

Mohamed BAH

Directeur Général Délégué du Groupe SUNU.

«Je suis Satisfait dans l'ensemble»

Comment pouvez-vous présenter aujourd'hui SUNU Assurances ?

Le Groupe SUNU est présent en Côte d'Ivoire avec deux compagnies qui offrent des produits d'assurance Vie (éducation, épargne, retraite, décès etc.) et d'assurance non Vie ou IARD (Santé, Automobile, Habitation, Accidents et risques divers) aussi bien aux entreprises, aux groupes de personnes qu'aux particuliers. Le Groupe SUNU a été créé en 1998, par des professionnels de l'Assurance. Il compte aujourd'hui 22 compagnies dans 14 pays d'Afrique francophone et anglophone avec un chiffre d'affaires de plus de 99 milliards de FCFA et 83,8 milliards FCFA d'actifs gérés en fin 2015.

Que propose SUNU Assurances qui la distingue des autres compagnies d'assurance ?

Il y a deux ans, nous ne communiquions que très peu dans les medias. Depuis lors nous avons développé des relations de proximité et de confiance avec nos clients, en étant plus réactifs et en adossant à nos offres un fort volet d'innovation. Nous avons mis l'accent sur la meilleure connaissance des réalités quotidiennes de nos populations et de leurs familles, les besoins de croissance des entreprises. Nous prenons en charge les risques et assurons leur développement en toute tranquillité. En résumé, à travers nos valeurs que sont la qualité de service, la proximité et l'innovation, nous avons comme atouts majeurs la fiabilité, le respect de nos engagements, la réactivité dans les règlements, et un groupe solide financièrement, installé dans chaque pays de façon pérenne.

Il faut beaucoup d'expérience pour bâtir et faire grandir une compagnie d'assurance ? Quel est le parcours de SUNU Assurances ?

SUNU Assurances, c'est l'histoire de rachats successifs de compagnies d'assurances de par le partenariat que nous avions avec un grand groupe européen qui souhaitait se désengager de l'Afrique. SUNU Assurances, c'est aussi la



création d'entreprises dans des pays de la sous-région avec des partenaires locaux. Notre objectif était de créer un groupe panafricain d'assurance afin d'offrir dans chacun de ces pays une solution complète pour nos clients internationaux et pour les populations locales. Il faut effectivement une grande expérience pour créer ce type de compagnie et nous nous sommes servis de celle du Fondateur M. Pathé Dione qui a occupé des hautes fonctions pendant plusieurs années dans des groupes internationaux d'assurance. Nous avons ainsi pu consolider les compagnies reprises, les faire évoluer, prospérer et bâtir de nouvelles.

Quelles sont vos positions sur les différents marchés africains où SUNU Assurances est présente ?

En général, nous figurons dans le top 3 des plus importantes compagnies dans les pays où nous sommes présents. Depuis plus de trois ans, nous sommes leader en Assurance Vie en Côte d'Ivoire et sur toute la zone CIMA qui comprend 14 pays de la sous-région.

Etes-vous satisfait de la performance actuelle de votre réseau ?

Satisfait dans l'ensemble. En Assurance non-Vie ou IARD, nous travaillons beaucoup avec les courtiers, des partenaires historiques avec qui nous avons des relations très solides dans tous nos pays de présence. Parallèlement, nous avons créé un réseau d'agents généraux

et nous commençons à dupliquer ce modèle très performant du Sénégal dans d'autres pays. Nous arrivons aussi à travers nos bureaux directs et notre propre réseau à nous développer, grâce à notre position de Groupe.

Pour l'assurance Vie, nous utilisons de façon traditionnelle un réseau d'agents mandataires avec environ 400 Conseillers en Côte d'Ivoire. Depuis quelques années, nous avons développé avec nos partenaires bancaires des produits de bancassurance et sommes actuellement le premier bancassureur Vie de toute la zone CIMA.

Récemment, nous avons décidé d'exploiter deux nouveaux canaux de distribution en Côte d'Ivoire et au Sénégal que sont le réseau mobile et la micro-assurance avec des participations capitalistiques dans une société de microfinance et un projet pilote avec notre propre compagnie de microfinance pour pouvoir vendre nos produits de microassurance. L'idée est de dupliquer ces différents modèles dans tous nos pays.

Que pensez-vous des nouvelles exigences de capital minimum de 5 milliards de FCFA pour les compagnies d'assurance de la zone CIMA ?

Nous pensons que le renforcement des fonds propres est une initiative positive pour le secteur industriel des assurances. La collecte de l'épargne publique nécessite un besoin important en fonds propres pour avoir une marge de solvabilité confortable pour faire face à ses engagements. Cependant, les marchés sont différents les uns des autres. Pour des marchés majeurs comme la Côte d'Ivoire, le Cameroun, le Sénégal et le Gabon, le problème ne se pose pas et les niveaux d'activité justifient de tels montants de fonds propres. En revanche, certains marchés de la sous-région, sont plus jeunes et moins matures, et cette nouvelle exigence peut poser problème. Des démarches y ont d'ailleurs été entamées auprès de l'autorité de tutelle pour voir dans quelle mesure un aménagement de la législation pourrait être appliqué.

Au regard de l'évolution des marchés africains d'assurance, que faut-il d'autres pour améliorer les capacités des compagnies africaines ?

Il faut un meilleur accompagnement des autorités de tutelle. Elles doivent être sensibles aux évolutions des besoins des



consommateurs, et faire en sorte que la législation soit adaptée. Il faut reconnaître qu'il existe plusieurs espaces de communication et d'échanges entre les Assureurs via leur association professionnelle (la FANAF) et le régulateur (La CIMA). Cela a permis il y a quelques années de tenir les Etats Généraux de l'Assurance Vie, avec par exemple l'élaboration d'une nouvelle table de mortalité pour toute la zone. Cette expérience va certainement être renouvelée très prochainement. Sur les marchés où l'assurance Vie est fortement développée, c'est aussi grâce à l'Etat qui a donné la possibilité aux particuliers et aux entreprises de profiter d'avantages fiscaux en souscrivant des contrats d'assurance. Si ces deux éléments sont appliqués, nos marchés évolueront de façon positive et rattraperont ceux des pays développés. Nous avons la chance d'avoir un continent peuplé, et qui se développe.

Beaucoup de grands risques continuent d'être assurés par des compagnies internationales hors CIMA, semble-t-il. Que manque-t-il aux compagnies africaines sur ce genre de risque ?

En fait les compagnies d'assurances situées en Zone CIMA ont les capacités

techniques et financières qui leur permettent avec l'appui des réassureurs d'assurer ces risques de pointe. Aujourd'hui, il existe encore quelques risques importants assurés par des compagnies étrangères au mépris de la législation locale. La CIMA a d'ailleurs récemment modifié un certain nombre d'articles du Code pour faire face à cette situation. Il faut que les autorités gouvernementales mettent en place un contrôle efficace pour pouvoir éviter ces pratiques. Parfois dans le cadre de la construction de grands ouvrages, les organismes de financements intègrent dans le coût global du projet, les garanties d'assurance. A notre niveau, nous avons engagé des actions de communication envers les courtiers et réassureurs internationaux qui le font par méconnaissance de la législation. Nous leur expliquons quelles sont les spécificités et exigences de nos marchés qui démontrent que les compagnies locales sont les plus à même d'assurer ces risques.

Quelles sont les ambitions de SUNU Assurances en Afrique ?

SUNU Assurances ambitionne d'être la référence de l'assurance en Afrique par son professionnalisme, sa qualité de services et son innovation. Le Groupe est dans une démarche d'expansion maîtrisée et nous abordons un certain nombre de marchés après avoir connu une croissance importante dans nos pays actuels (Zone CIMA). Nous avons commencé depuis le début de cette année 2016 à sortir de l'espace CIMA et nous nous sommes installés dans trois pays anglophones que sont le Ghana, le Libéria et le Nigéria. Nous venons de créer notre compagnie en République Démocratique du Congo, et ambitionnons de poursuivre notre croissance externe sur des marchés africains à fort potentiel. Nous avons de grandes ambitions pour notre continent et croyons en l'émergence des pays africains.

BL