mahmoud OUDRHIRI	Directeur Général Adjoint, Pôle Développement des Marchés des Particuliers et des Professionnels
Fouad BENCHEKROUN	Directeur Général Adjoint, Pôle Développement des Marchés des Particuliers et des Professionnels
Souad NACIRI	Directeur Général Adjoint, Pôle Développement des Marchés des Entreprises
Khalid EL BOURI	Directeur Général Adjoint, Finances et Logistique
Abdelwahab ELAISSAOUI	Directeur Général Adjoint, Risques et Surveillance du Portefeuille

Le secrétariat de ce Comité est confié à :

Asmâa BELKEZIZ	Responsable Communication & Relations Publiques
----------------	---

## **2 - Instances dirigeantes**

### **Comité de Direction**

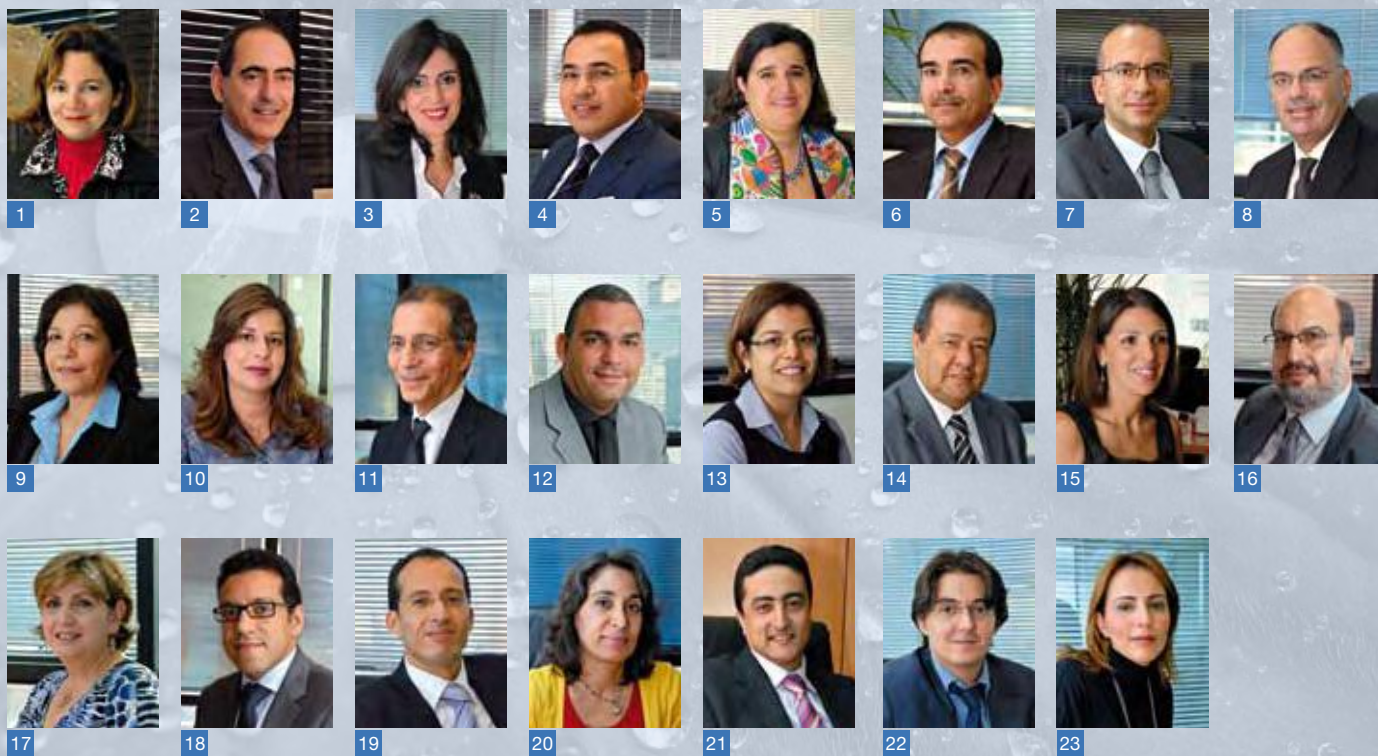
Sa mission consiste à implémenter la stratégie et à informer de l'ensemble des décisions concernant la compagnie. Il est constitué de membres permanents.

Plusieurs instances de pilotage opérationnel viennent compléter le dispositif de Direction, notamment :

### **Comité de Souscription**

Il est en charge de la définition de la politique de souscription de l'entreprise et du suivi de sa mise en œuvre à travers notamment des reportings des Comités Indemnisation et Surveillance, Marketing et Renouvellement.





## Comité de Direction

- |    |                          |  |
|----|--------------------------|--|
| 1  | Ghita LAHLOU             | Administrateur Directeur Général   |
| 2  | Mohamed ELALAMY          | Directeur Général d'Opérations d'Assurance   |
| 3  | Nadia FETTAH             | Directeur Général des Fonctions de Support   |
| 4  | Fouad BENCHEKROUN        | Directeur Général Adjoint, Pôle Développement des Marchés des Particuliers et des Professionnels |
| 5  | Souad NACIRI             | Directeur Général Adjoint, Pôle Développement des Marchés des Entreprises                        |
| 6  | Abdelwahab ELAISSAOUI    | Directeur Général Adjoint, Risques et Surveillance du Portefeuille                               |
| 7  | Mahmoud OUDRHIRI         | Directeur Général Adjoint, Support et Technologie  |
| 8  | Khalid EL BOURI          | Directeur Général Adjoint, Finance et Logistique   |
| 9  | Radia SBIHI              | Directeur de la Réassurance  |
| 10 | Monia EL HASSAR          | Directeur Marketing  |
| 11 | Amal KANOUNI             | Directeur Assurance Dommages   |
| 12 | Youssef BENABDALLAH      | Directeur Assurance Personnes  |
| 13 | Kawtar JOHRATI           | Directeur Asset Management   |
| 14 | Mokhtar JEITE            | Directeur Conseil Finance  |
| 15 | Malika ETTAYEBI          | Directeur des Ressources Humaines  |
| 16 | Larbi BOUKAR             | Directeur Conseil DSI  |
| 17 | Nouzha BELGHITI          | Directeur Délégué Conseil Assurance Personnes  |
| 18 | Zine EL ABIDINE ELAMRANI | Directeur Délégué, Assurance Dommages  |
| 19 | Mohamed IBRAHIMI         | Directeur Délégué, Animation Réseau  |
| 20 | Amina TOUHAMI            | Directeur Délégué, Architecture des Systèmes d'Information                                       |
| 21 | Rachid AKANSOUS          | Directeur Délégué, Réalisation et Intégration des Systèmes d'Information                         |
| 22 | Mohamed SEBTI            | Responsable Audit  |
| 23 | Asmâa BELKEZIZ           | Secrétaire du Comité de Direction et Responsable Communication et RP                             |

### **Comité de Renouveaulement**

Il met en œuvre la politique de souscription, définit les objectifs de renouvellement validés par le Comité de Souscription et assure le suivi des réalisations y afférentes.

### **Comité de Surveillance**

Sa mission est de mettre en synergie l'ensemble des décisions liées à la surveillance du portefeuille et à la bonne gestion des risques et des règles d'évaluation.

### **Comité Marketing et Développement de Produits**

Il suit le développement et le cycle de vie des produits, décide de leur refonte ou de leur mise en run off et assure le lancement de nouveaux produits.

### **Comité Organisation et SI**

Il est responsable de la revue des indicateurs de performance et de qualité des SI et des informations. Il est également décisionnaire en matière d'investissements SI et de risques techniques.

### **Comité de Placement**

Il définit la stratégie d'investissement de la compagnie et assure le suivi opérationnel de sa mise en œuvre.

### **Comité de Réassurance**

Il élabore le plan de réassurance de la compagnie et assure le suivi du risque de contrepartie lié aux réassureurs.

### **Comité de Recouvrement**

Il conçoit la politique de gestion du risque de contrepartie lié aux intermédiaires et aux assurés et assure le suivi de sa mise en œuvre.









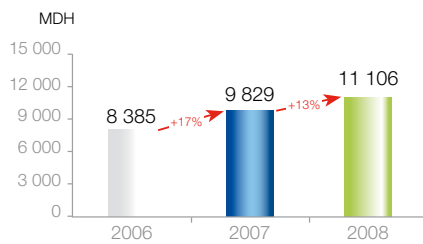
# CNIA Assurance en 2008

- **Chiffres clés**
- **Des partenaires de premier plan**
- **Une compagnie à vocation citoyenne et responsable**

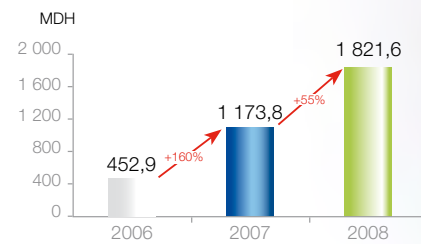


# Chiffres clés

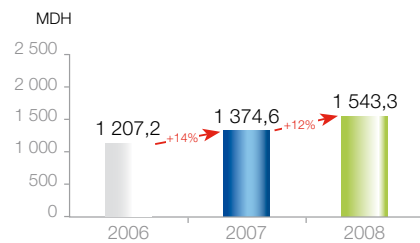
## TOTAL BILAN



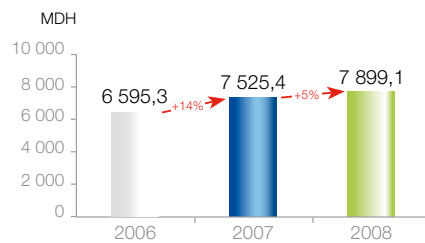
## FONDS PROPRES



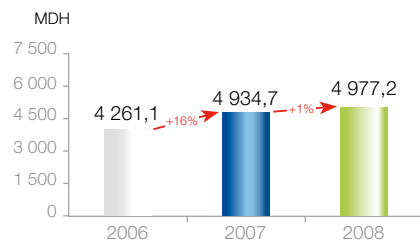
## PRIMES ÉMISES



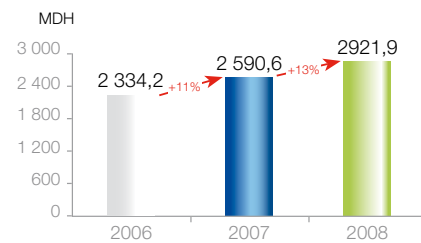
## PROVISIONS TECHNIQUES BRUT



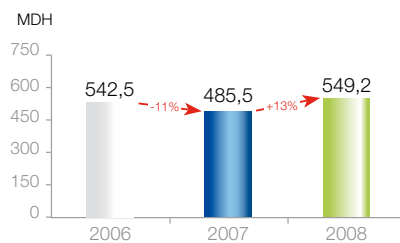
## PROVISIONS TECHNIQUES VIE



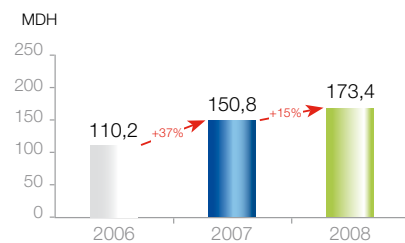
## PROVISIONS TECHNIQUES NON VIE



## RÉSULTAT FINANCIER



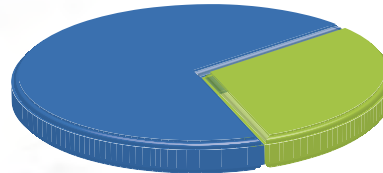
## RÉSULTAT NET





## RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE DE GESTION 2008

**68,6%**  
ASSURANCE NON VIE



**31,4%**  
ASSURANCE VIE

## 2 - Performances de CNIA Assurance

### TABLEAU DES PRIMES ÉMISES PAR COMPAGNIE

COMPAGNIE	Primes émises 2007	Primes émises 2008	Variation (2008-2007) en %	Part de marché en %
RMA WATANIYA	3 555,0	4 001,9	12,6%	20,3%
Wafa ASSURANCE	3 528,3	4 153,9	17,7%	21,0%
AXA ASSURANCE MAROC	2 537,6	2 866,4	13,0%	14,5%
CNIA ASSURANCE	1 374,6	1 543,3	12,3%	7,8%
ES SAADA	1 050,8	1 172,1	11,5%	5,9%
SANAD	1 052,8	1 126,9	7,0%	5,7%
ATLANTA	952,3	1 048,6	10,1%	5,3%
MAROCAINE VIE	871,8	783,3	-10,2%	4,0%
ZURICH	621,3	740,6	19,2%	3,8%
AUTRES	1 668,9	2 308,9	38,4%	11,7%
<b>TOTAL</b>	<b>17 213,4</b>	<b>19 745,9</b>	<b>14,7%</b>	<b>100,0%</b>

### ÉVOLUTION DES PRIMES ÉMISES VIE ET NON VIE

	Assurances Vie	Assurances Non Vie	Evolution Vie en %	Evolution Non Vie en %
2004	538,5	579,4	-	-
2005	505,1	638,4	-6%	10%
2006	490,3	716,7	-3%	12%
2007	526,6	848,0	7%	18%
<b>2008</b>	<b>484,9</b>	<b>1058,4</b>	<b>-8%</b>	<b>25%</b>

En MDH

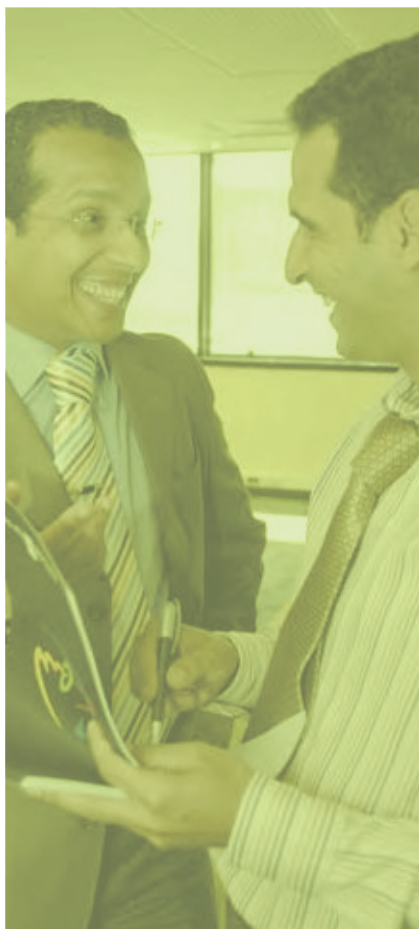
# Des partenaires de premier plan pour la nouvelle compagnie

CNIA SAADA Assurance compte parmi ses actionnaires de référence des groupes de premier plan avec lesquels elle partage les mêmes valeurs et développe des synergies multiples, notamment en termes d'expertise, de Ressources Humaines et de création de valeur.

## 1 - Le Groupe Saham

Premier actionnaire de référence de CNIA SAADA Assurance, le Groupe privé marocain Saham a réussi en seulement 10 ans d'activité à se positionner comme un opérateur important dans des métiers stratégiques comme l'assistance à travers sa filiale Isaaf Mondial Assistance, le crédit à la consommation à travers l'acquisition en 2007 de

la majorité des sociétés Taslif et Salaf, la distribution avec le déploiement d'un vaste réseau d'enseignes d'habillement et d'accessoires et l'assurance via CNIA SAADA Assurance. Groupe moderne et dynamique, Saham a été pionnier dans le domaine de l'offshoring en créant en 2000 Phone Assistance, le premier centre d'appels au Maroc, et s'est imposé dans le secteur porteur des NTI, où il détient aujourd'hui plusieurs participations.



## 2 - Sanam Holding

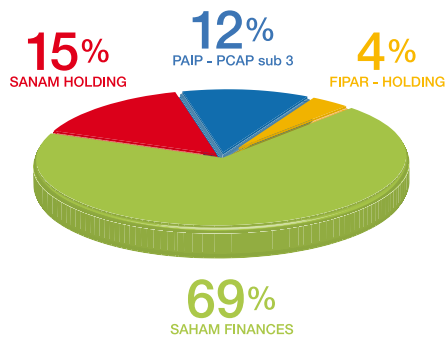
Sanam Holding est un acteur majeur dans plusieurs secteurs d'activité pour lesquels il représente de grandes marques internationales. Groupe multimétiers, il opère aujourd'hui dans l'agroalimentaire, à travers les sociétés de conserverie VCR, Top Food et Uniconserves, la distribution via les entreprises Stokvis (BTP, matériel agricole, froid et climatisation) et Label Vie et dans le crédit à la consommation à travers Taslif et Salaf. Il intervient également dans le domaine cinématographique (CLA Studios et JAL's Production) et dans l'immobilier (Kasbah Resort, ACPI, Targane Immobilier et FCEC).



### 3 - Fipar Holding

Rachetée par le Groupe CDG en 2003, Fipar-Holding est aujourd'hui reconnue comme une société d'investissement de référence, détenant des participations significatives dans l'industrie, les infrastructures, les services et le secteur financier. Son expertise, allée à sa connaissance du marché, lui permet de se positionner en interlocuteur privilégié aussi bien des opérateurs nationaux porteurs de projets d'envergure que des investisseurs étrangers désireux de s'implanter ou de développer des partenariats stratégiques au Maroc.

RÉPARTITION DU CAPITAL AU 31/12/2008



### 4 - PAIP PCAP SUB 3

Les fonds d'investissement PAIP (Pan-African Investment Partners) et PCAP (Pan-Commonwealth African Partners) sont gérés par KZAMC (Kingdom Zephyr Africa Management Company), une société de gestion d'actifs qui investit dans des entreprises rentables et dynamiques en Afrique. KZAMC est une joint-venture entre Zephyr Management L.P., une société basée à New York et Kingdom Holding en Arabie Saoudite.





# Une compagnie à vocation citoyenne et responsable

L'ambition stratégique du nouvel ensemble s'accompagne d'une volonté affichée de mener une politique structurée de responsabilité sociale. Entreprise à vocation citoyenne, CNIA SAADA Assurance a par conséquent confirmé en 2008 sa volonté de mener une politique visant à promouvoir les actions socio-culturelles sur le plan national, à encourager l'initiative économique et à développer l'entrepreneuriat.

## 1 - Promouvoir la création d'entreprise

Pour encourager les jeunes et les moins jeunes à entreprendre, le Groupe Saham a créé Sherpa Finance dont la vocation est d'accompagner les futurs entrepreneurs dans la constitution de structures pérennes, compétitives et créatrices d'emplois au Maroc. De nombreux entrepreneurs ont sollicité les services de Sherpa Finance au cours de l'année 2008, dont certains ont été sélectionnés par le comité de Sherpa Finance, présidé par Moulay Hafid Elalamy. Ils ont ainsi reçu une participation active au capital de leur entreprise à travers l'appui financier du Dayam Capital Risque. A travers Sherpa Finance, le Groupe Saham s'est résolument engagé à encourager l'entrepreneuriat au Maroc, véritable levier de croissance économique et moteur de progrès pour tous ([www.sherpafinance.com](http://www.sherpafinance.com)).

A l'instar de Saham, la nouvelle compagnie concentre ses efforts à encourager l'initiative économique en supportant notamment financièrement plusieurs associations dédiées à la promotion de l'entrepreneuriat.

## 2 - Contribuer à la dynamisation du système éducatif et au développement en milieu rural

CNIA SAADA Assurance déploie d'importants efforts afin de dynamiser et de moderniser le système éducatif marocain pour faciliter l'insertion des jeunes dans le monde professionnel et réfléchir sur les métiers d'avenir. Dans cette perspective, CNIA SAADA Assurances s'est constituée partenaire de nombreux acteurs publics et privés dont la vocation est principalement d'assurer aux enfants des parcours scolaires sécurisés en donnant aux élèves l'accès à des moyens éducatifs modernes.

D'autre part, consciente de l'importance du développement du milieu agricole au sein du Royaume, CNIA SAADA Assurance a renouvelé son soutien à différentes causes dont l'objectif est de favoriser le développement en milieu rural par la valorisation des activités agricoles, de l'artisanat et du travail des femmes. À titre d'exemples, CNIA Assurances est partenaire de l'association "Al Wifaq pour les œuvres sociales et la protection de l'environnement", grâce à laquelle CNIA SAADA Assurances a pu aider des jeunes femmes à mettre en place une culture d'escargots visant à leur assurer un revenu régulier, tout en respectant la vocation agricole de la région. D'autre part, CNIA SAADA Assurance est engagée aux côtés de l'association "Artisans Marrakech" pour financer l'équipement d'ateliers en outils et matières premières, permettre la formation d'une trentaine de jeunes défavorisés aux métiers de l'artisanat et faciliter ainsi leur insertion professionnelle. Dans cette même lignée, CNIA SAADA Assurance est partenaire depuis plusieurs années de l'association "SOS Village".









# Rapport financier 2008

- **Environnement économique 2008**
- **Secteur marocain des assurances**
- **Les réalisations de CNIA Assurance**
- **Tableaux financiers CNIA Assurance**



# Environnement économique 2008

## 1 - Environnement économique international

Après une période d'expansion exceptionnelle du cycle économique entamée en 2002, l'année 2008 marque un tournant décisif dans l'évolution de l'activité économique mondiale.

Cette rupture est le produit de deux chocs dont les effets se combinent. Il s'agit de l'enclenchement de la crise financière internationale et de la flambée sans précédent des cours des produits alimentaires au cours des huit premiers mois de l'année.

La phase de refroidissement économique qui en découle affecte de manière différenciée les régions du monde. Alors que les Etats-Unis sont au centre de cette mouvance depuis la propagation des effets de la crise des subprimes à la sphère réelle, l'Europe et le Japon semblent se diriger vers un fléchissement graduel de la croissance. En revanche, les effets sur les économies émergentes et en développement seraient limités.

Ainsi, les pays asiatiques, en dépit d'un léger recul, continueront à enregistrer des rythmes de croissance soutenus, notamment la Chine et l'Inde qui ont fondé leur régime de croissance sur une dynamique de spécialisation économique fortement favorable à l'investissement international, au même titre que sur une meilleure imbrication dans les circuits de production et de distribution régionaux et à la faveur de la profondeur de leurs marchés. De même, les avancées en matière de réformes et d'intégration régionale dans les pays d'Amérique Latine devraient atténuer les répercussions négatives du ralentissement américain.

## 2 - Le contexte national

### Positionnement de l'économie nationale

L'économie nationale n'est pas en reste par rapport à toutes ces tendances. La transmission accélérée des effets récessifs à l'Europe, notre principal partenaire économique, pourrait susciter des menaces potentielles pour l'activité économique nationale, tant au niveau de la demande extérieure adressée par cette zone qu'au niveau de la vigueur des flux touristiques européens à destination du Maroc.

En dépit de cet environnement économique international peu porteur, l'économie marocaine a enregistré, en 2008, un taux de croissance de 5,5% au lieu de 2,7% en 2007.

### Activité sectorielle

Ce taux de croissance global est lié au renforcement de 10,6% de la valeur ajoutée agricole (contre un recul de 20,8% en 2007) et à la progression de 4,6% de la valeur ajoutée non agricole (+6,6% en 2007).

Parmi les secteurs non agricoles, l'industrie d'extraction (valeur ajoutée en recul de 5%) et l'hôtellerie et la restauration (-2,7%) ont enregistré un recul d'activité, à l'opposé notamment de la pêche (+18,9%), des "activités financières et assurances" (+18,3%) et, dans une moindre mesure, du BTP (+8,8%).

### **Emploi**

Le taux de chômage s'est établi à 9,8% en 2008 comme en 2007. En milieu urbain, ce taux ressort à 14,7% contre 15,4% en 2007 et en milieu rural, il s'établit à 4% contre 3,8%.

### **Prix**

Au terme de l'année 2008, le taux d'inflation mesuré par la variation de l'indice du coût de la vie annuel moyen a enregistré une progression de 3,9% par rapport à 2007, après 2% en 2007 par rapport à 2006 et 3,3% en 2006 par rapport à 2005. La hausse a concerné aussi bien les produits alimentaires, dont l'indice a augmenté de 6,8%, que les produits non alimentaires, dont l'indice a progressé de 1,4%.

### **Opérations avec l'extérieur**

Au terme de l'année 2008, les exportations de marchandises exprimées FOB ont atteint 154,5 milliards de dirhams contre 125,5 milliards en 2007, en progression de 29 milliards ou 23%. Les importations de marchandises exprimées CAF se sont établies à 322 milliards de dirhams contre 261 milliards en 2007, en progression de 61 milliards ou 23%.

Le déficit commercial ressort à 167,4 milliards, se creusant de 31,7 milliards, et le taux de couverture des importations par les exportations ressort à 48% comme en 2007.



### **Finances publiques**

Les recettes ordinaires se sont établies à 184,6 milliards de dirhams, en progression de 27,8 milliards ou 17,8% (dont 167,1 milliards au titre des recettes fiscales, en hausse de 32 milliards ou 23,6%). Les dépenses ordinaires ont totalisé 155,8 milliards, en progression de 22 milliards ou 16,4% (dont 70 milliards consacrés à la masse salariale, représentant 10,5% du PIB contre 10,7% en 2007). Le secteur marocain des assurances continue sa restructuration avec la mise en place de diverses mesures.





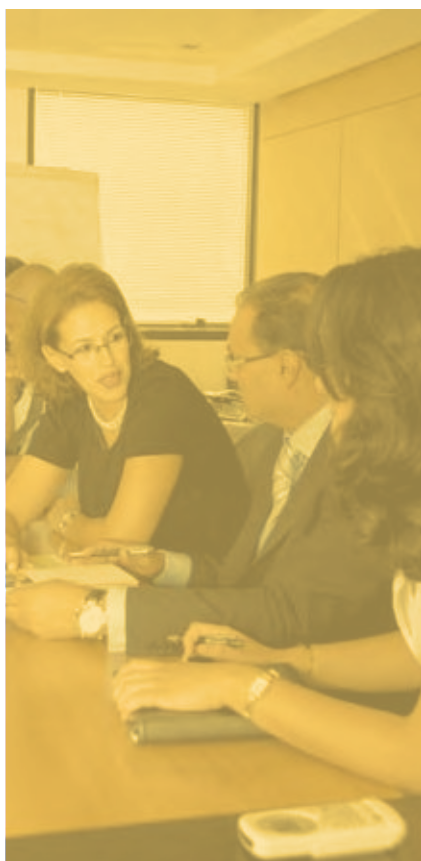
# Le secteur marocain des **assurances**

## 1 - Actions Institutionnelles

### Contrat programme 2009 - 2014

Lors de la réunion du Comité Consultatif des Assurances, tenue le 27 octobre 2008, l'Administration de tutelle et la profession ont approuvé l'idée de mettre en place un contrat programme pour la promotion du secteur marocain des assurances.

Ce contrat programme, qui s'étale sur une période de cinq ans, se propose d'arrêter des axes stratégiques susceptibles d'augmenter le taux de pénétration de l'assurance dans le tissu économique et social, d'encourager l'épargne long terme et d'améliorer la qualité et la performance de l'industrie marocaine des assurances. Ce contrat programme devrait être signé courant 2009.



### Déplafonnement de l'assiette de cotisation CIMR

La fin de l'année 2008 a été marquée par la décision de l'Assemblée Générale de la CIMR portant déplafonnement de l'assiette de cotisation CIMR. Une telle décision a une double incidence sur le portefeuille des entreprises d'assurances :

- Sur le plan commercial, elle aura pour effet de freiner le développement des contrats d'assurance "retraite complémentaire" ; ces derniers sont conçus pour compenser le différentiel de revenu par rapport au plafond CIMR.
- D'un autre côté, aussi bien les primes que les prestations en Groupe Décès, incapacité et invalidité sont contractuellement indexées sur le plafond de la CIMR. La suppression de ce plafond rend caduc ce système d'indexation et expose les entreprises d'assurance au paiement de prestations dépassant leur plein de souscription de réassurance.

Dès lors, un groupe de travail est constitué pour traiter cette problématique et engager une réflexion globale marché.

## 2 - Organisation du marché

### **Convention d'Indemnisation Directe**

Après 2 ans de fonctionnement, les premiers résultats dressés sur le fonctionnement de la nouvelle Convention d'Indemnisation Directe sont très positifs. En effet, le système de compensation, une des principales nouveautés de cette convention, a permis la régulation des flux de trésorerie et de dissiper les tensions liées au recouvrement des créances. Les échanges inter-compagnies se sont nettement fluidifiés, et la gestion technique des sinistres matériel automobile s'est améliorée de manière satisfaisante.

D'un point de vue statistique, ils sont environ 32 000 sinistres matériels automobiles à passer par le système de compensation en 2008, pour un montant global qui dépasse les 250 MDH. Par ailleurs, en 2008, les entreprises d'assurances se sont engagées dans le processus de liquidation des arriérés découlant de l'ancienne Convention d'Indemnisation Directe. Les travaux entrepris dans ce sens ont permis d'identifier et de quantifier les bordereaux de recours en souffrance et d'arrêter un calendrier des réunions bilatérales pour leur liquidation définitive.

### **Entrée en vigueur de la Charte relative à la gestion des contrats en coassurance**

Depuis 2007, la profession s'est engagée dans une réflexion visant la mise en place d'une Charte de gestion des contrats en coassurance. L'objectif est d'élaborer un cadre conventionnel régissant les rapports entre apériteurs et coassureurs, dont le but principal est de satisfaire la demande de l'administration fiscale relative au recouvrement et à la liquidation de la taxe sur les contrats en coassurance.

Cette réflexion s'est soldée par l'adoption d'une Charte de coassurance, qui a été approuvée aussi bien par les entreprises d'assurance que par l'administration fiscale.

Cette Charte est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> juin 2008, et elle a responsabilisé l'apériteur sur le recouvrement et la liquidation de la totalité de la taxe sur les contrats gérés en coassurance.

### **Signature d'une nouvelle Convention de Tiers Payant avec la CNSS**

Suite à l'entrée en vigueur de l'Assurance Maladie Obligatoire, et à la publication du Tarif National de Référence, la Caisse Nationale de Sécurité Sociale et la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance ont engagé en 2008 des discussions pour la refonte de la Convention de Tiers Payant signée en 2003.

Ces discussions ont porté non seulement sur les aspects tarifaires mais aussi sur les voies d'amélioration des conditions de prise en charge des assurés dans les polycliniques de la CNSS. Elles ont aussi porté sur les moyens de simplifier les rapports administratifs entre assureurs "Santé" et polycliniques CNSS, en capitalisant sur l'expérience acquise en la matière. Ces discussions se sont soldées par la signature d'une nouvelle Convention de Tiers Payant, entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2009.

### **3 - Réglementation des assurances**

#### **Contrôle interne**

L'activité réglementaire a été marquée en 2008 par la publication de la circulaire du Ministre des Finances relative au contrôle interne des entreprises d'assurances. Pour rappel, cette circulaire vise le renforcement du dispositif prudentiel du secteur des assurances par la mise en place d'un système de contrôle interne, de maîtrise des risques et la création au sein des entreprises d'assurances d'une structure d'audit interne chargée de la vérification de son efficacité.

#### **Projet de circulaire sur le livre III du code des assurances**

En 2008, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale a élaboré un projet de circulaire fixant les méthodes de calcul et de détermination des provisions techniques. Compte tenu de l'importance de ce dispositif réglementaire, un groupe de travail, composé entre autres d'actuaire, s'est mobilisé pour mener des études et des simulations et pour évaluer l'impact des nouvelles méthodes sur les réserves techniques des entreprises d'assurances. Les travaux de ce groupe sont bien avancés et devraient aboutir à la formulation de recommandations qui seront soumises incessamment à l'appréciation de la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale.

#### **Contribution des employeurs au fonds du travail**

2008 a été marquée par la publication d'un arrêté du Ministère de l'Emploi réduisant le taux de contribution des employeurs pour l'alimentation des fonds du travail. Ce taux, supporté par les employeurs et prélevé sur les primes d'assurance "accidents du travail", est ramené de 15% à 12%. En dépit de la publication tardive de cet arrêté (le 24 juillet 2008), les entreprises d'assurances se sont déployées pour réajuster les primes d'assurances et restituer le différentiel de taxe aux employeurs assurés en accidents du travail.

#### **Loi de finances 2009**

La loi de finances pour l'année 2009 n'a pas apporté de dispositions fiscales majeures pour le secteur des assurances, à l'exception de la réduction de la durée ouvrant droit à déduction des cotisations versées au titre des contrats "retraite", qui passe de 10 ans à 8 ans. Cette réduction vise bien entendu l'encouragement des contrats "retraite complémentaire", l'amélioration de la protection sociale des salariés et la promotion de l'épargne longue. Néanmoins, une telle disposition risque d'avoir une portée limitée dans la mesure où elle n'est applicable qu'aux contrats conclus à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009.





#### 4 - Réseau de distribution

##### **Organisation de l'examen professionnel des intermédiaires d'assurances**

Compte tenu du potentiel de développement du marché de l'assurance et de la forte demande pour les agréments, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale a programmé en novembre 2008, une nouvelle session de l'examen professionnel des intermédiaires d'assurances. Cet examen, qui constitue un passage obligé pour l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances, a été organisé en collaboration avec la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance qui s'est chargée des aspects logistiques. Cette session a été marquée par une très forte participation (354 candidats à l'agrément d'agents, 194 candidats à l'agrément de courtier), signe d'un intérêt croissant pour l'exercice de ce métier et d'une compétition inter-compagnies pour étoffer le réseau de distribution.



# Les réalisations de CNIA Assurance en 2008

Dans un environnement devenu concurrentiel, le marché marocain des assurances continue d'être marqué par des mouvements de concentration portée par des objectifs dans la bancassurance.

Le secteur a poursuivi son expansion, portée par le déploiement des stratégies des différents opérateurs. L'activité du secteur a également capitalisé sur la montée en puissance progressive de la branche Vie, et ce grâce à l'essor de la bancassurance. En chiffres, les primes émises par le secteur des assurances sur l'exercice 2008 marquent une hausse de 11,8% pour s'établir à 19,7 milliards de dirhams. Le principal des primes a été réalisé par le pôle Non Vie. Le chiffre d'affaires de ce dernier s'est élevé à 13 milliards de dirhams.

De son côté, CNIA Assurance se positionne au quatrième rang avec une part de marché de 7.8% et une croissance de 12.3% par rapport à 2007. Le chiffre d'affaires de CNIA Assurance et d'Es Saada s'élèvent respectivement à 1 543 milliards de dirhams et 1 172,1 milliards de dirhams.

Cette performance confirme le positionnement remarquable et ciblé afin d'améliorer ses parts de marché en assurance Non Vie qui affiche une croissance de 24,8% comparativement à une croissance de 11,5% pour l'ensemble du secteur ; cette performance concerne notamment l'assurance des Risques Techniques (+157,1%), le Transport (+42,4%), les Accidents du Travail (+36,7%) et l'Automobile (+31,6%).



La performance commerciale de CNIA Assurance est générée par la consolidation des relations d'affaires avec les agents généraux et les courtiers, tandis que le développement de son réseau est le fruit de l'installation effective de 20 agents viviers et 9 centres de visites techniques, la réorganisation du réseau commercial et la réussite de 42 candidats sur 60 à l'examen d'agrément d'intermédiaire (dont 15 agents viviers).

De plus CNIA Assurance continue de développer ses produits et services pour répondre aux meilleures normes de satisfaction, et ce par l'élaboration de nouveaux catalogues des produits CNIA et la rénovation du site [www.cniadirect.ma](http://www.cniadirect.ma). L'amélioration de la qualité d'accueil, les campagnes de communication sur divers médias et la participation à divers événements et foires, ont participé à conforter les performances et le positionnement de la compagnie.

La performance commerciale associée à une bonne gestion des coûts, une réduction des délais de remboursement maladie, la réduction du stock des dossiers BNEJ et le maintien au deuxième rang du classement mensuel ont généré un résultat net de 173.4 MDH et permis une croissance de 15% par rapport à 2007.

## ÉVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES CNIA ASSURANCE

CATÉGORIE	CNIA Assurance						Secteur			
	Emissions		Evolution 2008/2007	Structure 2008	Parts de Marché		Emissions		Evolution 2008/2007	Structure 2008
	2007	2008			2007	2008	2007	2008		
<b>ASSURANCES VIE &amp; CAPITALISATION</b>	<b>527</b>	<b>485</b>	<b>-7,9%</b>	<b>31,4%</b>	<b>9%</b>	<b>7%</b>	<b>5 885</b>	<b>6 611</b>	<b>12,3%</b>	<b>33,5%</b>
• Assurances Individuelles	277	213	-23,2%	13,8%	7%	4%	4 238	4 850	14%	25%
• Assurances de Groupes	229	222	-3,1%	14,4%	17%	15%	1 352	1 453	7%	7%
• Contrats à Capital Variable	-	-	-	-	0%	0%	274	255	0%	1%
• Acceptations Vie	21	50	142,9%	3,3%	100%	95%	21	53	157%	0%
<b>ASSURANCES NON VIE</b>	<b>848</b>	<b>1 058</b>	<b>24,8%</b>	<b>68,6%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>	<b>11 783</b>	<b>13 135</b>	<b>11,5%</b>	<b>66,5%</b>
• Accidents Corporels-Maladies	184	189	2,8%	12,3%	8%	8%	2 228	2 462	10%	12%
• Accidents de Travail & Maladies Prof	87	120	36,7%	7,7%	6%	7%	1 477	1 658	12%	8%
• Automobile	419	552	31,6%	35,8%	8%	9%	5 428	5 991	10%	30%
• Responsabilité Civile Générale	26	23	-14,3%	1,5%	8%	6%	343	386	13%	2%
• Incendie et Eléments Naturels	59	58	-0,9%	3,8%	7%	7%	800	868	9%	4%
• Assurances des Risques Techniques	14	36	157,1%	2,3%	6%	12%	235	293	24%	1%
• Transport	51	72	42,4%	4,7%	7%	9%	682	788	15%	4%
• Autres Opérations	7	8	8,1%	0,5%	6%	6%	124	136	9%	1%
• Assistance-Crédit-Caution	-	-	-	-	0%	0%	454	538	0%	3%
• Acceptations Non Vie	0	1	4 000,0%	0,0%	0%	4%	12	15	29%	0%
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>1 375</b>	<b>1 543</b>	<b>12,3%</b>	<b>100,0%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>17 667</b>	<b>19 746</b>	<b>11,8%</b>	<b>100,0%</b>

En MDH



# Tableaux financiers CNIA Assurance

## BILAN ACTIF

ACTIF		EXERCICE			EXERCICE PRÉCÉDENT
		Brut	Amortissements et provisions	Net	Net
A C T I F  I M M O B I L I S É	<b>IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS</b>	<b>89 319 194,87</b>	<b>42 732 655,74</b>	<b>46 586 539,13</b>	<b>19 163 842,00</b>
	• Frais préliminaires	35 216 926,67	8 396 245,29	26 820 681,38	42 481,00
	• Charges à répartir sur plusieurs exercices	54 102 268,20	34 336 410,45	19 765 857,75	19 121 361,00
	• Primes de remboursement des obligations				
	<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>	<b>80 124 860,59</b>	<b>32 991 940,24</b>	<b>47 132 920,35</b>	<b>35 680 045,38</b>
	• Immobilisation en recherche et développement				
	• Brevets, marques, droits et valeurs similaires				
	• Fonds commercial	1 497 043,07	1 497 043,07		
	• Autres immobilisations incorporelles	78 627 817,52	31 494 897,17	47 132 920,35	35 680 045,38
	<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	<b>238 457 147,77</b>	<b>104 858 026,56</b>	<b>133 599 121,21</b>	<b>66 208 583,37</b>
	• Terrains				
	• Constructions	17 879 950,00	740 870,00	17 139 080,00	10 780 859,35
	• Installations techniques, matériel et outillage	520 749,20	520 749,20		
	• Matériel de transport	5 215 136,64	3 075 174,27	2 139 962,37	1 753 732,23
	• Mobilier, matériel de bureau et aménagements divers	188 738 010,49	100 521 233,09	88 216 777,40	47 967 852,53
	• Autres immobilisations corporelles				
	• Immobilisations corporelles en cours	26 103 301,44		26 103 301,44	5 706 139,26
	<b>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES</b>	<b>1 113 146 785,49</b>	<b>26 127 684,95</b>	<b>1 087 019 100,54</b>	<b>440 240 147,62</b>
	• Prêts immobilisés				
	• Autres créances financières	38 146 785,44	26 127 684,95	12 019 100,49	10 240 147,62
	• Titres de participation	1 075 000 000,05		1 075 000 000,05	430 000 000,00
	• Autres titres immobilisés				
	<b>PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>7 479 221 696,77</b>	<b>194 284 663,22</b>	<b>7 284 937 033,55</b>	<b>6 958 850 539,54</b>
• Placements immobiliers	544 647 876,78	90 148 358,27	454 499 518,51	497 085 920,57	
• Obligations, bons et titres de créances négociables	2 169 962 182,08		2 169 962 182,08	1 755 073 293,90	
• Actions et parts sociales	4 195 141 643,91	103 877 009,19	4 091 264 634,72	4 631 020 609,16	
• Prêts et effets assimilés	6 472 381,51	259 295,76	6 213 085,75	33 665 436,52	
• Dépôts en compte indisponibles	530 924 742,66		530 924 742,66	10 649 259,44	
• Placements affectés aux contrats en unités de compte					
• Dépôts auprès des cédantes					
• Autres placements	32 072 869,83		32 072 869,83	31 356 019,95	
<b>ÉCARTS DE CONVERSION - ACTIF</b>					
• Diminution des créances immobilisées et des placements					
• Augmentation des dettes de financement et des provisions techniques					
<b>TOTAL I (A + B + C + D + E + F)</b>	<b>9 000 269 685,49</b>	<b>400 994 970,71</b>	<b>8 599 274 714,78</b>	<b>7 520 143 157,91</b>	
A C T I F  C I R C U L A N T	<b>PART DES CESSIONNAIRES DANS LES PROVISIONS TECHNIQUES</b>	<b>1 362 102 483,44</b>		<b>1 362 102 483,44</b>	<b>1 317 142 707,65</b>
	• Provisions pour primes non acquises	64 969 442,14		64 969 442,14	48 705 859,75
	• Provisions pour sinistres à payer	534 955 827,58		534 955 827,58	476 908 291,61
	• Provisions des assurances Vie	758 327 373,05		758 327 373,05	790 261 609,24
	• Autres provisions techniques	3 849 840,67		3 849 840,67	1 266 947,05
	<b>CRÉANCES DE L'ACTIF CIRCULANT</b>	<b>1 431 847 088,94</b>	<b>467 060 195,49</b>	<b>964 786 893,45</b>	<b>898 564 784,41</b>
	• Cessionnaires et comptes rattachés débiteurs	191 779 755,34	871 066,43	190 908 688,91	178 219 826,90
	• Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés débiteurs	992 873 249,89	455 428 276,82	537 444 973,07	418 062 665,82
	• Personnel - débiteur	4 392 815,37	572 097,03	3 820 718,34	3 470 158,63
	• Etat - débiteur	35 270 446,06		35 270 446,06	23 570 431,26
	• Comptes d'associés - débiteurs	36 755 000,00		36 755 000,00	96 299 700,00
	• Autres débiteurs	24 635 619,95	10 188 755,21	14 446 864,74	42 520 020,74
	• Comptes de régularisation - Actif	146 140 202,33		146 140 202,33	136 421 981,06
<b>TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT (non affectés aux opérations d'assurance)</b>	<b>134 846 840,38</b>	<b>360 600,00</b>	<b>134 486 240,38</b>	<b>38 818 814,38</b>	
<b>ÉCART DE CONVERSION - ACTIF (éléments circulants)</b>					
<b>TOTAL II (G + H + I + J)</b>	<b>2 928 796 412,76</b>	<b>467 420 795,49</b>	<b>2 461 375 617,27</b>	<b>2 254 526 306,44</b>	
T R É S O R E R I E	<b>TRÉSORERIE - ACTIF</b>	<b>45 739 234,54</b>		<b>45 739 234,54</b>	<b>54 137 785,00</b>
	• Chèques et valeurs à encaisser	3 418 996,21		3 418 996,21	3 418 996,21
	• Banques, TGR et C.C.P. (soldes débiteurs)	42 243 735,47		42 243 735,47	50 393 052,85
	• Caisses, régies d'avances et accreditifs	76 502,86		76 502,86	325 735,94
<b>TOTAL III</b>	<b>45 739 234,54</b>		<b>45 739 234,54</b>	<b>54 137 785,00</b>	
<b>TOTAL GÉNÉRAL = I + II + III</b>		<b>11 974 805 332,79</b>	<b>868 415 766,20</b>	<b>11 106 389 566,59</b>	<b>9 828 807 249,35</b>

## BILAN PASSIF

	PASSIF	EXERCICE	EXERCICE PRÉCÉDENT
F I N A N C E M E N T P E R M A N E N T	<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>1 821 621 096,09</b>	<b>1 173 779 911,67</b>
	• Capital social ou fonds d'établissement	388 777 600,00	303 750 000,00
	• Moins : Actionnaires, capital souscrit non appelé = Capital appelé dont versé.....	388 777 600,00	303 750 000,00
	• Primes d'émission, de fusion, d'apport	908 190 208,00	476 250 000,00
	• Ecart de réévaluation	27 732 511,78	27 732 511,78
	• Réserve légale	18 865 858,60	11 324 174,99
	• Autres réserves	300 000 000,00	200 000 000,00
	• Report à nouveau (1)	4 656 541,29	3 889 552,79
	• Fonds social complémentaire		
	• Résultats nets en instance d'affectation (1)		
	• Résultat net de l'exercice (1)	173 398 376,42	150 833 672,11
	<b>CAPITAUX PROPRES ASSIMILÉS</b>		
	• Provisions réglementées		
	<b>DETTES DE FINANCEMENT</b>		
	• Emprunts obligataires		
	• Emprunts pour fonds d'établissement		
	• Autres dettes de financement		
	<b>PROVISIONS DURABLES POUR RISQUES &amp; CHARGES</b>	<b>7 863 573,97</b>	<b>14 363 573,97</b>
	• Provisions pour risques	7 863 573,97	7 863 573,97
	• Provisions pour charges		6 500 000,00
	<b>PROVISIONS TECHNIQUES BRUTES</b>	<b>7 899 128 382,89</b>	<b>7 525 360 441,64</b>
• Provisions pour primes non acquises	329 803 382,58	264 096 393,95	
• Provisions pour sinistres à payer	2 956 796 915,23	2 740 622 753,64	
• Provisions des Assurances Vie	4 286 367 401,69	4 193 713 084,27	
• Provisions pour fluctuations de sinistralité	15 789 000,00	7 235 000,00	
• Provisions pour aléas financiers			
• Provisions techniques des contrats en unités de compte			
• Provisions pour participations aux bénéfices	106 739 612,29	119 298 137,87	
• Provisions techniques sur placements	165 096 562,16	187 725 602,73	
• Autres provisions techniques	38 535 508,94	12 669 469,18	
<b>ÉCARTS DE CONVERSION - PASSIF</b>			
• Augmentation des créances immobilisées et des placements			
• Diminution des dettes de financement et des provisions techniques			
<b>TOTAL I = (A + B + C + D + E + F)</b>	<b>9 728 613 052,95</b>	<b>8 713 503 927,28</b>	
P A S S I F C I R C U L A N T	<b>DETTES POUR ESPÈCES REMISES PAR LES CESSIONNAIRES</b>	<b>628 875 297,52</b>	<b>622 855 657,20</b>
	• Dettes pour espèces remises par les cessionnaires	628 875 297,52	622 855 657,20
	<b>DETTES DU PASSIF CIRCULANT</b>	<b>663 302 135,61</b>	<b>350 157 215,72</b>
	• Cessionnaires et comptes rattachés créditeurs	190 357 281,22	71 857 062,85
	• Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés créditeurs	54 371 883,37	43 674 272,15
	• Personnel - Crédeur	26 174 602,32	22 073 917,06
	• Organismes sociaux créditeurs	5 334 427,90	4 528 655,07
	• Etat - Crédeur	88 026 184,61	27 610 014,26
	• Comptes d'associés - Crédeurs	647 858,00	
	• Autres créanciers	250 738 224,47	145 294 872,40
	• Comptes de régularisation - Passif	47 651 673,72	35 118 421,93
	<b>AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>		
	<b>ÉCARTS DE CONVERSION - PASSIF (éléments circulants)</b>		
<b>TOTAL II = (G + H + I + J)</b>	<b>1 292 177 433,13</b>	<b>973 0112 872,92</b>	
T R É S O R E R I E	<b>TRÉSORERIE - PASSIF</b>	<b>85 599 080,51</b>	<b>142 290 449,15</b>
	• Crédits d'escompte		
	• Crédits de trésorerie		
	• Banques (soldes créditeurs)	85 599 080,51	142 290 449,15
<b>TOTAL III</b>	<b>85 599 080,51</b>	<b>142 290 449,15</b>	
<b>TOTAL GÉNÉRAL = I + II + III</b>		<b>11 106 389 566,59</b>	<b>9 828 807 249,35</b>

## COMPTE TECHNIQUE ASSURANCES VIE

LIBELLÉ	EXERCICE			EXERCICE PRÉCÉDENT
	Brut 1	Cessions 2	Net 3 = 1 - 2	Net 4
<b>1 PRIMES</b>	<b>484 872 154,74</b>	<b>82 285 940,73</b>	<b>402 586 214,01</b>	<b>423 976 053,51</b>
• Primes émises	484 872 154,74	82 285 940,73	402 586 214,01	423 976 053,51
<b>2 PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>236 223,02</b>		<b>236 223,02</b>	<b>364 646,33</b>
• Subventions d'exploitation				
• Autres produits d'exploitation	170 036,00		170 036,00	333 000,00
• Reprises d'exploitation ; transferts de charges	66 187,02		66 187,02	31 646,33
<b>3 PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>590 613 102,20</b>	<b>58 295 922,42</b>	<b>532 317 179,78</b>	<b>586 506 487,21</b>
• Prestations et frais payés	509 627 619,34	67 102 736,64	442 524 882,70	399 834 332,53
• Variation des provisions pour sinistres à payer	-18 249 308,98	23 127 421,97	-41 376 730,95	60 367 976,63
• Variation des provisions des Assurances Vie	92 654 317,42	-31 934 236,19	124 588 553,61	106 877 518,96
• Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	15 789 000,00		15 789 000,00	
• Variation des provisions pour aléas financiers				
• Variation des provisions techniques des contrats en U.C.				
• Variation des provisions pour participation aux bénéfices	-9 208 525,58		-9 208 525,58	19 426 659,09
• Variation des autres provisions techniques				
<b>4 CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>82 676 048,56</b>		<b>82 676 048,56</b>	<b>95 057 088,52</b>
• Charges d'acquisition des contrats	19 129 570,91		19 129 570,91	25 740 590,32
• Achats consommés de matières et fournitures	5 937 633,29		5 937 633,29	5 606 082,39
• Autres charges externes	14 840 220,73		14 840 220,73	16 485 010,66
• Impôts et taxes	2 254 885,64		2 254 885,64	2 141 369,12
• Charges de personnel	26 795 327,98		26 795 327,98	37 775 763,85
• Autres charges d'exploitation	499 019,61		499 019,61	724 488,91
• Dotations d'exploitation	13 219 390,40		13 219 390,40	6 583 783,27
<b>5 PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>308 209 159,36</b>		<b>308 209 159,36</b>	<b>815 792 835,53</b>
• Revenus des placements	137 873 659,90		137 873 659,90	132 369 224,09
• Gains de change				
• Produits des diff. s/ prix de remboursement à percevoir	1 095 865,64		1 095 865,64	
• Profits sur réalisation de placements	143 551 434,42		143 551 434,42	657 812 122,21
• Ajustements de VARCUC (1) (+ values non réalisées)				
• Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
• Intérêts et autres produits de placements	393 648,37		393 648,37	536 188,64
• Reprises sur charges de placements ; transferts de charges	25 294 551,03		25 294 551,03	25 075 300,59
<b>6 CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>88 513 872,93</b>		<b>88 513 872,93</b>	<b>568 863 972,52</b>
• Charges d'intérêts	1 731 588,66		1 731 588,66	12 226 149,52
• Frais de gestion des placements	7 521 257,76		7 521 257,76	5 884 953,74
• Pertes de change				
• Amortissement des différences s/ prix de remboursement	20 570 077,23		20 570 077,23	21 194 907,82
• Pertes sur réalisation de placements	47 053 265,73		47 053 265,73	524 118 262,90
• Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
• Ajustements de VARCUC (1) (- values non réalisées)				
• Autres charges de placements				
• Dotations sur placements	11 637 683,55		11 637 683,55	5 439 698,54
<b>RÉSULTAT TECHNIQUE VIE (1 + 2 - 3 - 4 + 5 - 6)</b>	<b>31 514 513,43</b>	<b>23 990 018,31</b>	<b>7 524 495,12</b>	<b>-10 294 012,88</b>



## COMPTE TECHNIQUE ASSURANCES NON VIE

	LIBELLÉ	EXERCICE			EXERCICE PRÉCÉDENT
		Brut 1	Cessions 2	Net 3 = 1 - 2	Net 4
<b>1</b>	<b>PRIMES</b>	<b>992 733 713,90</b>	<b>166 459 931,90</b>	<b>826 273 782,00</b>	<b>670 364 104,49</b>
	• Primes émises	1 058 440 702,53	182 723 514,29	875 717 188,24	709 761 894,29
	• Variation des provisions pour primes non acquises	65 706 988,63	16 263 582,39	49 443 406,24	39 397 789,80
<b>2</b>	<b>PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>143 331,89</b>		<b>143 331,89</b>	<b>5 734 770,26</b>
	• Subventions d'exploitation				4 856 855,92
	• Autres produits d'exploitation				877 914,34
	• Reprises d'exploitation ; transferts de charges	143 331,89		143 331,89	
<b>3</b>	<b>PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>698 078 360,60</b>	<b>98 064 328,44</b>	<b>600 014 032,16</b>	<b>483 423 986,44</b>
	• Prestations et frais payés	448 373 850,27	60 561 320,82	387 812 529,45	278 093 552,75
	• Variation des provisions pour sinistres à payer	234 423 470,57	34 920 114,00	199 503 356,57	249 376 773,20
	• Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	-7 235 000,00		-7 235 000,00	-36 864 000,00
	• Variation des provisions pour aléas financiers				
	• Variation des provisions pour participat aux bénéficies	-3 350 000,00		-3 350 000,00	-3 050 000,00
	• Variation des autres provisions techniques	25 866 039,76	2 582 893,62	23 283 146,14	-4 132 339,51
<b>4</b>	<b>CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>329 777 486,81</b>		<b>329 777 486,81</b>	<b>268 711 718,40</b>
	• Charges d'acquisition des contrats	128 406 633,94		128 406 633,94	102 671 238,18
	• Achats consommés de matières et fournitures	18 833 469,30		18 833 469,30	12 140 300,66
	• Autres charges externes	47 071 421,92		47 071 421,92	40 361 553,34
	• Impôts et taxes	7 152 230,12		7 152 230,12	5 997 936,21
	• Charges de personnel	84 991 605,57		84 991 605,57	81 805 634,85
	• Autres charges d'exploitation	1 391 785,91		1 391 785,91	9 720,99
	• Dotations d'exploitation	41 930 340,057		41 930 340,05	25 725 334,17
<b>5</b>	<b>PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>442 895 857,74</b>		<b>442 895 857,74</b>	<b>278 721 648,44</b>
	• Revenus des placements	62 482 140,76		62 482 140,76	40 059 143,43
	• Gains de change				
	• Produits des diff. s/ prix de remboursement à percevoir				
	• Profits sur réalisation de placements	364 406 481,23		364 406 481,23	221 868 649,25
	• Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
	• Intérêts et autres produits de placements	1 681 461,63		1 681 461,63	2 290 319,74
	• Reprises sur charges de placements ; transferts de charges	14 325 774,12		14 325 774,12	14 503 536,02
<b>6</b>	<b>CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>113 315 693,57</b>		<b>113 315 693,57</b>	<b>40 159 054,43</b>
	• Charges d'intérêts	1 457 016,20		1 457 016,20	5 671 985,59
	• Frais de gestion des placements	13 656 181,49		13 656 181,49	9 310 656,57
	• Pertes de change				30 931,88
	• Amortissement des différences s/ prix de remboursement	2 121 605,65		2 121 605,65	1 844 468,88
	• Pertes sur réalisation de placements	80 108 610,94		80 108 610,94	2 756 205,87
	• Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
	• Autres charges de placements				
	• Dotations sur placements	15 972 279,29		15 972 279,29	20 544 805,64
	<b>RÉSULTAT TECHNIQUE VIE (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6)</b>	<b>294 601 362,55</b>	<b>68 395 603,46</b>	<b>226 205 759,09</b>	<b>162 525 763,92</b>

## COMPTE TECHNIQUE ASSURANCES VIE & NON VIE

LIBELLÉ	EXERCICE			EXERCICE PRÉCÉDENT
	Brut 1	Cessions 2	Net 3 = 1 - 2	Net 4
<b>1 PRIMES</b>	<b>1 477 605 868,64</b>	<b>248 745 872,63</b>	<b>1 228 859 996,01</b>	<b>1 094 340 158,00</b>
• Primes émises	1 543 312 857,27	265 009 455,02	1 278 303 402,25	1 133 737 947,80
• Variation des provisions pour primes non acquises	65 706 988,63	16 263 582,39	49 443 406,24	39 397 789,80
<b>2 PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>379 554,91</b>		<b>379 554,91</b>	<b>6 099 416,59</b>
• Subventions d'exploitation				
• Autres produits d'exploitation	170 036,00		170 036,00	5 189 855,92
• Reprises d'exploitation ; transferts de charges	209 518,91		209 518,91	909 560,67
<b>3 PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>1 288 691 462,80</b>	<b>156 360 250,86</b>	<b>1 132 331 211,94</b>	<b>1 069 930 473,65</b>
• Prestations et frais payés	958 001 469,61	127 664 057,46	830 337 412,15	677 927 885,28
• Variation des provisions pour sinistres à payer	216 174 161,59	58 047 535,97	158 126 625,62	309 744 749,83
• Variation des provisions des Assurances Vie	92 654 317,42	-31 934 236,19	124 588 553,61	106 877 518,96
• Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	8 554 000,00		8 554 000,00	-36 864 000,00
• Variation des provisions pour aléas financiers				
• Variation des provisions techniques des contrats en U.C.				
• Variation des provisions pour participation aux bénéfices	-12 558 525,58		-12 558 525,58	16 376 659,09
• Variation des autres provisions techniques	25 866 039,76	2 582 893,62	23 283 146,14	-4 132 339,51
<b>4 CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>412 453 535,37</b>		<b>412 453 535,37</b>	<b>363 768 806,92</b>
• Charges d'acquisition des contrats	147 536 204,85		147 536 204,85	128 411 828,50
• Achats consommés de matières et fournitures	24 771 102,59		24 771 102,59	17 746 383,05
• Autres charges externes	61 911 642,65		61 911 642,65	56 846 564,00
• Impôts et taxes	9 407 115,76		9 407 115,76	8 139 305,33
• Charges de personnel	111 786 933,55		111 786 933,55	119 581 398,70
• Autres charges d'exploitation	1 890 805,52		1 890 805,52	734 209,90
• Dotations d'exploitation	55 149 730,45		55 149 730,45	32 309 117,44
<b>5 PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>751 105 017,10</b>		<b>751 105 017,10</b>	<b>1 094 514 483,97</b>
• Revenus des placements	200 355 800,66		200 355 800,66	172 428 367,52
• Gains de change				
• Produits des diff. s/ prix de remboursement à percevoir	1 095 865,64		1 095 865,64	
• Profits sur réalisation de placements	507 957 915,65		507 957 915,65	879 680 771,46
• Ajustements de VARCUC (1) (+ values non réalisées)				
• Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
• Intérêts et autres produits de placements	2 075 110,00		2 075 110,00	2 826 508,38
• Reprises sur charges de placements ; transferts de charges	39 620 325,15		39 620 325,15	39 578 836,61
<b>6 CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>201 829 566,50</b>		<b>201 829 566,50</b>	<b>609 023 026,95</b>
• Charges d'intérêts	3 188 604,86		3 188 604,86	17 898 135,11
• Frais de gestion des placements	21 177 439,25		21 177 439,25	15 195 610,31
• Pertes de change				30 931,88
• Amortissement des différences s/ prix de remboursement	22 691 682,88		22 691 682,88	23 039 376,70
• Pertes sur réalisation de placements	127 161 876,67		127 161 876,67	526 874 468,77
• Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
• Ajustements de VARCUC (1) (- values non réalisées)				
• Autres charges de placements				
• Dotations sur placements	27 609 962,84		27 609 962,84	25 984 504,18
<b>RÉSULTAT TECHNIQUE VIE + NON VIE (1 + 2 - 3 - 4 + 5 - 6)</b>	<b>326 115 875,98</b>	<b>92 385 621, 77</b>	<b>233 730 254,21</b>	<b>152 231 751,04</b>

## COMPTE NON TECHNIQUE

	LIBELLÉ	OPÉRATION		TOTALS DE L'EXERCICE 3 = 1 + 2	TOTALS EXERCICE PRÉCÉDENT Net 4
		Propres à l'exercice 1	Concernant les exercices précédents 2		
<b>1</b>	<b>PRODUITS NON TECHNIQUES COURANTS</b>	<b>1 367 032,66</b>	<b>350,00</b>	<b>1 367 382,66</b>	<b>1 698 559,09</b>
	• Produits d'exploitation non techniques courants				
	• Intérêts et autres produits non techniques courants	1 367 032,66		1 367 032,66	1 698 559,09
	• Produits des diff. s/ prix de remboursement à percevoir				
	• Autres produits non techniques courants		350,00	350,00	
	• Reprises non techniques ; transferts de charges				
<b>2</b>	<b>CHARGES NON TECHNIQUES COURANTES</b>	<b>880 545,43</b>		<b>880 545,43</b>	<b>2 904 559,10</b>
	• Charges d'exploitation non techniques courantes				1 729 833,51
	• Charges financières non techniques courantes				117 692,96
	• Amortissement des différences s/ prix de remboursement				
	• Autres charges non techniques courantes	259 762,09		259 762,09	959 945,98
	• Dotations non techniques	620 783,34		620 783,34	97 086,65
	<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE COURANT (1 - 2)</b>			<b>486 837,23</b>	<b>-1 206 000,01</b>
<b>3</b>	<b>PRODUITS NON TECHNIQUES NON COURANTS</b>	<b>7 434 581,98</b>	<b>7 476 993,00</b>	<b>14 911 574,98</b>	<b>7 320 309,30</b>
	• Produits des cessions d'immobilisations				213 945,21
	• Subventions d'équilibre				
	• Profits provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
	• Autres produits non techniques non courants	934 581,98	7 476 993,00	8 411 574,98	7 106 364,09
	• Reprises non courantes ; transferts de charges	6 500 000,00		6 500 000,00	
<b>4</b>	<b>CHARGES NON TECHNIQUES NON COURANTES</b>	<b>3 000 040,00</b>		<b>3 000 040,00</b>	<b>213 945,22</b>
	• Valeurs nettes d'amortis. des immobilisations cédées				213 945,21
	• Subventions accordées				
	• Pertes provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
	• Autres charges non courantes				0,01
	• Dotations non courantes	3 000 040,00		3 000 040,00	
	<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE COURANT (3 - 4)</b>			<b>11 911 534,98</b>	<b>7 106 364,08</b>
<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE (1 - 2 + 3 - 4)</b>				<b>12 398 372,21</b>	<b>5 900 364,07</b>

## RÉCAPITULATION

	LIBELLÉ	EXERCICE	EXERCICE PRÉCÉDENT
<b>I</b>	<b>RÉSULTAT TECHNIQUE VIE</b>	<b>7 524 495,12</b>	<b>-10 294 012,88</b>
<b>II</b>	<b>RÉSULTAT TECHNIQUE NON VIE</b>	<b>226 205 759,09</b>	<b>162 525 763,92</b>
<b>III</b>	<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE</b>	<b>12 398 372,21</b>	<b>5 900 364,07</b>
	RÉSULTAT AVANT IMPÔTS	246 128 626,42	158 132 115,11
	IMPÔTS SUR LES RÉSULTATS	72 730 250,00	7 298 443,00
<b>IV</b>	<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>173 398 376,42</b>	<b>150 833 672,11</b>
	TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES VIE	711 031 596,39	1 240 133 535,37
	TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES NON VIE	1 269 312 971,63	954 820 523,19
	TOTAL DES PRODUITS NON TECHNIQUES	16 278 957,64	9 018 868,39
	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>1 996 623 525,66</b>	<b>2 203 972 926,95</b>
	TOTAL DES CHARGES ASSURANCES VIE	703 507 101,27	1 250 427 548,25
	TOTAL DES CHARGES ASSURANCES NON VIE	1 043 107 212,54	792 294 759,27
	TOTAL DES CHARGES NON TECHNIQUES	3 880 585,43	3 118 504,32
	IMPÔTS SUR LES RÉSULTATS	72 730 250,00	7 298 443,00
	<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>1 823 225 149,24</b>	<b>2 053 139 254,84</b>
<b>RÉSULTAT NET</b>		<b>173 398 376,42</b>	<b>150 833 672,11</b>



# Résolutions de l'Assemblée Générale Ordinaire annuelle du **23 mars 2009**

## Projet des résolutions

### Première résolution

L'Assemblée Générale, après avoir entendu lecture du rapport du Conseil d'Administration et du rapport du Commissaire aux Comptes sur l'exercice clos le 31.12.2008, approuve dans toutes leurs parties le rapport de gestion du conseil et les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2008, faisant ressortir un bénéfice net comptable de 173 398 376,42 dirhams.

Elle approuve également les opérations traduites par ces comptes ou résumées dans ces rapports.

En conséquence, l'Assemblée donne quitus entier et sans réserve aux administrateurs et aux Commissaires aux Comptes de l'accomplissement de leur mandat au titre de l'exercice clos le 31.12.2008.

### Deuxième résolution

L'Assemblée Générale décide, sur proposition du Conseil d'Administration, d'affecter ainsi qu'il suit le résultat de l'exercice clos le 31.12.2008 se traduisant par un bénéfice net comptable de 173 398 376,42 dirhams :

Bénéfice net	173 398 376,42 DH
Réserve légale	8 669 918,82 DH
Report à nouveau antérieur	4 656 541,29 DH
	-----
	169 384 998,89 DH
Dividende statutaire (6 DH par action)	23 326 656,00 DH
Réserve générale	110 000 000,00 DH
Superdividende (8 DH par action)	31 102 208,00 DH
	-----
Solde à affecter au report à nouveau	4 956 134,89 DH

L'Assemblée Générale décide donc sur proposition du Conseil d'Administration, la mise en distribution d'un dividende global de 54 428 864,00 dirhams représentant un dividende de 14 dirhams par action et d'affecter au compte Report à Nouveau, le solde non distribué, soit 4 956 134,89 DH.

Ce dividende de 14 dirhams par action sera mis en paiement à compter du 15 septembre 2009 aux caisses de la société.

### Troisième résolution

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions visées à l'article 56 de la loi 17-95 sur les sociétés anonymes, prend acte des conclusions de ce rapport et approuve individuellement chacune des conventions qui y sont mentionnées. Conformément à la loi, les personnes concernées par lesdites conventions ne prennent pas part au vote.

### Quatrième résolution

L'Assemblée Générale décide de renouveler le mandat d'administrateur de Monsieur Said ALJ, né le 27/01/1954, demeurant à Qisma, Allée des Châtaignés, Anfa - Casablanca pour une durée de deux exercices, soit jusqu'à l'issue de la réunion de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2011.

L'Assemblée prend acte du fait que Monsieur Said ALJ a fait savoir qu'il acceptait par avance le renouvellement de ses fonctions d'administrateur de la Société.

### Cinquième résolution

L'Assemblée Générale, statuant en la forme ordinaire, confère tous pouvoirs au porteur d'un original, d'une copie ou d'un extrait du procès-verbal de la présente assemblée pour accomplir toutes les formalités qui seront nécessaires.

#### COOPERS ET LYBRAND (MAROC) S.A

83, Avenue Hassan II  
20100 Casablanca  
Maroc

**COOPERS & LYBRAND (MAROC) S.A.**  
83, avenue Hassan II - 20100 CASABLANCA  
Tél: 022.22.81.24 - Fax: 022.23.61.25  
R.C. de Casablanca n° 75.745

#### FIDAROC GRANT THORNTON

47, rue Allal Ben Abdellah  
Casablanca  
Maroc

**FIDAROC GRANT THORNTON**  
Fidarc Grant Thornton International  
47, rue Allal Ben Abdellah - Casablanca  
Tél: 022.54.48.01 - Fax: 022.29.66.70  
Fidyal MEKOUAR, C.  
Associé Gérant

Aux Actionnaires de la société CNIA Assurance  
216, boulevard Zerktouni - Casablanca

# Rapport général des Commissaires aux Comptes

## Exercice du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2008

Conformément à la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée du 25 juin 2007, nous avons effectué l'audit des états de synthèse ci-joints de la société CNIA Assurance, comprenant le bilan, le compte de produits et charges, l'état des soldes de gestion, le tableau de financement, et l'état des informations complémentaires (ETIC) relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2008. Ces états de synthèse font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de MAD 1.821.621.096,09 dont un bénéfice net de MAD 173.398.376,42.

### **Responsabilité de la Direction**

La Direction est responsable de l'établissement et de la présentation sincère de ces états de synthèse, conformément au référentiel comptable admis au Maroc. Cette responsabilité comprend la conception, la mise en place et le suivi d'un contrôle relatif à l'établissement et la présentation des états de synthèse ne comportant pas l'anomalie significative, ainsi que la détermination d'estimations comptables raisonnables au regard des circonstances.

### **Responsabilité de l'Auditeur**

Notre responsabilité est d'exprimer une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit. Nous avons effectué notre audit selon les Normes de la Profession au Maroc. Ces normes requièrent de notre part de nous conformer aux règles d'éthique, de planifier et de réaliser l'audit pour obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalie significative.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournies dans les états de synthèse. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, de même que l'évolution du risque que les états de synthèse contiennent des anomalies significatives. En procédant à ces évaluations du risque, l'auditeur prend en compte le contrôle interne en vigueur dans l'entité relatif à l'établissement et la présentation des états de synthèse afin de définir des procédures d'audit appropriées en la circonstance, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité de celui-ci. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et le caractère raisonnable des estimations comptables faites par la Direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états de synthèse.

Nous estimons que les éléments probants recueillis sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.



## Opinion sur les états de synthèse

Nous certifions que les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus sont réguliers et sincères et donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société CNIA Assurance au 31 décembre 2008 conformément au référentiel comptable admis au Maroc.

## Observations

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur :

L'annonce par le management, au cours de l'exercice, de l'opération de fusion avec la société d'Assurances et de Réassurance ESSAADA qui sera réalisée en 2009 et devrait aboutir à l'absorption de ladite société ;

Les opérations d'immatriculation à la conservation foncière et d'obtention de l'autorisation d'affectation à la couverture des provisions techniques de la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale, relatives à l'acquisition de terrains auprès de la Société d'Assurances et de Réassurance ESSAADA, actuellement en cours, telles que décrites dans l'état B2 de l'Etat des Informations Complémentaires.

## Vérification et informations spécifiques

Nous avons procédé également aux vérifications spécifiques prévues par la loi et nous nous sommes assurés notamment de la concordance des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration destiné aux actionnaires avec les états de synthèse de la société.

Casablanca, le 5 mars 2009

Les Commissaires aux Comptes

### COOPERS ET LYBRAND (MAROC) S.A

83, Avenue Hassan II  
20100 Casablanca  
Maroc

**COOPERS & LYBRAND (MAROC) S.A.**  
83, avenue Hassan II - 20100 CASABLANCA  
Tél.: 022.22.81.24 - Fax: 022.23.61.25  
R.C. de Casablanca n° 75.745

Abdelaziz ALMECHATT  
Associé

### FIDAROC GRANT THORNTON

47, rue Allal Ben Abdellah  
Casablanca  
Maroc

**FIDAROC GRANT THORNTON**  
Fidarcos Grant Thornton International  
47, rue Allal Ben Abdellah - Casablanca  
Tél.: 022.54.48.01 - Fax: 022.29.66.70  
Faiçal MEKOUAR, C.  
Associé Gérant

Faiçal MEKOUAR  
Associé Gérant

# Perspectives

La réussite du processus de fusion accompli au cours de l'année 2008 marque le début d'une nouvelle ère pour notre entreprise, à l'aube de jours nouveaux placés sous le signe du développement, de l'innovation et de la croissance.

Bien évidemment, les domaines de changements sont nombreux. D'un point de vue organisationnel, il a été procédé à l'intégration harmonieuse des équipes des deux compagnies, tout en préservant les talents et les forces vives des deux opérateurs. Au niveau informatique, un système unifié a été mis en place à l'issue de la fusion, en capitalisant sur les "best practices" des deux systèmes initiaux. Commercialement, nous avons procédé à l'harmonisation de l'offre dans un ensemble cohérent et adapté aux attentes des clients. Enfin, les deux réseaux exclusifs d'intermédiaires ont été uniformisés et harmonisés tout en préservant le niveau de qualité de service fourni aussi bien aux agents généraux qu'aux courtiers, et par là même aux assurés.

Si la fusion est un atout indéniable dont nous devons tirer parti en interne, c'est aussi l'opportunité de renforcer nos acquis tout en visant de nouvelles perspectives de développement. Elle permettra par ailleurs de pouvoir s'appuyer plus que jamais sur une compagnie performante, fondamentalement repensée, et placée dans les meilleures conditions pour affronter les challenges des années à venir.

C'est pourquoi en tant que leader sur le marché de l'assurance automobile, nous nous attacherons à conforter notre place tout en poursuivant un objectif ambitieux à la hauteur de notre nouvel ensemble : devenir leader sur le marché des particuliers. Parallèlement, la politique commerciale proactive engagée avec le réseau devra se poursuivre, nous permettant d'étendre notre couverture territoriale tout en étant encore plus compétitifs et de gagner en proximité.

La réalisation de ces perspectives ne sera possible qu'en entretenant l'esprit qui nous anime depuis toujours : un esprit tourné constamment vers nos clients, mais également vers la recherche permanente d'innovations, seules capables de construire les bases d'un avenir solide et pérenne.











# Un réseau élargi

ENIA SAABA



بنينيا السعادية  
بنينيا

# Un réseau élargi

## ASSURANCES KSIMA

MADAME FATIMA CHETTO  
Imm. Fouzia, av. Hassan II - AGADIR  
05 28 84 55 47/88 / 05 28 84 55 38  
assuranceksima@menara.ma / 061 21 20 32

## ASSURANCES SUPRASSUR

MOHAMED ZDA  
Imm. 255, appt. 4, av. Hassan II - AGADIR  
05 28 84 86 56 / 05 28 84 28 69 / 05 28 84 87 59  
zda\_met@yahoo.fr / 06 61 28 81 27

## ASSURANCES ZOURI

LAHCEN ZOURI  
46, av. Prince My Abdellah - AGADIR  
05 28 84 15 40 / 05 28 84 87 46  
karim\_0610@hotmail.com

## ASSURANCE ANIS

ANISS MANSSOUR CHEB  
N° 84, Bd. 2 Mars - AGADIR  
05 28 21 57 57 / 05 28 21 53 21  
anischeb@hotmail.com / 06 63 61 76 17

## ASSURANCES RACHDI & CIE

LAHOUCINE RACHDI  
Av. Hassan II, Imm. Rachdi - AGADIR  
05 28 82 78 40/41 / 05 28 84 22 07  
rachdicie@menara.ma / 06 61 23 64 63

## CABINET FIKRI D'ASSURANCES

EL HASSANE FIKRI  
Imm. HAMRIA, av. Al Mokawama - AGADIR  
05 28 84 22 55 / 05 28 84 22 52  
assurancefikri@menara.ma / 06 61 32 62 00  
fikri.elhassane@fikriassurance.com

## ASSURANCES AMRIR

MOHAMED AMRIR  
231, Bd. Ahmed Oulhaj Akhnouch - Cité TILDI - AGADIR  
05 28 82 69 96 / 05 28 82 69 97 / 05 28 82 69 98  
assuramrir@menara.ma / 06 66 55 11 17

## HICHAM ASSURANCES

HICHAM EL KEHL  
Imm. Afouiz, rue Tarablous en face école  
Pigié av. Hassan II - AGADIR  
05 28 82 06 17 / 05 28 82 06 70 / 05 28 82 06 97  
05 28 82 06 59 / 06 61 13 86 13  
elkehl@menara.ma

## ASSURANCE BAKKA

ESSAIDI MBAREK  
N° 40, Imm. Ibn Sina - Route de Tiznit - AIT MELLOUL  
05 28 24 47 13 / 05 28 24 47 13  
essaaidi1@hotmail.com / 06 75 73 08 04

## GROUPE FIKRI.G.F.IAAZZA ASSURANCE

MALIKA IAZZA  
Douar RTM - Route de Tiznit - N°B4. 38 - AIT MELLOUL  
05 28 24 55 77/88 / 05 28 24 55 66  
iazza.m@hotmail.com / 05 23 06 80 70

## CABINETE DE SEGUROS AMRANI

ABDELKADER AMRANI  
131, Bd. Abdelkrim El Khattabi AL HOCEIMA  
05 39 98 22 40 / 05 39 98 27 27  
assurance.amrani@hotmail.fr / 06 62 06 06 82

## ASSURANCES MAZAGAN

MOHAMED BOUDHAR  
290 bis, Bd. Mohamed V, appt. 1, 1<sup>er</sup> étage - AZEMMOUR  
05 23 35 71 16 / 05 23 35 73 17  
fiduciaireboudhar@yahoo.fr / 06 61 14 84 22

## ASSURANCES MAZAGAN

MOHAMED BOUDHAR  
290 bis, Bd. Mohamed V, appt. 1,  
1<sup>er</sup> étage - AZEMMOUR  
05 23 35 71 16 / 05 23 35 73 17  
fiduciaireboudhar@yahoo.fr / 06 61 14 84 22

## CEDRE ASSURANCES

ABDELHAK MAOUHOUBI  
Av. Hassan II, Imm. Yassine, Appt. 3 - AZROU  
05 35 56 17 32 / 05 35 56 16 78  
cedreassur@gmail.com / 06 61 49 71 01

## EJJOUTI ASSURANCES

ABDELAZIZ EL AMRANI EJJOUTI  
1, rue El Hansali, Bd. Administratif - BEN AHMED  
05 23 40 74 74 / 05 23 40 90 94  
elamrani.aziz@hotmail.com / 06 61 18 56 68

## ASSURANCES BENGUERIR

NADIA MANNOUNI  
Av. Mohamed V Imm. 5  
1<sup>er</sup> étage - BENGUERIR  
05 24 31 85 23/04 / 05 24 31 86 35 / 06 61 24 83 14

## ASSURANCES MAAOUNI

MOUNIA MAAOUNI  
46, Bd. Mohamed V - BENI MELLAL  
05 23 42 34 12 / 05 23 42 15 15 / 05 23 42 34 13  
assurancemaaouni@iam.net.ma / 06 63 19 69 36

## ASSURANCES SAIDI

LEILA SAIDI  
4 bis, Bd. Mohamed V - AL HOUCEIMA  
05 39/84 02 86 / 05 39/840766 / 061 20 94 22  
assurances.saïdi@menara.ma / 06 61 16 38 05

## ASSURANCES EL MANSOURI

FARID EL MANSOURI  
25, av. Youssef Ben Tachfine AL HOCEIMA  
05 39 98 13 39 / 05 39 98 13 40 / 06 61 70 38 13  
assurama@gmail.com

## ASSURANCES BOUDAD

MOUNIR BOUDAD  
45, angle Bd. d'Anfa  
Place de la Fraternité - CASABLANCA  
05 22 22 01 94 / 05 22 22 22 79 / 05 22 22 57 48  
assurancesboudad@yahoo.fr / 06 61 23 01 80

## LA SECURISANTE D'ASSURANCES

HAMID KHALIL  
204-206, av. Al Joulane - Sidi Othmane - CASABLANCA  
05 22 37 34 61 / 05 22 37 31 16 / 05 22 29 12 00  
a2s@wanadoo.net.ma / 06 61 13 64 65

## ASSURANCES EL AMRANI

ABDELHALIM EJJOUTI EL AMRANI  
68, Bd Ouad Eddahab, appt. 2, 1<sup>er</sup> étage - Jamila 5  
CASABLANCA  
05 22 38 78 87 / 05 22 38 76 99  
05 22 38 76 99 / 06 61 17 96 62



**ASSURANCES EL GHRIBE**

AYAD EL GHRIBE  
85, Angle Bd. Yacoub El Mansour, rue Nassih Eddine  
4<sup>ème</sup> étage, appt. 11 - Maârif - CASABLANCA  
05 22 98 17 42 80 / 05 22 98 18 24 / 06 61 32 22 46

**ASSURANCES LE PRIVILEGE**

ISMAIL BENFDILE  
223, Route d'El Jadida - Maârif - CASABLANCA  
05 22 98 71 95 / 05 22 98 69 47 / 05 22 98 69 47  
ass-privilege@menara.ma / 06 63 64 98 96

**ASSURANCES OUDOUNI**

MOHAMED OUDOUNI  
Angle Bd. Abdelmoumen et François Ponsard - CASABLANCA  
05 22 98 77 03 / 05 22 98 77 03/04 / 05 22 98 24 03  
oudouni@menara.ma / 06 61 21 92 12

**ASSURANCES ATLASSI**

MOHAMED ATLASSI  
333, Bd Mohamed V - BENI MELLAL  
05 23 42 01 67 / 05 23 42 01 68  
assatlassi@yahoo.fr / 06 61 17 86 36

**ASSURANCES KADDAR**

FOUAD KADDAR  
Rue My Youssef - Hay Hassani - BERKANE / 05 36 61 00 60  
05 36 61 41 41 / achrafe96@hotmail.com / 06 61 33 57 99

**ASSURANCES YOUSSEF**

REDOUANE MAHROUG  
47, av. Bekkay Lahbil - BERKANE  
05 36 61 25 26 / 05 36 61 25 26 / 06 72 05 23 38  
youssef.med@caramail.com / 06 61 80 03 31

**ASSURANCES EL MOURABIT**

MED EL MOURABIT  
14, Bd. My Youssef, 1<sup>er</sup> étage - Hay Hassani 60300  
BERKANE / 05 36 61 00 60 / 05 36 61 41 41  
a.elmourabit@menara.ma / 06 61 30 63 05

**LACHHEB ASSURANCES ET CONSEILS**

IMANE LACHEHAB  
46, Bd. Mohamed V BERRECHID / 05 22 32 64 64  
05 22 32 87 67 / i-lachheb@hotmail.com / 06 61 48 82 49

**ASSURANCES HBID**

ALI HBID  
Rce El Mahata, route Bouskoura N° - BERRECHID / 05 22 33 60 70  
05 22 33 60 80 / assurances-hbid@menara.ma / 06 61 06 61 42

**ASSURANCES BOUARFA**

LAHCEN BEN BIH  
93.Bis, Bd. Mohamed VI - BOUARFA  
05 36 79 88 75 / 05 36 79 88 88  
assurancebouarfa@menara.ma / 06 68 35 28 31

**ASSURANCES ARROCHD CONSEIL**

RACHID KHENNOUSSI  
Bd. Hassan II - Boulemane Centre - BOULEMANE  
05 35 58 29 42 / 05 35 58 29 42  
assurancesarrochd@menara.ma / 06 67 20 85 44

**ASSURTECH ATTIQANIA**

TARIK AHBA  
N°5, Hay Othmane A, Groupe 1 - BOUZNIKA  
05 37 74 32 38 / 05 37 74 33 43  
assurtech@hotmail.fr / 06 61 40 05 97

**ASSURANCES BOUARRAF**

BADIA BOUARRAF  
194, Bd. Abou chouaib Doukali - Chifa 2 - CASABLANCA  
05 22 81 16 31 / 05 22 81 44 17 / 05 22 81 02 71  
06 63 47 30 29

**ASSURANCES AS SABIL**

ILHAM SENHADJI  
308, Bd. Panoramique Bin Lemdoune - Ain Chôck  
CASABLANCA / 05 22 21 99 24 / 05 22 21 97 12  
05 22 23 42 77 / 06 61 31 05 49

**ASSURANCES SMAILI**

MUSTAPHA SMAILI  
95, Bd Mohamed VI - CASABLANCA  
05 22 30 45 60 / 05 22 54 36 70 / 05 22 30 47 09  
as.sma@menara.ma / 06 61 09 06 80

**ASSURANCES BOUDAD**

MOUNIR BOUDAD  
45, angle Bd. d'Anfa  
Place de la Fraternité - CASABLANCA  
05 22 22 01 94 / 05 22 22 22 79 / 05 22 22 57 48  
assurancesboudad@yahoo.fr / 06 61 23 01 80

**ASSURANCES IMANI**

MED ALI IMANI  
Rces du palais, Angle Bd. Ghandi & Bd. Yacoub  
El Mansour, Imm. D, 1<sup>er</sup> étage, N°4 - CASABLANCA  
05 22 36 66 66 / 05 22 36 66 56  
a-imani@assurancesimani.ma / 06 61 32 63 47

**ASSURANCES AMLAL**

HAMID AMLAL  
Rue 50, n°160 - Hay My Abdallah - CASABLANCA  
05 22 52 29 08 / 05 22 52 29 04  
amlalassur@menara.ma / 06 61 13 06 19

**ASSURANCES SELMASSUR**

FOUZIA AMIR  
Bd. Brahim Roudani, rue Ahmed El Majjati  
N° 8 - MAARIF - CASABLANCA  
05 22 99 06 45 / 05 22 99 06 91 / 06 61 41 21 81  
fleuramir@hotmail.com

**ASSURANCES TAYANE**

ABDELHAMID TAYANE  
Angle Bd. Hassan Al Alaoui & Bd. Ibn Tachfine  
Rce Assalam, Magasin n°3, Imm.14 - Aïn Borja  
CASABLANCA / 022 62 60 45 / 05 22 62 60 46  
assur-tayane@menara.ma / 06 61 49 43 45

**AJIAL ASSURANCES**

SOUAD KHAYATEI  
15, rue Abou El Abbas Bourgogne, Rce SAÏDA  
CASABLANCA / 0522 26 00 46 / 022 26 87 03  
05 22 26 41 84 / ajiailyounes@menara.ma / 06 63 64 19 39

**BENASSUR**

MED FOUAD BENBOUJIDA  
Rés. Benomar, rue Abou Abdellah Nafii  
Entrée A - Maârif - CASABLANCA  
05 22 98 51 01/08 / 05 22 98 51 20  
benassur@iam.net.ma / 06 61 31 30 53

**CABINET MAROCAIN D'ASS.**

AHMED RAJRAJI  
28, av. des F.A.R. - CASABLANCA  
05 22 26 86 71 / 05 22 26 79 48 / 05 22 22 03 10

**CICA**

MOHAMED KHALIL  
89, rue Chevalier Bayard - CASABLANCA  
05 22 24 16 02 / 05 22 24 01 68 / 05 22 24 76 23 / 06 61 14 16 38

**HMB**

HADJ MOHAMED BERRADA  
406, Imm. Istikrar B, rue Goulmima - CASABLANCA  
05 22 47 21 26/36 / 05 22 47 21 30  
hmb@connectcom.net.ma / 06 61 13 89 30

### LASFAR CONSULTANTS

MOHAMED LASFAR  
Ain Sebaa Centre - Route de Rabat - 2<sup>ème</sup> étage, n° 43  
CASABLANCA / 05 22 66 06 05 / 05 22 66 06 04  
lasfarconsultants@menara.ma / 06 61 07 32 04

### KMB ASSURANCES

KAMAL BERRADA  
408, Bd. Zerktouni - CASABLANCA  
05 22 26 57 15 / 05 22 26 76 56 / 05 22 26 09 24  
hmb@connectcom.net.ma / 06 61 15 63 68

### ROCHES ASSURANCES

ABDESLAM KHOUIDER  
93, Bd. Amr Ibnou Al Aass - Roches Noires - CASABLANCA  
05 22 24 49 51/58 / 05 22 40 43 92 / 061 14 30 85

### ASSURANCES ATTAWAFOK

MOSTAPHA MOUNASSER  
Angle rue Aswane & Route Ouled Ziane, appt. 2  
CASABLANCA / 05 22 54 37 39/40 / 05 22 54 37 4  
06 61 49 82 18 m.mounasser@attawafok.ma

### AMG ASSURANCES

SAID ANBARI  
1055-1056, Bd. Mohamed VI - Hay Afrika - CASABLANCA  
06 61 33 26 29

### BUREAU DIRECT HAFID ABOUNOUH

216, Bd Zerktouni - CASABLANCA  
05 22 43 57 86 / 05 22 26 53 00  
abounouh.h@cniya.co.ma / 061 24 86 08

### NADASSUR ASSURANCES

FATIMA ZAHRA BENKIRAN  
Bd. Abdelmoumen Place Charles Nicolle - Imm. Pasteur Build  
CASABLANCA / 05 22 26 40 47 / 05 22 26 40 39  
nadassur@menara.ma / 06 61 06 60 64

### PLANETE ASSURANCES

DOUNIA BENNOUNA  
605, rue Goulmima, appt. 1, Rce Costa del sol  
CASABLANCA / 05 22 43 02 61 / 05 22 43 02 62  
05 22 43 02 52 / 06 62 13 07 96

### ASSURANCE OUM ARRABIA

LARBI AKCHAR  
583, Bd. Oum Arrabia - El Oulfa - CASABLANCA  
05 22 89 23 01 / 05 22 89 86 24  
assoumerrabia@menara.ma / 06 61 26 64 60

### ASSURANCES AL FIRDAOUS

BOUCHRA LAMAACHI  
Ensemble Résidences Al Firdaous, Imm. 29  
Magasin N°4, Bd. Oum Araabia - El Oulfa - CASABLANCA  
05 22 89 59 86 / 05 22 89 59 96  
assuranceslamaachi@yahoo.fr / 06 61 21 88 38

### ASSURANCES SIDI MAAROUF

SLIMANE BENSOUDA  
N°2, Imm. J - Route 1029, Rce Médina - Sidi Maarouf  
CASABLANCA / 022 58 48 38 / 05 22 58 48 39  
assur.sm@gmail.com / 06 61 14 96 66

### PRIMASSUR

ANAS TAGMOUTI  
174, av. Bourgoigne - CASABLANCA / 05 22 20 82 65  
05 22 26 48 24 / 06 61 13 67 16 / primassur@yahoo.fr

### INSSAF ASSURANCE

ASMAA BELKHEIRI  
Lot. Essaada, Lot.172 - Sidi - Bernoussi - CASABLANCA  
05 22 76 75 47/48 / 05 22 73 99 01  
inssaf.assurances@menara.ma / 06 61 86 82 12

### HALA ASSURANCES

KAWTAR SLAOU  
72, Angle Bd. My Driss, 1<sup>er</sup> & rue de Rome - CASABLANCA  
05 22 82 50 20 / 05 22 82 39 74  
kawtar\_slaoui@yahoo.com / 06 61 28 24 86

### ASSURANCES AL OUKHOUA

MUSTAPHA AÏT LAABAR  
4. av. Allal Ben Abdellah - Mediouna - CASABLANCA  
05 22 33 83 87 / 05 22 33 83 97 / 05 22 33 83 87  
aloukhua@live.fr / 06 61 07 45 49

### CHAABI ASSURANCES

MOHAMED TAZIGH  
Bloc Farid 101, n°3, 2<sup>ème</sup> étage - El Bernoussi - CASABLANCA  
05 22 76 86 55 / 05 22 76 86 56 / 05 22 75 77 41  
chaabi\_ass@menara.ma / 06 65 10 06 74

### CICA

MOHAMED KHALIL  
89, rue Chevalier Bayard - CASABLANCA  
05 22 24 16 02 / 05 22 24 01 68 / 05 22 24 76 23  
06 61 14 16 38

### CHOUFASSUR

MOSTAFA CHOUF  
1175. Bd. Mohamed VI  
Ex. Route Médiouna - CASABLANCA  
05 22 59 77 48 / 05 22 59 77 49 / 05 22 59 77 50  
choufassur@yahoo.fr / 06 61 25 21 90

### ASSURANCES BNINI

AZIZ BNINI  
18, Bd. Lalla Asmae, 1<sup>er</sup> étage, groupe 3 - sidi moumen  
CASABLANCA / 05 22 71 34 85 / 05 22 71 34 85  
bnini\_ass@hotmail.fr / 06 61 62 71 42

### ASSURANCE BIDAOUA

MOHAMED OUAFIK  
78, Bd Al Fida, 1<sup>er</sup> étage - CASABLANCA  
05 22 85 05 85 / 05 22 85 05 80  
assurancebidaoua@menara.ma / 06 61 31 30 35

### ASSURANCES IMANE BENNANI

IMANE BENNANI  
496, Bd. Réda Guédira, Ex. Bd. Nil - Cité Djemaa  
CASABLANCA / 05 22 59 86 46 / 05 22 59 86 45  
bennassur@yahoo.fr / 06 61 45 25 77

### CAPREV

JAMAL ZINOUN  
5, rue Chenier, Place Mohamed, N.1, 1<sup>er</sup> étage, appt. 61  
CASABLANCA / 05 22 29 51 32 / 05 22 29 50 04  
caprev05@yahoo.fr / 06 63 44 10 10

### COMPTOIR TECHNIQUE D'ASSURANCES

BACHIR LAHLOU  
98, rue Moulazim, 1<sup>er</sup> - CASABLANCA  
05 22 30 77 30 / 05 22 30 52 23  
elidrissimalika@hotmail.fr / 06 61 19 62 39

### I N A S

ABDALLAH CHEIKHI  
218, Bd Zerktouni - CASABLANCA  
05 22 43 04 84 / 05 22 43 04 85 / 05 22 43 04 86  
interassurances@menara.ma / 06 61 23 68 07

### CITY ASSURANCES

MUSTAPHA CHOUHII  
N°5, Angle Bd. Anoual & Bd. Bir Anzarane  
Centre Commercial Abdelmoumen  
ERAC - Maarif - CASABLANCA  
05 22 99 65 50 / 05 22 99 65 51  
mchouih@gmail.com / 06 63 40 90 76

### **SOCRATE ASSURANCES**

NAJOUA EL ALAOUI  
N°7, rue Nassih Eddine, Ex. rue des Eglantine, Imm. B  
Maârif - CASABLANCA  
02 22 99 49 64 / 05 22 23 88 09 / 06 61 28 61 87  
knisou2004@yahoo.fr

### **EL HARTI ASSURANCES**

NADIA EL HARTI  
Pôle Socio Economique, n°33  
1<sup>er</sup> étage - El Kelâa des Sraghna  
05 24 41 26 54 / 05 24 41 34 60 / asselharti@yahoo.fr

### **ASSURANCES MANNOUNI**

RACHID MANNOUNI  
16, av. Mohamed V, appt. 3 - El Kelâa des Sraghna  
05 24 41 13 50 / 05 24 41 48 30  
05 24 22 18 48 / 06 61 34 10 98

### **NABILASSUR**

M'HAMED NABILI  
Bd. Dakla, n°15 - hay Al Mohhit - ERRACHIDIA  
05 35 79 05 30 / 05 35 57 44 77  
ousama01@menara.ma / 06 61 25 13 27

### **ASSURANCES FAOUZI FRERES**

KHALIFA FAOUZI  
5. Av Chaikh Al Islam Belarbi Al Alaoui - ERRACHIDIA  
05 35 57 25 21 / 05 35 57 32 80  
ffaouzi01@menara.ma / 06 61 98 80 37

### **COSASSUR**

SOUAD BOUHAD  
4, Bd de la Marche Verte, Imm. Belkacem - ESSAOUIRA  
05 24 47 66 88 / 05 24 47 58 11 / cosassur@yahoo.fr

### **ASSURANCES ADRAR**

BRAHIM AFILAL  
Av. des F.A.R. rue Ibn Al Bachir, V.N  
Rés. Mohamed Amine, Bureau N° 3 - FES  
05 35 93 14 21 / 035 65 09 52  
s.assuranceadrar@menara.ma / 06 66 42 23 51

### **NEXX ASSUR**

ZOUHAIR HADDAJI  
379, Bd.Oued Sebou, groupe F - El Oulfa - CASABLANCA  
05 22 93 18 57 / 05 22 93 18 58  
Nexxassur@gmail.com / 06 61 41 04 20

### **ASSURANCES DINAR (SARL)**

DINAR ABDELFAHATTAH  
Lissasfa 1, lot n° 410, Rés des Chaussee - Route El Jadida  
20230 - Ain Chok - Hay Hassani - CASABLANCA  
05 22 65 00 65 / 05 22 65 08 60  
assurancesdinar@yahoo.fr / 06 61 75 49 48 / 06 61 73 17 21

### **ASSURANCES HADDAOUIA**

ALAMI ABOULOULA  
5, rue 30, Haddaouia 3,  
Angle Bd 2 Mars & Bd panoramique - CASABLANCA  
05 22 21 84 80 / 05 22 21 86 29 / 06 61 19 38 22  
alami-abouloula@hotmail.fr / 06 61 84 08 36

### **ASSURANCES CHEFCHAOUEN**

BACHIR EL HALLAOUI  
Place Mohamed V, 2<sup>ème</sup> étage, N°5 (près du café CTM)  
CHEFCHAOUEN / 05 39 98 87 54 / 05 39 98 87 56  
elhallaoui bachir@hotmail.com / 06 61 21 01 58

### **ASSURANCE MAOULAININE**

AHMED FADEL MAOULAININE  
4, av. El Walae, 1<sup>er</sup> étage, appt. 1 - DAKHLA  
05 28 89 89 91 / 05 28 89 89 92  
assurancemaoulainine@gmail.com / 06 61 28 58 84

### **DAKHLA ASSURANCES**

ABDELKRIM AMDA  
N°27, av. Mohamed V - DAKHLA  
05 28 89 82 69 / 05 28 89 81 94  
amdaakarim@yahoo.es / 06 61 08 31 87

### **ASSURANCES TASSAOUT**

MOHAMED EL MOUMEN  
Quartier Bouchane - Route du Souk - DEMNATE  
05 23 50 71 22 / 05 23 50 71 22  
mohamed357110@hotmail.com / 06 62 14 55 38

### **ASSURANCES EN NASSIRI**

MERYEM EN NASSIRI  
106, av. Mohamed V - EL JADIDA  
05 23 34 26 23 / 05 23 34 34 76  
mernassi2003@yahoo.fr / 06 61 19 14 24

### **ASSURANCES EL JADIDA**

MED NABIL BENNANI  
109, Bd Hassan II, appt. 2, 2<sup>ème</sup> étage - EL JADIDA  
05 23 37 02 02 / 05 23 37 34 96 / 05 23 37 02 03  
jadidaassur@menara.ma / 06 61 14 35 36

### **ASSURANCE EL OUARITI**

NAOUFEL EL OUARITI  
28, av. Mohamed VI - EL JADIDA  
05 23 37 33 69 / 05 23 37 37 44  
assurances.elouariti@gmail.com / 06 61 34 19 90

### **AL BOUCHRA ASSURANCES**

BOUCHRA OUACHCHAK  
3, av. des F.A.R. - Résidence Oumnia, N°3 - FES  
05 35 65 77 77 / 05 35 73 22 57 / 06 61 06 22 69

### **ASSURANCES BENCHEKROUN**

MED AZIZ BENCHEKROUN  
Rue Abdelali Benchekekroun, Imm. Belghazi - FES  
05 35 94 22 23 24 / 05 35 93 17 19 / 06 61 35 41 59

### **ASSURANCES BILAL & CONSORTS**

SAID BILAL  
Lot Al Amal, N°1 - JORF EL MELHA CENTRE  
05 37 99 07 23 / 05 37 99 07 22  
bilsal01@hotmail.fr / 06 67 32 75 71

### **DARDAK ASSURANCES**

AHMED DARDAK  
Rue Obbad Mejjati, Imm. 57, appt. 2 - KASBA TADLA  
05 23 41 84 89 / 05 23 41 85 03  
ah.dardak@menara.ma / 06 42 66 53 99

### **SEBOU ASSURANCES**

FADOUA MOURABET  
72, av. Mohamed Diouri - KENITRA  
05 37 37 65 72 / 05 37 37 80 94 / 06 6115 23 30

### **AL IHTIRAFIA ASSURANCES**

NISRIN TAGMOUTI  
32, Bd Mohamed Diouri, N°34 - KENITRA  
05 37 37 29 21 / 05 37 37 23 77  
alihitrafia\_assurance@yahoo.fr / 06 61 30 22 09

### **AL MARKAZIA ASSURANCE**

MOHAMED HAOUASSI  
326 bis, Bd. Mohamed V - KHEMISSET  
05 37 55 10 61 / 05 37 55 10 61  
mohamedh06@hotmail.com / 06 62 83 69 96

### **ASSURANCES EL GHAZAL**

ABDELLAH EL GHAZAL  
66 bis, Hay Faiza - KHENIFRA  
05 35 38- 52 23 / 05 35 38 30 78  
assuranceselghazal@gmail.com / 06 61 78 72 53



#### **ASSURANCES LIMANI**

MOHAMED LIMANI  
24, rue Abbas Lamssadi, V.N  
Résidence AL Batoul - FES  
05 35 65 07 47 / 05 35 93 21 34 / 05 35 65 07 66  
limassur@microbit.net.ma / limassur@menara.ma

#### **ASSURANCES BERNOUSSI**

MOHAMED ZOUHAIRI BERNOUSSI  
3, rue Mohamed El Korri - FES  
05 35 62 48 81 / 05 35 62 18 69 / 05 35 62 29 75  
assurancebernoussi@yahoo.fr

#### **ASSURANCES SHAWY**

ABDOURAZAK SHAWY  
50, av. Hassan II - FES  
05 35 62 58 66 / 05 35 94 36 06  
assurancesshawy@hotmail.com / 06 61 35 81 28

#### **CABINET LAHLOU D'ASSURANCES**

M'HAMMED AMINE LAHLOU  
45, Rce Cléopatre, appt.3, RDC, av. des F.A.R. V.N. - FES  
05 35 65 01 95 / 05 35 62 31 28  
asslahlou@hotmail.com / 06 61 17 44 47

#### **ASSURANCES RACHAD**

FATIMA ZOHRRA RACHDI ALAMI  
13, Bd. Lalla Hasnae, 1<sup>er</sup> étage - FES  
05 35 65 42 92 / 05 35 65 42 94  
assurance.rachad@menara.ma

#### **LES ASSURANCES SAIDIA DU NORD**

ACHOUCHA BENJMIA  
117, Bd. Mohamed - VFNIDEQ  
05 39 67 70 64 / 05 39 67 70 64  
saidia102006@hotmail.com / 070 99 48 10

#### **ASSURANCES NAOUA**

CHEIK MALAININ NAOUA  
59, av. My Rachid (ex abaynou) - GUELMIM  
05 28 77 10 12 / 05 28 77 10 13  
assurances\_naoua@hotmail.com / 06 61 29 23 26

#### **ASSURANCES EL GHARIB**

OMAR EL GHARIB  
Imm. Anakhil, Angle Bd. Mohamed V & av. des F.A.R.  
INEZGANE / 05 28 83 44 44 / 05 28 83 77 66  
06 73 35 77 50 / omagharib@yahoo.fr

#### **Assurances AIT MATEN**

BOCHRA MANSOURI  
Av. Mohamed. V, Imm. BMCI, appt. 5 - 80350 - INEZGANE  
05 28 33 65 65 / 05 28 33 62 80  
aitmaten2001@yahoo.fr / 06 61 07 49 94

#### **GROUPE FIKRI.G.F.DDAMOUH ASSURANCE**

MOHAMED DDAMOUH  
Av. Mohamed V, Imm. Moinetine, Appt. 1  
Dcheira - Ljihadia - INEZGANE  
05 28 27 35 00 / 05 28 27 36 00  
05 28 27 24 00 / 06 61 26 55 35  
bouaablli.m@fikriassurance.com

#### **ASSURANCES AL MARJANE**

KHALIL JEMMAH  
34, rue My Abdellah, Quartier Administratif  
KHOURIBGA / 05 23 49 12 61 / 05 23 49 12 87  
06 61 08 85 55 / assurances.al.marjane@gmail.com

#### **ASSURANCES REBROUB**

MOHAMED REBROUB  
39, rue My Abdellah - KHOURIBGA  
05 23 49 44 46 / 05 23 49 44 46  
rebroub.mohamed@hotmail.com / 06 61 18 40 68

#### **MAAZOUZ ASSURANCES**

KARIMA MAAZOUZ  
Rés Mohamed MAROUJANE, 49-51, Lot. RATMA  
Bd La Palestine - Daoudiate - MARRAKECH  
05 24 31 16 52 / 05 24 30 58 19 / 05 24 30 61 23  
maazouzkarima@yahoo.fr / 06 61 34 37 82

#### **KOUTOUBIA ASSURANCES**

KHALED ISSAM  
Bd. Abdelkrim Khattabi, Imm. 111  
Rés Imane, n°4 - MARRAKECH  
05 24 42 04 0 / 05 24 43 41 03  
koutoubia\_assurances@yahoo.fr / 06 61 24 02 52

#### **GHAIT ASSURANCES**

MARIA CHOUHAIDI  
46, av. Prince My Abdellah, Rés Ahlam II  
Apt n°6 - MARRAKECH  
05 24 42 30 49 / 05 24 42 36 69  
chouhaidimaria@yahoo.fr - 06 61 18 91 94

#### **ASSURANCES MAMOUNIA**

MARIA NAIDNE KHEDIF  
Bd. Hassan II, Imm. Dafali - Route d'Essaouira - MARRAKECH  
05 24 49 72 12 / 05 24 49 72 21 / 05 24 49 72 06  
m.khedif@assurances-mamounia.com / 06 63 43 42 32

#### **ASSURANCES CHAFIK**

SAADIA CHAFIK  
4, rue de Tétouan, appt. 2 - MEKNES  
05 35 52 03 76 / 05 35 52 58 70  
ass.chafik@yahoo.fr / 06 61 15 14 84

#### **ASSURANCES SYASSI**

ABDERRAHIM SYASSI  
Rue Ouaqaat Zalaka, V.N, 38 A - MEKNES  
05 35 52 03 03 / 05 35 52 80 42  
assurancesyassi@yahoo.fr / 06 61 15 94 08

#### **ASSURANCES LOUKOUS**

NAIMA BOUHYA  
109, Route de Rabat - KSAR EL KBIR  
05 39 90 47 12 / 05 39 90 25 35  
assloukous@hotmail.com - 06 76 49 03 34

#### **MARRAKECH ASSURANCES**

FOUZIA LAKHDAR  
22, Bd Zerktouni - MARRAKECH  
05 24 44 82 05 / 05 24 44 76 20 / 05 24 44 65 67  
marassur@hotmail.com / 06 61 24 38 82

#### **ASSURANCES EDDNADNI**

NOURREDDINE EDDNADNI  
3, rue Imam Malek, 78 Sybaa - MARRAKECH  
05 24 40 95 63 / 05 24 40 95 81 / 06 61 23 84 16

#### **ASSURANCES ELLAICHE**

ABDESLAM ELLAICHE  
39, av. Omar Bnou Abdelaziz - LARACHE  
05 39 91 55 27 / 05 39 91 59 11  
chance1469@yahoo.fr / 06 70 97 70 37

#### **ASSURANCES LAAYOUNE**

MOHAMED LAMINE ABAIHI  
Av. Mezouar n° 247  
Hay Ettaaoune B.P. 1179 - LAAYOUNE  
05 28 98 08 61 / 05 28 98 08 62  
assuranceslaayoune@yahoo.fr / 06 70 96 84 35

#### **ASSURANCES YAACOB MANSOUR**

ABDELHAKIM EL MESSAOUDI  
N°3, Gueliz, Impasse KHALID IBNOU ELOUALID  
MARRAKECH / 05 24 45 81 17 / 05 24 45 87 60  
assbentachefine@menara.ma / 06 72 76 73 85

**ASSURANCES MAMOUNIA**

MARIA NAIDNE KHEDIF  
Bd. Hassan II, Imm. Dafali - Route d'Essaouira - MARRAKECH  
05 24 49 72 12 / 05 24 49 72 21 / 05 24 49 72 06  
m.khedif@assurances-mamounia.com - 06 63 43 42 32

**ASSURANCES EL GHARIB**

OMAR EL GHARIB  
Imm. Anakhil, angle Bd. Med V & av. des F.A.R. - INEZGANE  
05 28 83 44 44 / 05 28 83 77 66 / 06 73 35 77 50  
omagharib@yahoo.fr

**ASSURANCES MAKKA**

CHEIKH AHMADOU EDDABADDA  
30, Bd de la Mecque - LAAYOUNE  
05 28 89 18 18 / 05 28 89 19 19  
assurances\_makka@hotmail.fr / 06 61 77 06 06

**KHADIJA BENGHAZALA**

1, rue My Ismail - MARRAKECH  
05 24 44 40 11 / 05 24 37 56 86 / 06 75 33 81 21

**ASSURANCES TOULALI**

ABDALLAH MALLAHI  
8, rue Taroudant, appt. 1, V.N - MEKNES / 05 35 52 36 32  
05 35 51 14 05 / toulali.assurances@gmail.com / 06 61 19 09 44

**ASSURANCES BERNICHI**

NAWALE BERNICHI  
25, av. My Idriss II, Imm. des anciens combattants  
Magasin n°1-2 - MEKNES / 05 35 40 44 08 / 05 35 40 44 09  
badr.assur@hotmail.com / 06 61 22 87 46

**ASSURANCES ANGAD**

HAKIM SBIA  
2, rue Oum El Banine, 1<sup>er</sup> étage, appt. 1 - OUJDA  
05 36 70 80 92 / 05 36 70 80 91  
angadassur@hotmail.com / 06 61 19 87 01

**ASSURANCES EDAGHRI**

FADOUA EDAGHRI  
11, av. Ibn Rochd - OUJDA  
05 36 68 70 24 / 05 36 68 70 36 / 06 62 38 70 96

**ASSURANCES EL GRARI**

ALI EL GRARI  
112, Bd Allal Ben Abdallah - OUJDA  
05 36 68 37 18 / 05 36 69 74 72 / 06 61 08 66 42

**ASSURANCES EL HOUSSINE CHTIOUI**

EL HOUSSINE CHTIOUI  
Rue Mohammed Abdou, Imm. ES SAËDA, bloc C  
2<sup>ème</sup> étage, appt. 4 - OUJDA  
05 36 70 12 12 / 05 36 70 22 23  
chtiouiassur@menara.ma / 06 61 93 60 23 / 06 61 28 02 28

**L'IMPERIAL ASSURANCES**

MOUANIA ELFETTOUH  
76, Bd Mohamed V, Rés Mabrouka - OUJDA  
05 36 70 41 41 / 05 36 70 58 00  
mouniaelfetouh@hotmail.com / 06 66 14 82 97

**NAHID ASSURANCES**

NAHID HAKMAOUI  
Bd El Fatouaki, Imm. Moumen Ali n°23,  
1<sup>er</sup> étage - appt. 2 - OUJDA  
05 36 68 84 04 / 05 36 68 84 04  
hnahid6@hotmail.com / 06 78 48 06 75

**ASSURANCES EL OUARYAGHLI**

ABDERRAHIM EL OUARYAGHLI  
56, av. Biranzarane - Hay Oued Eddahab - MEKNES  
05 35 53 89 80 / 05 35 53 89 83  
elouaryaghli.assur@menara.ma / 06 61 74 40 80 / 06 69 05 98 02

**ASSURANCES VOLUBILIS**

HIND KOUARA  
Av. Hassan II, rue Tétouan, appt. 6 - MEKNES  
05 35 51 00 86 / 05 35 51 00 87  
kouarahind@yahoo.fr / 06 61 09 65 79

**ASSURANCES EL OUARYAGHLI**

ABDERRAHIM EL OUARYAGHLI  
56, av. Biranzarane - Hay Oued Eddahab - MEKNES  
05 35 53 89 80 / 05 35 53 89 83  
elouaryaghli.assur@menara.ma  
06 61 74 40 80 / 06 69 05 98 02

**ASSURANCES EL OUARYAGHLI**

ABDERRAHIM EL OUARYAGHLI  
56, av. Biranzarane - Hay Oued Eddahab - MEKNES  
05 35 53 89 80 / 05 35 53 89 83  
elouaryaghli.assur@menara.ma  
06 61 74 40 80 / 06 69 05 98 02

**ASSURANCES AMAHZOUNE**

CHAA AMAHZOUNE  
Bd. Mohamed VI, Local n° 1, Imm. A5 - El Msrou 3 - MEKNES  
05 35 46 63 60 / 05 35 46 63 61  
amahzoune.assurances@gmail.com / 06 64 46 08 42

**ASSURANCES BAHOUS**

WIDAD BAHOUS  
19, rue My Abdellah - MIDELE  
05 35 36 16 73 / 05 35 36 16 74  
bahouswidad@menara.ma / 06 61 55 79 94

**ASSURANCES AJNADA**

IBRAHYM AJNADA  
Av. Hassan II, Kissariat Jaafer - MISSOUR  
05 35 58 55 78 / 05 35 58 55 78  
aj.taha@hotmail.com / 06 17 04 01 84

**ASSURANCES OUEZZANE**

KHALID IBRAHIMI  
Av. Haddadine, Bd Bir Anzarane, n° 114 - OUEZZANE  
05 37 90 84 85 - 05 37 90 70 05  
manafida@hotmail.com / 06 65 70 58 76

**ASSURANCES LOTFI**

SAADIA LOTFI  
15, Bd Sebta, n°3 - MOHAMMEDIA  
05 23 30 58 02 / 05 23 30 18 48  
assuranceslotfi@menara.ma / 06 1 09 94 55

**ASSURANCES AGDAL**

MY OMAR AIT NASSER  
27, RDC Hay El Wahda - OUARZAZATE  
05 24 88 84 84 / 05 24 88 24 41  
nasser\_omar76@hotmail.com / 06 66 96 96 40

**ASSAI**

EL HASSAN BOUCHARB  
281, Bd Mohamed V - RABAT  
05 37 70 99 69 / 05 37 70 71 36 / 05 37 70 18 30  
ass.assai@menara.ma  
es-saada@hotmail.com / 06 61 28 26 58

**ASSURANCES AL MAJD**

MUSTAPHA BOULHIMEZ  
Rue El Ganzra, Imm. B, appt. 1 - Agdal - RABAT  
05 37 68 02 90 / 05 37 68 03 06  
ass.majd@menara.ma / 06 64 13 68 80

**ASSURANCES AL MIHANIA**

YOUSSEF FAKIHI  
Av. Bouregreg, N°1071 - SALA AL JADIDA  
05 37 53 48 39 / 05 37 53 48 37  
youssef12\_8@hotmail.com / 06 65 20 84 89

### LES ASSURANCES ABOUELFATH

MUSTAPHA ABOUELFATH  
Av. Hassan II, Complexe Bab Sala, Imm. Chmaou  
Magasin M2 - Bettana - SALE  
05 37 81 36 81 / 05 37 81 35 67  
abou\_must65@hotmail.com / 06 61 23 63 01

### ASSURANCES AL MAMOUN

MAMOUN BENNIS  
6, av. 2 Mars - SALE / 05 37 88 18 66 / 06 61 17 10 47

### PROXIMA ASSURANCES

FATIMA LAARIFI  
30, Imm. El Khair n°37/38; Bd Mohamed. V - SALE  
05 37 85 14 37 / 05 37 85 14 57 / 05 37 85 14 31  
proxima.assur@proxima.ma / 06 61 15 79 19

### ASSURANCES TAOUSI

RACHID TAOUSI  
11, av. Mohamed V, appt. 1 - Tabriquet - SALE  
05 37 85 30 10 / 05 37 85 30 09  
assurancetaousi@menara.ma  
05 65 10 43 12 / 06 1 41 06 66

### ASSURANCES AL KAWTHAR

FAIZA GUENNOUNI  
N° 24, Hay Lamkassam  
Lot Jnane Elma Ouled - Adloun SEFROU  
05 35 96 97 83 / 05 35 96 98 28 / 06 64 90 55 05

### ASSURANCES L'AVENIR

ABDELAZIZ IDRISSE  
4, rue Al Kahira, n° 22-23 - RABAT  
05 37 70 80 35 / 05 37 26 19 91  
ass\_avenir@yahoo.fr / 06 61 17 11 49

### KHAYATI DOGHMI ASSURANCES

MOULAY DRISS KHAYATI  
Place Aboubakr Essedik, Reda 5, n°2 - Agdal - RABAT  
05 37 60 90 58 / 05 37 60 90 58  
synerval@gmail.com / 06 70 44 33 01

### CABINET R'BATI

ABDERRAHIM HAJJALI  
4, rue Benzerte - RABAT / 05 37 70 90 09 / 05 37 70 90 12  
craccompta@menara.ma

### ASSURANCES AL FAHD

BADIA OUDGHIRI IDRISSE  
40, rue Abdelmoumen - RABAT  
05 37 73 02 45 / 05 37 26 02 68 / 05 37 73 75 36  
assurancesalfahd@gmail.com

### OUDAYAS ASSURANCES

RACHIDA YACOUBI  
14, av. Atlas - Agdal - Rabat  
05 37 68 39 39 / 05 37 68 11 67  
oudayassur@gmail.com / 06 61 20 96 81

### ASSURANCES BAHOUS

WIDAD BAHOUS  
19, rue My Abdellah - MIDELT  
05 35 36 16 73 / 05 35 36 16 74  
bahouswidad@menara.ma / 06 61 55 79 94

### OUTAHAR ASSURANCES

MOHAMED OUTAHAR  
30, rue El Qods - RICH / 06 66 38 01 50

### ASSURANCES LES PALMIERS

MOUNIA BERRADA  
8 bis, rue Dayet Roumi - Agdal - RABAT  
05 37 77 41 24 / 05 37 77 44 09  
palmiers.assurances@menara.ma / 06 61 16 28 81

### ASSURANCES LES PALMIERS

MOUNIA BERRADA  
8 bis, rue Dayet Roumi - Agdal - RABAT  
05 37 77 41 24 / 05 37 77 44 09  
palmiers.assurances@menara.ma / 06 61 16 28 81

### HAMMICH ASSURANCES

MOHAMED HAMMICH  
29, av. Ibn Sina, appt. 5,  
Angle rue Al Khatawat 10000 - Agdal - RABAT  
05 37 77 71 00 / 05 37 77 71 01  
ahammich@gmail.com / 06 61 51 69 95

### ASSURANCES JAWHARA

SAKOUT ANDALOUSSI  
Route Boulmane, Imm. Al Akhawane  
n°62, appt. 4 - SEFROU  
05 35 96 97 95 / 05 35 66 26 01 / 05 35 66 20 02  
jawharassur@yahoo.fr / 06 68 75 43 02

### ASSURANCES EL YACOUBI

KARIM EL YACOUBI  
Place de la Liberté - SETTAT  
05 23 40 21 09 / 05 22 98 59 09 / 06 66 17 10 49

### ASSURANCES AFAILAL

ABDELILAH AFAILAL  
Bd My Ismail, Residence OUSAMA  
Bloc A, n° 1 - TANGER  
05 39 95 79 39 / 05 39 35 16 95 / 06 61 16 75 38

### LES ASSURANCES DU DETROIT

MOHAMED TAMSAMANI  
8, Place de France - B.P. 2089 - TANGER  
05 39 93 28 31 / 05 39 93 46 98 / 05 39 93 06 63  
detroit@tanja.net.ma / 06 61 14 97 86

### LAREDO ASSURANCES

MOHAMMED HOUAQUI  
140, av. Agadir (ex : Anfa) - TANGER  
05 39 93 30 03 / 05 39 93 29 99  
laredo2007@menara.ma / 06 68 85 03 81

### ASSURANCES MOURABET

SANAA MOURABET  
54, Bd Pasteur, 1<sup>er</sup> étage, n°29 - TANGER  
05 39 33 41 77 / 05 39 33 42 00  
assurancemourabet@menara.ma / 06 61 40 01 71

### CABINET BOUMOUHSEN

YOUSSEF BOUMOUHSEN  
Bd My Youssef, Rés Hamza,  
Bureau n°3 - TANGER  
05 39 34 17 65 / 05 39 34 17 66  
boumouhsen@menara.ma / 06 61 24 21 65

### EL KASRI ASSURANCES

MOUNIR EL KASRI  
Av. El Qods, Lot Ennahda 11 - TANGER  
05 39 95 98 99 / mounirelkasri@yahoo.fr  
06 61 72 78 36 / 06 65 28 04 07

### ASSURANCES DE LA PLACE

ABDELJABBAR ALALGUI  
Rue Paster, Rés Annakhil, B.P. 654 - SETTAT  
05 23 40 50 14 / 05 23 40 17 17  
ass.place@yahoo.fr / 06 61 16 66 74

### SETTASSUR

KHALID HERRADI  
Bd La Princesse Lalla Aïcha,  
Imm 39, appt. 2 - SETTAT  
05 23 40 35 01 / 05 23 40 35 01  
herradikhalid@hotmail.com / 06 65 66 95 69



**LES ASSURANCES LES SETTATIS SARL**

ABDELKRIM RADJ  
Bd La Princesse Lalla Aïcha, Lot l'Orphelinat, n°11 - SETTAT  
05 23 72 27 37 / 05 23 72 26 23  
radikarim@menara.ma / 05 62 26 15 13

**ASSURANCES EL KORCHI**

NOURA EL KORCHI  
3, rue Al Massira El Khadra - SIDI BENNOUR  
05 23 35 90 37 / 05 23 36 91 18  
assuranceelkourchi@yahoo.fr / 06 70 63 96 69

**ASSURANCES BENZEROUAL**

BOUCHRA BENZEROUAL  
51, av. Mohamed V - SIDI KACEM  
05 37 59 45 11 / 05 37 59 45 12  
b.benzeroual@hotmail.com / 06 63 04 82 23

**ASSURANCES ZENNOUHI**

DRISS ZENNOUHI  
Rue 23, n° 23 (en face du café Najmat Gharb) - SIDI KACEM  
05 37 59 66 48 / 05 37 59 66 47  
drave140@hotmail.com / 06 61 08 89 24

**ASSURAMI**

AVDELOUAHED BENERRAMI  
5, rue El Hay Al Jadid, n°9 - SIDI KACEM  
05 37 59 64 26 / 05 37 59 66 11  
assurami@gmail.com / 06 68 88 91 16 / 06 61 77 22 12

**ASSURANCES OMAR ABDELAHI**

OMAR MBARKI  
Bd Hassan II, n° 274 - SMARA  
05 28 88 73 31 / 05 28 88 73 29  
omar.omare@gmail.com / 06 15 35 48 75

**NOVASSUR**

BRAHIM LARABI  
3, av. Mohamed V - SOUK LARBAA  
05 37 90 13 13 / 05 37 90 15 69  
novassur-cnja@hotmail.fr / 06 61 93 32 70

**BENI MOUSSA ASSURANCES MAAOUNI**

MOHAMED ALOUANE  
73, Bd Bir Anzarane - SOUK SEBT OULED NEMMA  
05 23 47 39 65 / 06 61 20 22 05

**ASSURANCES BENKHANFAR**

MOHAMED BENKHANFAR  
17, av. Hassan II, B.P. 103 - TANTAN  
05 28 87 72 21 / 05 28 76 03 90 / 06 61 38 07 06

**ASSURANCES EL BAKKOURI**

ADIL EL BAKKOURI  
Bd Mohamed V - TAOUNAT  
05 35 68 93 51 / 05 35 62 77 27 / 061 35 18 28

**ZEMMOUR TIFLET ASSURANCES**

ASMAA KHAMLICH  
296, av. Mohamed V - TIFELT  
05 37 51 12 82 / 05 37 51 12 82 / 06 63 65 67 10

**ASSURANCES TINGHIR**

JAMAL HAOUASSI  
Avenue Mohamed V - TINGHIR  
05 24 83 54 46 / 05 24 83 54 46  
jamalhaouassi@gmail.com / 06 63 62 41 78

**ASSURANCES IGHIR**

MOUNIR AABI  
Av. Mohamed V, N°307 - TINGHIR  
05 24 83 53 65 / 05 24 83 53 65  
lghir.assurances@gmail.com / 06 66 16 52 19

**ASSURANCES AIT BAAMRANE**

ABDELFATTAH EL KOURAICHI  
21, Lot Al Wahda - Cité EL Youssoufia - TIZNIT  
05 28 60 22 55 / 05 28 60 22 44  
ass\_aitbaamrane@yahoo.fr / 06 68 59 66 74

**ASSURANCE AZAGHAR**

SAID OUBOUDAOU  
N°42, 1<sup>er</sup> étage Bloc D, Les Amicales des  
Fonctionnaires - TIZNIT / 05 28 60 23 44 / 05 28 60 24 39  
ouboudaoud@hotmail.com / 06 61 36 95 04

**ZAGORA ASSURANCES**

ABDELKADER BOUNAR  
65, Hay Moussala, 45900 - ZAGORA / 05 24 84 79 41  
05 24 84 79 41 / a.bounar@voila.fr / 06 68 59 25 49

**ASSURANCES FAGROUD**

FAGROUD LAHSENE  
216, Bd My Abdellah 1<sup>er</sup> étage - TAOURIRT  
05 36 67 99 72 / 05 36 67 97 54  
fagroud@menara.ma / 061 23 79 25

**TOUZANI ASSURANCES**

RACHAD TOUZANI  
Av. Mohamed V, Imm. Yaakoubia, 1<sup>er</sup> étage, appt. 1 - TAZA  
05 35 67 39 40 / 05 35 67 25 05 / 06 61 33 81 49

**ASSURANCES BENNANI**

HASSAN BENNANI  
23, Place de l'indépendance, 35000 - TAZA  
05 35 67 33 28 / 05 35 67 33 07 / 05 35 67 07 63  
cabinetbennani@menara.ma / 06 61 17 42 23

**ASSURANCES ID-M'BARK**

BRAHIM IDMBAREK  
64, av. My Ali Charif, Massira I, B.P. 4582 - TEMARA  
05 37 60 72 70 / 05 37 60 72 74 / 06 67 31 18 57

**TEMASSUR**

AMAR LAKHAL  
Av. Hassan II, Imm. 2, appt. 3 - TEMARA  
05 37 64 18 41 / 05 37 64 01 49  
temassur@hotmail.com / 06 63 44 19 17

**AMNA ASSURANCES**

MOHAMED EL KENDOUDI  
9, Lot Belkhir Bd Hassan I - TEMARA  
05 37 61 31 34 / 05 37 61 24 04  
bouigbib@gmail.com / 06 61 34 95 50

**L HAMMANI ASSURANCES**

MOUNIBA L HAMMANI  
Av. du F.A.R., Lot. Tourres, 1<sup>er</sup> étage, n° 2 - TETOUAN  
05 39 99 73 49 / 05 39 99 73 54  
mouniba147@hotmail.com / 06 61 92 52 89

**ASSURANCES EL KASIMI**

MAOUHIB EL KASIMI  
17, av. Mohamed V, Appt n°2 - TETOUAN  
05 39 96 42 99 / 05 39 96 43 01  
a.asskas@menara.ma / 06 64 17 98 80 / 06 61 29 / 91 81

**ASSURANCES EL YACOUBI**

HATIM BOUZALMAT  
Place Aladala (Avenida), Passage Douasso, n°2 - TETOUAN  
05 39 70 90 70 / 05 39 70 90 90  
assyacoubi@gmail.com / 06 61 13 21 91

**ASSURANCES BENET ET GUESSOUS**

BOUANANI  
8, rue Achra Mai - TETOUAN  
05 39 71 02 68 / 05 39 70 28 44 / 05 39 71 02 69  
a.bouanani.z@hotmail.com / 06 61 40 71 63



**CNIA SAADA**  
Assurance

216, Boulevard Zerktouni - CASABLANCA  
Tél. : +212 (0)5 22 47 40 40