

RAPPORT ANNUEL 2007



ASSUREUR EN ACTION





# Sommaire

• Mot du président	P 2
• Instances dirigeantes	P 4
• CNIA Assurance en chiffres	P 6
• Performances de CNIA Assurance	P 7
• Des partenaires de premier plan	P 8
• CNIA Assurance en 2007	P 11
• Rapport financier	P 27
• Perspectives	P 46
• Contacts	P 48

# Mot du Président

L'année 2007 a été marquée par des choix stratégiques qui renforcent les acquis de CNIA Assurance et lui permettent un développement soutenu et harmonieux.

## **Optimisme et détermination**

Grâce à la forte implication de nos équipes, CNIA Assurance a atteint ses objectifs commerciaux, ce qui renforce sa position et lui permet d'accompagner les mutations du marché. CNIA Assurance aborde l'année 2008 avec optimisme et détermination.

Les primes émises de l'exercice 2007 se sont élevées à 1,345 milliard de dirhams, soit une progression de 11,4% par rapport à l'année précédente. Les primes d'Es Saada, filiale de CNIA Assurance, ont progressé pour leur part de 13% pour atteindre 1,051 milliard de dirhams. Dans ce contexte et compte tenu du travail accompli pour la mise à niveau de nos deux compagnies, nous avons souhaité amorcer une phase de rapprochement de CNIA Assurance et Es Saada, afin de donner naissance à un groupe de référence sur le marché, dont les complémentarités et les synergies ont été confirmées par l'ensemble des études réalisées.

## **Nous prenons toutes les Assurances!**

Ce projet nécessite un accompagnement expérimenté et rigoureux, c'est pourquoi nous avons sollicité les compétences de grands cabinets de conseil internationaux, spécialisés.

Tout au long du processus de rapprochement, nous nous sommes fixés comme objectif de maintenir et d'améliorer notre qualité de service, avec la ferme volonté de satisfaire aussi bien le particulier que les entreprises.

## **Deux sociétés, un groupe cohérent**

La conjugaison des forces de nos deux compagnies, à travers leur notoriété, leurs synergies, leur vaste réseau d'agents généraux et leurs compétences humaines, confèrera au nouvel ensemble tous les moyens requis pour satisfaire notre clientèle.

Notre ambition est bien de faire de nos sociétés d'assurances un groupe cohérent, compétitif et exemplaire, permettant de favoriser un développement durable et créateur de valeur pour nos clients, nos collaborateurs, et nos actionnaires.

Pour réussir ce rapprochement, nous nous appuyons sur la mobilisation de tout le potentiel humain, qu'est le nôtre, capable de professionnalisme, d'excellence et qui a toujours en tête le souci de la rentabilité et de la pérennité.

## **Vers un avenir serein et prospère**

Nous inaugurons une nouvelle voie vers un nouveau destin qui s'annonce plus prospère pour nos deux compagnies. En unissant nos forces, nos compétences, nos énergies et en capitalisant sur les atouts de notre réseau, construisons inlassablement un acteur, doté des atouts nécessaires pour envisager un avenir prospère.

MOULAY HAFID ELALAMY  
Président Directeur Général



”L'année 2007 a été marquée par des choix stratégiques qui renforcent les acquis de CNIA Assurance et lui permettent un développement soutenu et harmonieux”

# Instances dirigeantes

## Conseil d'administration

**Moulay Hafid ELALAMY** : Président

**Said ALJ** : Administrateur

**Kofi BUCKNOR** : Administrateur

**Ghita LAHLOU** : Administrateur

**SAHAM FINANCES** représentée par **Madame Ghita LAHLOU** : Administrateur

**Alain DEMISSY** : Administrateur

## Gouvernance d'entreprise

### Comité stratégique

**Moulay Hafid ELALAMY** : Président

**Kofi BUCKNOR** : Membre

**Said ALJ** : Membre

**SAHAM FINANCES** représentée par **Madame Ghita LAHLOU** : Membre

**Ghita LAHLOU** : Membre

### Comité d'audit

**Moulay Hafid ELALAMY** : Président

**SANAM** représentée par **Monsieur Ismail FARIH** : Membre

**SAHAM FINANCES** représentée par **Madame Ghita LAHLOU** : Membre

### Comité exécutif

**Moulay Hafid ELALAMY** : Président Directeur Général

**Ghita LAHLOU** : Administrateur Directeur Général

**Mohamed ELALAMY** : Directeur Général Assurance

**Nadia FETTAH** : Directeur Général Finance et Support



## Comité de direction

- 1- Ghita LAHLOU : Administrateur Directeur Général
- 2- Mohamed ELALAMY : Directeur Général Assurance
- 3- Nadia FETTAH : Directeur Général Finance et Support

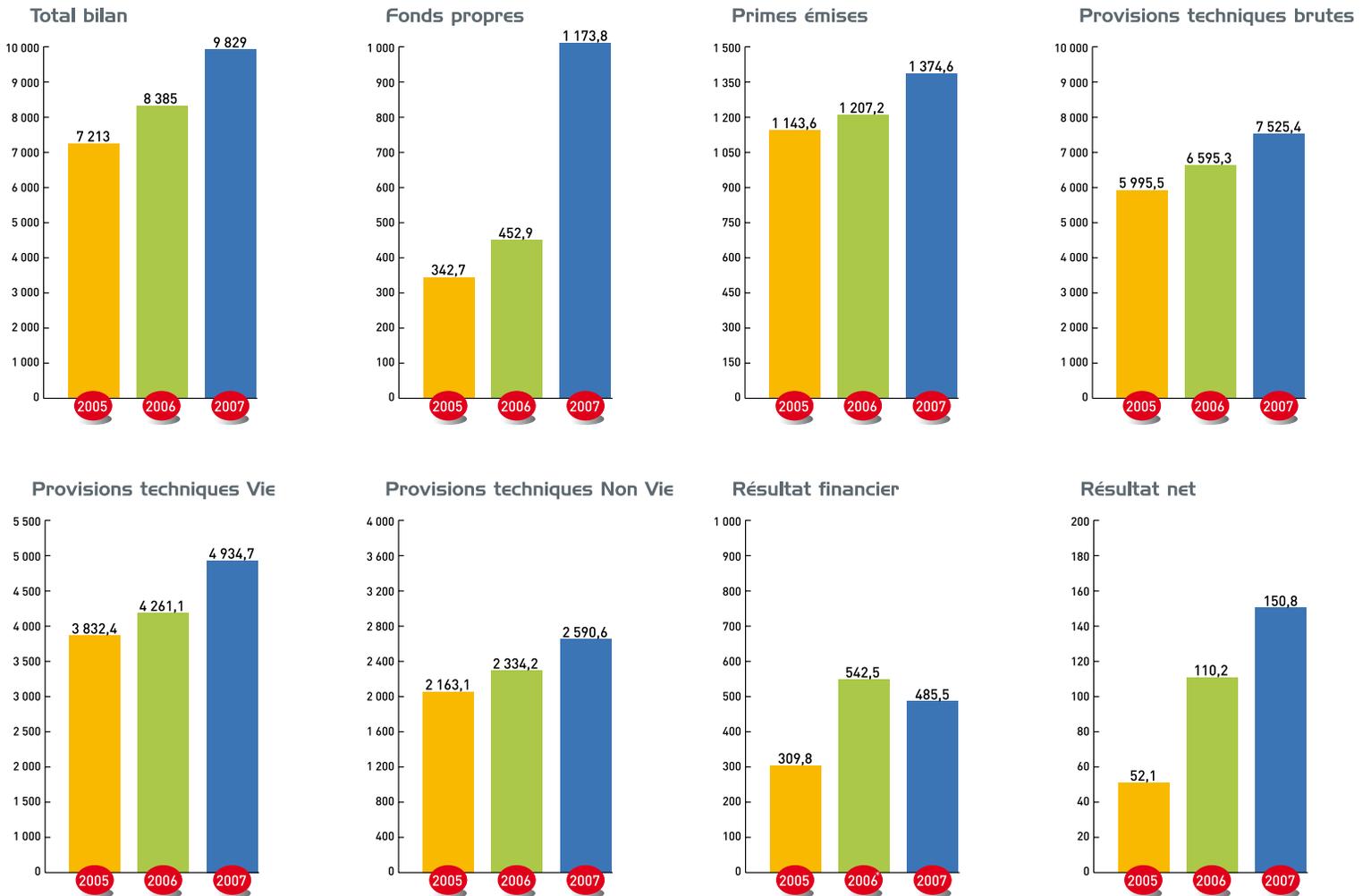


- 04- Souad NACIRI : Directeur Général Adjoint Développement et Souscription
- 05- Malika ETTAYEBI : Directeur des Ressources Humaines et de la Logistique
- 06- Mokhtar JEITE : Directeur Financier
- 07- Kawtar JOHRATI : Directeur Trésorerie et Placement
- 08- Youssef BENABDALLAH : Directeur Production et Indemnisation Vie
- 09- Aziz SOUAH : Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'Information
- 10- Mehdi TAZI : Directeur Audit et Développement Stratégique
- 11- Monia EL HASSAR : Directeur Marketing
- 12- Rachid AKANSOUS : Directeur adjoint Réalisation et Intégration des Systèmes d'Information
- 13- Nouzha BELGHITI : Directeur adjoint Indemnisation Soins de Santé
- 14- Amina TOUHAMI : Directeur adjoint Architecture des Systèmes d'Information
- 15- Asmâa BELKEZIZ : Responsable Communication, Secrétaire du Comité de Direction

# CNIA Assurance

## en chiffres

(en millions de dirhams)



\* Le résultat financier 2006 a été exceptionnel en raison d'une externalisation de produits financiers, permettant une meilleure couverture des réserves techniques.

### Répartition du portefeuille de gestion en 2007



# Performances

## de CNIA Assurance

### Primes émises par compagnie

Compagnie	Primes émises					Variation (2007-2006)	Part de marché				
	2003	2004	2005	2006	2007		2003	2004	2005	2006	2007
RMA Watanya	2 795,6	2 548,8	2 887,4	3 055,3	3 555,0	16,4%	23,2%	21,5%	22,6%	21,3%	20,7%
Wafa Assurance	1 721,1	1 516,0	1 622,3	2 390,0	3 528,3	47,6%	14,3%	12,8%	12,7%	16,7%	20,5%
Axa Assurance Maroc	2 322,9	2 181,4	2 194,2	2 393,1	2 537,6	6,0%	19,3%	18,4%	17,2%	16,7%	14,7%
Autres	1 261,40	1 345,70	1 366,40	1 484,30	1 668,89	12,4%	10,5%	11,3%	10,7%	10,4%	9,7%
CNIA Assurance	1 020,4	1 117,9	1 143,6	1 207,2	1 374,6	13,9%	8,5%	9,4%	9,0%	8,4%	8,0%
Sanad	734,1	827,1	793,6	956,5	1 052,8	10,1%	6,1%	7,0%	6,2%	6,7%	6,1%
ES SAADA	630,7	783,3	887,4	929,9	1 050,8	13,0%	5,2%	6,6%	7,0%	6,5%	6,1%
Atlanta	684,9	730,3	786,4	844,1	952,3	12,8%	5,7%	6,2%	6,2%	5,9%	5,5%
La Marocaine-Vie	480,7	359,6	591,6	556,0	871,8	56,8%	4,0%	3,0%	4,6%	3,9%	5,1%
Zurich	411,1	464,5	477,7	503,6	621,3	23,4%	3,4%	3,9%	3,7%	3,5%	3,6%
<b>TOTAL</b>	<b>12 062,9</b>	<b>11 874,6</b>	<b>12 750,6</b>	<b>14 320,0</b>	<b>17 213,4</b>	<b>20,2%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

### Primes émises par branche

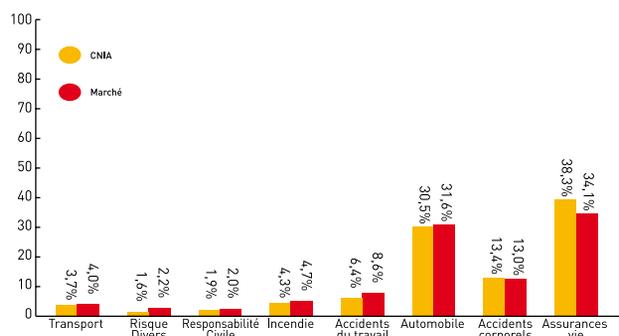
Branche	CNIA					Variation (2007-2006)	Part de marché				
	2003	2004	2005	2006	2007		2003	2004	2005	2006	2007
Assurances vie	505,1	538,5	505,1	490,4	526,6	7,4%	14,6%	18,6%	15,4%	11,8%	9,0%
Assurances de personnes	628,5	686,6	670,6	675,7	710,5	5,2%	12,8%	15,5%	13,3%	11,1%	8,8%
Accidents corporels	123,4	148,1	165,5	185,3	184,0	-0,7%	8,7%	9,6%	9,5%	9,6%	8,3%
Automobile	225,4	258,6	300,4	334,6	419,3	25,3%	5,5%	5,8%	6,5%	6,8%	7,7%
Responsabilité civile	13,1	14,8	15,6	22,6	26,5	17,2%	6,4%	6,7%	6,7%	8,1%	7,7%
Transport	18,8	29,4	28,7	35,4	50,6	43,1%	3,2%	5,1%	4,6%	6,0%	7,4%
Assurances dommages	391,9	431,3	473,0	531,5	664,1	24,9%	5,5%	5,8%	6,1%	6,6%	7,3%
Incendie	42,3	42,4	51,4	55,8	58,7	5,1%	6,7%	6,8%	7,4%	7,3%	7,3%
Risque divers	11,0	13,9	14,7	12,3	21,6	74,8%	4,4%	4,3%	4,9%	7,7%	6,0%
Accidents du travail	81,3	72,2	62,2	70,7	87,4	23,6%	5,7%	5,8%	5,1%	5,1%	5,9%
<b>TOTAL</b>	<b>1 020,4</b>	<b>1 117,9</b>	<b>1 143,6</b>	<b>1 207,2</b>	<b>1 374,6</b>	<b>13,9%</b>	<b>8,5%</b>	<b>9,4%</b>	<b>9,0%</b>	<b>8,5%</b>	<b>8,0%</b>

### Evolution des primes émises Vie et Non Vie

(en millions de dirhams)

	Assurance Vie	Assurance Non Vie
2004	538,5	579,4
2005	505,1	638,4
2006	490,3	716,7
2007	526,6	848,0

### Structure du portefeuille de CNIA Assurance



# Des partenaires de premier plan

**CNIA 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.**

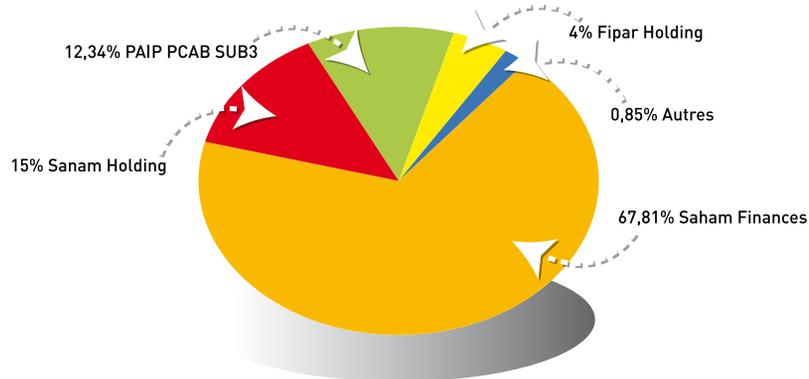
## Le groupe Saham

Premier actionnaire de référence de CNIA Assurance, le groupe privé marocain Saham a réussi en seulement 10 ans d'activité à se positionner en opérateur clé 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 (Bigdil, Via Seta, Sergent Major, Ego...) et l'assurance via CNIA Assurance et ES SAADA. 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.

## Sanam Holding

Actionnaire de CNIA Assurance depuis 2006, Sanam Holding est un acteur majeur dans plusieurs secteurs d'activité, pour lesquels il représente de grandes marques internationales. Groupe multi-métiers, il opère aujourd'hui dans l'agroalimentaire, à travers les sociétés de conserverie VCR, Top Food et Uniconserves, la distribution via l'entreprise 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).

## Répartition du capital



## 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, alliée 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.

## PAIP PCAP SUB 3

Les fonds d'investissements 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.

**"Des partenaires de premier plan pour une assise financière consolidée et un impact renforcé sur le marché."**



“L’ambition de devenir une référence en termes de service client, de qualité, d’innovation et de rentabilité. ”

# CNIA Assurance en 2007

- Une compagnie en action P 12
- Des choix structurels stratégiques P 16
- Répondre aux attentes de chaque partenaire P 20
- L'épanouissement des RH comme levier de développement P 22
- Une compagnie engagée aux côtés de la société civile P 24

# Une compagnie en action

## Une position renforcée sur le marché marocain

Présente sur le marché depuis près de 60 ans, CNIA Assurance se positionne depuis son rachat en 2005 par le groupe Saham comme une entreprise moderne et dynamique, animée par l'ambition de devenir une référence du secteur des assurances marocain en termes de service client, de qualité, d'innovation et de rentabilité.

Une nouvelle étape de son développement a été franchie en 2006, avec l'acquisition de la compagnie d'assurances ES SAADA. Cette prise de contrôle a doté CNIA Assurance de nouveaux atouts concurrentiels pour accroître son poids sur le marché, offrir plus de proximité à sa clientèle et affirmer sa vocation d'entreprise en action.

Bénéficiant de plus de 50 ans d'expertise, ES SAADA est en effet à la tête du premier réseau national de distribution composé de 80 agents généraux répartis dans 45 villes et collabore étroitement avec près de 70 courtiers.

La compagnie jouit en outre d'une présence dans les villes les plus reculées du pays (Missour, Kelaa Sraghna, Tan Tan, Inezgane) et a réussi à décrocher des contrats stratégiques d'envergure comme les Forces Armées Royales, la Fondation des Travaux Publics, Maroc Telecom ou encore la Fondation Mohammed VI.

En ouvrant parallèlement son capital aux groupes PAIP-PCAP (KZAM) et Sanam Holding, CNIA Assurance s'appuie désormais sur des partenaires de premier plan qui, aux côtés de Saham, lui confèrent une assise financière solide, renforcent son statut de compagnie majeure dans le paysage financier national et lui ouvrent de nouvelles perspectives de croissance.





**"Un plan de mise à niveau rigoureux pour optimiser les synergies."**

## Les synergies en action...

Année charnière et stratégique, 2007 a permis à CNIA Assurance de poser les jalons d'un développement ambitieux, serein et maîtrisé, en poursuivant ses efforts pour accroître sa qualité de service, assainir ses comptes et devenir un exemple en terme de respect des engagements.

Cette recherche de voies d'amélioration a également concerné ES SAADA qui a bénéficié d'un plan de redressement rigoureux, en vue d'asseoir son positionnement d'acteur fort du marché.

Compte tenu du travail accompli dans le cadre de la mise à niveau des deux compagnies et des résultats obtenus par leurs équipes respectives, un processus de rapprochement est aujourd'hui à l'étude.

CNIA Assurance a, dans ce sens, démarré un chantier préparatoire à l'intégration des deux sociétés qui formalise les différentes feuilles de route devant décrire pour chaque périmètre les synergies possibles et des orientations organisationnelles optimales.

L'objectif de ce rapprochement est bien entendu de mieux servir les clients en leur assurant une qualité de prestations élevée et constante, notamment grâce à des équipes renforcées, à un regroupement des compétences marketing et à une animation de réseau plus performante.

Encadrée par de grands cabinets de conseil internationaux, la démarche vise à créer un groupe cohérent, professionnel et modèle, permettant de favoriser un développement durable et créateur de valeur pour les clients, les actionnaires et les collaborateurs.



## Un projet d'entreprise fédérateur au service du développement

Pour concrétiser ses objectifs stratégiques, CNIA Assurance s'appuie depuis 2006 sur un projet d'entreprise ambitieux et fédérateur : OSC@RH.

Basé sur le travail en équipe, celui-ci implique l'ensemble du personnel autour de chantiers prioritaires, intégrant quatre grandes dimensions : l'organisation, les systèmes d'information, la gestion de la relation client et les ressources humaines.

Encouragée par la réussite de ses trois premiers OSC@RH (OSC@RH LIBE, OSC@RH commercial et OSC@RH Massai), qui ont notamment permis l'élaboration de produits Automobile novateurs, l'amélioration du positionnement commercial de la compagnie et l'élimination des dysfonctionnements de gestion de la branche Automobile, CNIA Assurance a lancé, en 2007, cinq nouveaux OSC@RH.

OSC@RH Service clients a ainsi permis d'amorcer la mise en place d'un call center intégré, dédié à la gestion des réclamations et au traitement des demandes d'informations (produits, déclaration de sinistres, contrats...).

Visant à renforcer la qualité de service de la compagnie, cette démarche s'est accompagnée de l'élaboration d'un recueil des types de réclamations et de la mise en place d'une nouvelle application informatique. Une base de connaissance des différents métiers de la compagnie, destinée à servir à tous les services, a également été initiée, à travers un nouvel outil : RoboHelp. Ce service a été mis en place dans un premier temps pour le réseau d'agents.

La réflexion menée par OSC@RH Productivité a, pour sa part, abouti à une réorganisation du service courrier et de la direction financière et comptable (identification des postes clés, réduction des frais postaux et de téléphone...). Les frais généraux ont en parallèle pu être optimisés notamment au niveau des achats, avec la mise en place de NAVISION, un logiciel visant à faciliter la gestion des bons de commande, le suivi comptable, le reporting et le contrôle budgétaire.

**"Un projet d'entreprise ambitieux, basé sur le travail en équipe et organisé autour de chantiers prioritaires."**



Enfin, un référentiel de compétences par famille de métiers a été élaboré et les process SI ont été réajustés pour gagner en performance.

Afin d'étendre la présence de CNIA Assurance sur le territoire, d'accélérer sa croissance et de limiter sa dépendance au réseau de la bancassurance, OSC@RH Réseau s'est concentré en 2007 sur trois enjeux : la gestion des agents en difficulté, la mise en place des agents viviers à vocation de devenir agents généraux dans une brève échéance et enfin le développement du réseau de bureaux directs dans les centres de visites techniques. Les actions menées dans ce sens ont permis l'acquisition de 17 nouveaux locaux, le recrutement et la formation de 74 collaborateurs, le lancement de 15 agents viviers et l'ouverture de 6 centres de visites techniques.

OSC@RH Pilotage s'est fixé pour mission la conception et l'élaboration d'un système de pilotage qui permette d'évaluer et d'améliorer la performance de la compagnie. Basé sur des tableaux de bord et des modèles d'analyse, celui-ci vise à assurer l'harmonisation de l'activité opérationnelle avec la vision stratégique et à définir l'orientation des actions majeures et des projets structurants. Des équipes entièrement dédiées à ce projet ont été constituées, que ce soit au niveau du contrôle de gestion, de la comptabilité, de l'informatique ou d'autres services.

En appui de la politique marketing, OSC@RH Produits a contribué au lancement en 2007 de trois nouveaux produits phares, particulièrement attractifs en termes de couverture et de prix : Assur'Immeuble, Assur'Résidence et Addamane Santé.

Une mise à jour des produits existants dans les domaines de l'assurance automobile (homologation définitive des 4 produits Auto) et Santé a également été effectuée.

## Des agents viviers pour une politique commerciale proactive

Afin d'étendre sa couverture territoriale et de gagner en proximité et en compétitivité, CNIA Assurance a amorcé en 2007 le développement d'un réseau de distribution innovant et unique au Maroc : les 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 Assurance s'assure en effet 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 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 2007, 15 agents viviers ont été lancés, principalement à Casablanca, Rabat, Marrakech et Mohammedia, permettant ainsi à CNIA Assurance d'asseoir son implantation dans des villes où elle restait peu représentée. Un succès qui engage la compagnie à poursuivre sur cette voie en visant l'ouverture de nouvelles agences de ce type en 2008.

# Des choix structurels stratégiques

## Une organisation bipolaire



C'est dans le but de créer une dynamique puissante, apte à encourager et consolider le management de CNIA Assurance et sa volonté de performance, qu'est née cette organisation à deux pôles. Un corps d'entreprise conforme aux ambitions de croissance et de développement plaçant CNIA Assurance aux normes les plus élevées du marché. Elle représente un moyen efficace de créer un lien de proximité avec la clientèle.

Les deux pôles, dirigés par la Direction Générale, déterminent l'organisation de CNIA Assurance. Ces pôles représentent les deux grandes activités de l'entreprise :

### Pôle Technique

Ce pôle englobe les différentes opérations d'assurance et facilite la prise en charge des clients et des intermédiaires. Il se divise en deux directions :

### Les directions Vie et Non Vie

Leur principal rôle est de gérer les processus de production et de gestion des contrats et de s'assurer que les souscripteurs et les tiers ont été indemnisés.

Leurs pôles de compétence s'articulent autour de branches d'activités afin de mieux répondre aux besoins de la clientèle et des intermédiaires, tout en offrant un service personnalisé et une productivité optimale.

Le pôle technique assure l'installation et la gestion des conventions de collaboration avec des tiers. Il a également pour rôle de défendre les intérêts de la compagnie en cas de litige sur la mise en œuvre des conventions passées avec les tiers. Ce pôle intègre aussi les services juridiques et l'inspection.

### Pôle Finance et Support

Quatre fonctions majeures sont regroupées au sein de ce pôle : les fonctions financières, l'actuariat, le recouvrement et les Systèmes d'Information.

### Les fonctions financières

Le rôle de la Direction Financière est de s'assurer de la fiabilité de l'information financière et de sa restitution dans les délais. Elle s'articule autour de quatre activités : la comptabilité analytique, la planification et l'analyse du contrôle de gestion, l'enregistrement comptable des opérations et le reporting légal des déclarations.

### L'actuariat

Les actifs financiers et immobiliers de la société sont gérés par la Direction Trésorerie et Placements, en adéquation avec sa vision stratégique et sa politique de gestion, destinée à préserver au mieux

la solidité et les actifs financiers de l'entreprise. Les actifs de la compagnie sont gérés à partir d'un modèle alliant gestion directe et gestion déléguée à des professionnels du secteur. Une gestion qui confère à la compagnie d'importantes possibilités de diversification et donc un meilleur ratio risque/rendement. Le contrôle de gestion est chargé de donner au management les outils de pilotage indispensables à la mise en œuvre de la stratégie de CNIA Assurance.

#### Le recouvrement

La fonction du recouvrement est de collecter l'ensemble des fonds, d'assurer le suivi des obligations des assurés afin de respecter les procédures instaurées par CNIA Assurance, ainsi que le contexte sectoriel, juridique et légal.

#### Les systèmes d'information et d'organisation remaniés

La Direction des Systèmes d'Information se nomme désormais la DOSI, Direction de l'Organisation et des Systèmes d'Information. Mais le nom n'est pas le principal changement puisque c'est toute l'organisation qui a été repensée afin de faire face à des enjeux importants, et s'orienter vers les clients internes. Cette Direction possède cinq activités sous sa tutelle : Architecture, Processus Métiers et Services, Réalisation et Intégration, Infrastructure

technique et enfin Sécurité. Chaque pôle d'activité a une mission précise et se porte garant de l'efficacité et du fonctionnement du Système d'Information. Cette structuration par pôle devra permettre une évolution cohérente des Systèmes d'Information pour faire face aux défis à venir.

La Direction de Développement et Souscription, la Direction des Ressources Humaines, la Direction Réassurance, la Direction Développement Stratégique et Audit, la Direction Marketing et la Communication sont sous l'aile de la Direction Générale.

Le bureau direct, attaché à la Direction Développement et Souscription, est chargé de la gestion des dossiers souscrits directement auprès de la société. Il s'agit principalement de contrats provenant d'anciennes agences dont l'adhésion a été retirée et d'affaires liées directement à la compagnie.

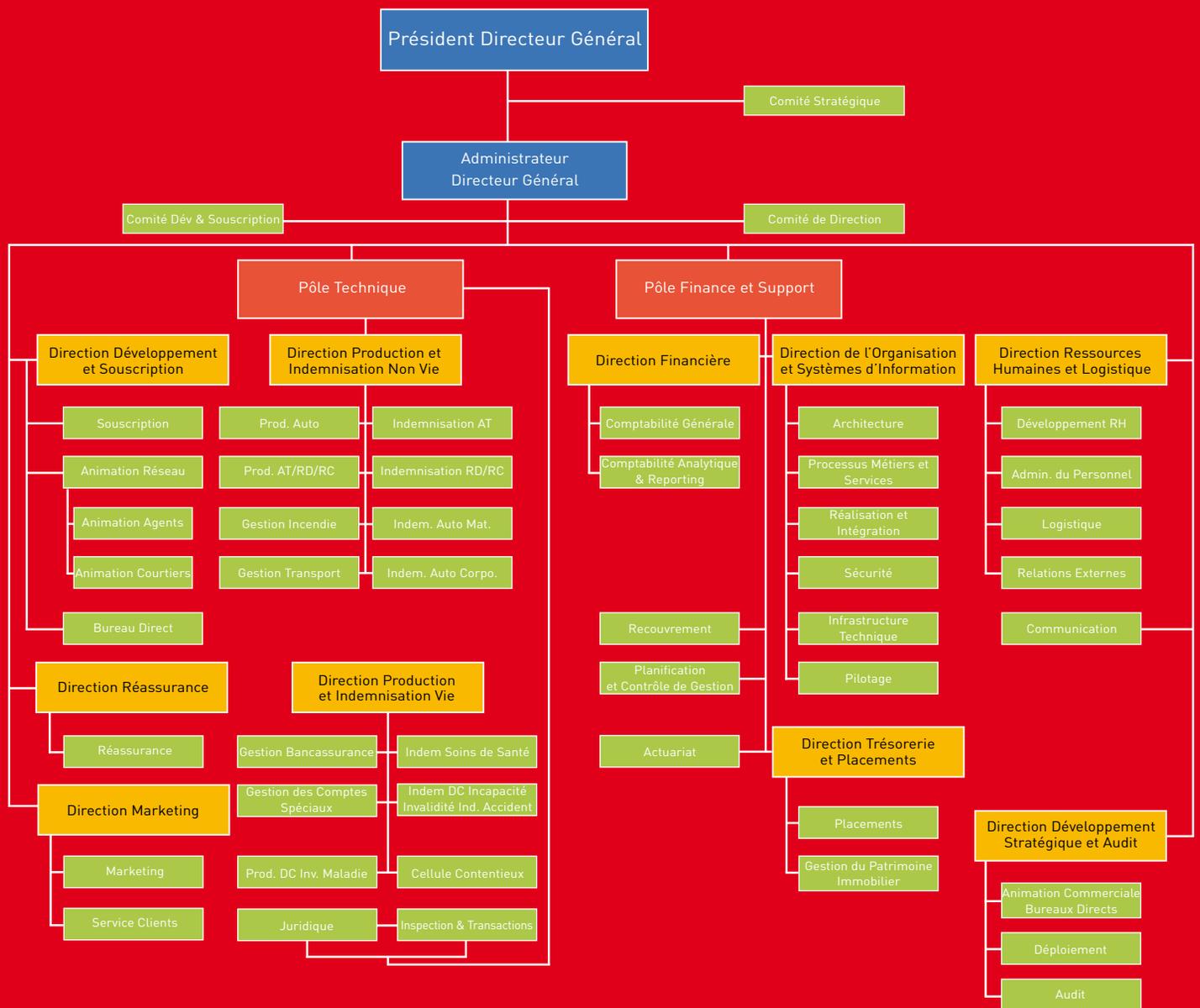
L'organisation bipolaire a permis d'adapter et d'actualiser l'approche RH. La Direction des Ressources Humaines pratique désormais une politique de gestion dynamique qui allie développement professionnel et personnel, en adéquation avec l'évolution des métiers et la demande du marché.

L'animation commerciale des bureaux directs des agents viviers, l'audit, et le déploiement sont gérés par la Direction Développement Stratégique et Audit.



"Une organisation transparente et efficace visant à servir la stratégie du groupe et optimiser son service client."

# Organigramme





## Une gestion objective et maîtrisée des risques

Face à la complexité et au volume des transactions opérées au sein de CNIA Assurance, mais aussi à la nécessité de se conformer aux exigences réglementaires actuelles, le contrôle interne est devenu un enjeu stratégique pour le management et les opérationnels de la compagnie.

Ainsi, l'entreprise a voulu se doter d'un outil de gestion du contrôle interne simple et efficace, peu consommateur en temps et en énergie et qui permette à chacun d'exercer au mieux ses missions : il s'agit de la cartographie des risques.

Lancée en octobre 2007, celle-ci a suivi trois étapes :

- répertorier l'ensemble des risques opérationnels que CNIA Assurance supporte, qu'ils soient avérés ou non ;
- évaluer chaque risque ;
- mesurer le degré de maîtrise de ces risques.

Elaborée en collaboration avec le cabinet Ernst&Young, suivant la méthodologie reconnue du COSO (Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), la cartographie a nécessité une forte implication des équipes en interne, s'appuyant sur leur connaissance du terrain et favorisant leur adhésion au projet.

L'identification des risques, des contrôles et des pistes d'amélioration a ainsi été confiée aux opérationnels au cours d'ateliers.

Plus d'une centaine de risques ont pu être identifiés et sont aujourd'hui fichés. Plusieurs plans d'action ont été mis en place pour apporter des solutions aux risques n'obtenant pas un taux de maîtrise satisfaisant. Enfin, un suivi rigoureux de projet permet de mesurer la pertinence des actions menées.

Instaurant auprès de tous les acteurs de CNIA Assurance un langage commun sur les risques et le contrôle interne, la cartographie des risques contribue à accroître l'efficacité dans la réalisation des opérations et la protection des actifs. Elle procure également à l'entreprise des informations financières et de gestion fiables, qui lui permettent d'atteindre ses objectifs dans des conditions optimales et dans des meilleurs délais.

## Des outils techniques modernes et évolutifs

Les systèmes d'information ont pour mission de soutenir les besoins immédiats du métier, de protéger et sécuriser le patrimoine de l'entreprise et de maîtriser les coûts, tout en optimisant qualité et performance.

Afin d'être plus efficace dans ses fonctions, la DOSI permet au métier de piloter le système d'information, d'en déterminer les priorités et le niveau de qualité. Les outils ainsi développés ont permis de participer à la réalisation de grands projets, comme les projets de soutien aux efforts commerciaux, à la productivité des équipes métiers ou encore à des projets de modernisation qui confèrent une plus grande agilité au système d'information.

# Répondre aux attentes de chaque partenaire

## La satisfaction et le confort des clients au rang de priorités

Plaçant la satisfaction de ses clients au cœur de ses préoccupations, CNIA Assurance concentre ses efforts à s'adapter en permanence aux nouvelles attentes du marché, notamment à travers une offre de produits et services créative, de qualité et sans cesse renouvelée.

Cela s'est traduit en 2007 par une stratégie marketing moderne et audacieuse qui s'est articulée autour de trois grands axes.

### Le lancement de produits innovants sur des marchés spécifiques

Le dynamisme et la capacité d'innovation du « comité créatif » de la compagnie, a permis l'élaboration et la mise sur le marché de trois nouveaux produits phares particulièrement attractifs.

Ainsi, à travers Assur'Résidence et Assur'Immeuble, CNIA Assurance est aujourd'hui la seule compagnie à proposer aux syndicats et aux entreprises de gestion d'immeubles des solutions « sur mesure » à leurs besoins spécifiques, aussi complètes en termes d'adaptation, de garanties et aussi compétitives en matière de plafonds.

Ces deux multirisques couvrent en effet, pour les complexes résidentiels et les immeubles, les risques liés aux biens ou aux responsabilités, mais aussi les dommages dus aux intempéries, les vols et les détériorations diverses, et prennent en charge la responsabilité civile de l'exploitation et les accidents de travail.

En lançant parallèlement Addamane Santé, CNIA Assurance investit le marché porteur mais encore peu exploité des petites entreprises qui, malgré peu de moyens, souhaitent bénéficier d'une complémentaire santé à l'AMO.

A raison de seulement 109 dirhams HT par famille et par mois, Addamane Santé prend en charge toutes les dépenses médicales (honoraires des médecins, frais de pharmacie, de laboratoire, de radiologie, d'optique, de prothèses et soins dentaires) de l'adhérent, de son conjoint et de ses enfants âgés de plus de 12 ans. En cas de décès de l'adhérent, elle garantit un capital de 30 000 dirhams aux bénéficiaires et aux ayants droits.

### Une offre conforme aux exigences réglementaires

Afin de répondre aux exigences réglementaires et techniques fixées par la DAPS (Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale), CNIA Assurance a procédé en 2007 au nettoyage et à la refonte de l'intégralité de son offre. Aujourd'hui, l'ensemble des produits et contrats que la compagnie commercialise est homologué ou en cours d'homologation.

### L'E-commerce

L'E-commerce est le nouvel atout du service client CNIA Assurance. En 2007, le portail [www.cniadirect.ma](http://www.cniadirect.ma) a été créé pour mieux servir la clientèle. C'est le tout premier site marchand dans le secteur des assurances au Maroc.



Riche de 66 pages, simple d'utilisation et graphiquement convivial, le portail permet aux clients d'accéder à une offre détaillée de produits d'assurance Automobile et Multirisque Habitation (6 produits actuellement en ligne), à un moteur de recherche performant et à une foire aux questions.

Après avoir arrêté son choix, en fonction de ses besoins et de son budget, le client peut passer commande, de manière sécurisée. L'intermédiaire de CNIA Assurance le plus proche de son domicile lui fixera dès lors un rendez-vous pour lui remettre son contrat et réceptionner le règlement.

En proposant en ligne ses produits selon les mêmes standards de qualité et avec la même réactivité que si les clients se déplaçaient en agence, CNIA Assurance ouvre la voie à une nouvelle forme de proximité, répondant au désir de nombreux consommateurs marocains de profiter du confort et des avantages de l'E-commerce.

Le lancement de [www.cniadirect.ma](http://www.cniadirect.ma) s'est accompagné d'un plan de communication moderne et inventif avec notamment une campagne d'E-marketing (référencement préférentiel sur le moteur Google, bannières sur les sites marocains à forte audience, opérations de street marketing, distribution de milliers de flyers, etc.).

L'ensemble des agents et intermédiaires de la compagnie ont par ailleurs été sensibilisés à ce nouvel outil, à son fonctionnement et aux procédures à respecter pour assurer le suivi des commandes.

**"Un marketing créatif et audacieux pour être les premiers à satisfaire les nouveaux besoins des consommateurs. "**



## Un call center intégré pour gérer les réclamations

En 2007, CNIA Assurance a posé les fondements d'une plateforme téléphonique de gestion des réclamations. Installée en interne, celle-ci vise à proposer aux agents un numéro unique pour obtenir une réponse à toutes leurs demandes, quel que soit le service concerné.

Un travail de mise à niveau du standard téléphonique a été effectué, permettant notamment d' étoffer le personnel et de former les standardistes aux techniques de communication par téléphone. Du matériel bureautique et télécom de dernière génération a été acquis et une application informatique a été développée pour optimiser la gestion quotidienne des appels entrants et sortants, mais aussi pour obtenir des reportings périodiques sur l'activité du standard.

# L'épanouissement des RH comme levier de développement

Fonction stratégique au sein de CNIA Assurance, la politique des Ressources Humaines considère l'ensemble des collaborateurs comme des partenaires majeurs du développement de la compagnie, porteurs d'un projet d'entreprise ambitieux et fédérateur. Elle vise dans ce sens à favoriser l'épanouissement des équipes, en leur offrant les moyens d'évoluer et de progresser dans un environnement stimulant, sain et productif.

## L'accompagnement des nouvelles recrues pour une intégration réussie

Visant à intégrer des profils à son image, dynamiques et motivés, CNIA Assurance s'appuie, dans sa politique de recrutement, sur des personnes expertes dans un métier, chargées d'accompagner et d'encadrer de leur savoir-faire et expertise les recrues moins qualifiées.

Pour faciliter leur intégration au sein de la compagnie, les nouveaux collaborateurs reçoivent un guide d'accueil, regroupant des informations d'ordre pratique et organisationnel, et suivent un stage d'une à deux semaines dans les services internes. Ils bénéficient enfin, dès leur premier jour dans l'entreprise, d'un cadre de travail optimal leur offrant un accès immédiat à un poste informatique avec adresse e-mail.

## Un système d'évaluation basé sur des critères stimulants et objectifs

Chaque collaborateur de CNIA Assurance est évalué par un entretien individuel annuel mené par son supérieur hiérarchique direct. Celui-ci vise à dresser le bilan de son travail effectué sur l'année, à planifier d'éventuelles formations et à fixer ses nouveaux objectifs pour l'exercice à venir. En 2007, afin de garantir un maximum d'objectivité dans son système d'évaluation, la compagnie a

élaboré un « référentiel métiers compétences » qui permet d'identifier le niveau de maîtrise requis pour chaque fonction, selon trois critères : la compétence technique, le savoir-être et les aptitudes managériales pour les directeurs.

Un « kit du collaborateur » a également été conçu pour aider les évalués à réussir leur entretien. Celui-ci comprend des conseils pratiques, un aide-mémoire sur les actions du groupe, la liste de ses différents métiers et un glossaire.

L'accent a été davantage mis sur l'échange entre l'évaluateur et l'évalué.

Les nouveaux managers, chargés d'effectuer une évaluation, bénéficient quant à eux d'une formation spécifique sur les techniques pour mener efficacement un entretien, à laquelle s'ajoute une journée « portes ouvertes » organisée par les RH où ils peuvent s'informer de manière plus informelle et conviviale.

## Une école de formation pour valoriser le capital humain

Face au manque actuel de structures professionnelles spécialisées dans la formation aux métiers d'assureurs, CNIA Assurance a lancé en juillet 2007 sa propre école qui répond à sa volonté de mettre à niveau et de renforcer en continu les compétences de ses équipes.

L'« école de formation CNIA » propose à ce jour quatre types d'apprentissages spécifiques en fonction des besoins des collaborateurs :

- des formations transverses (connaissance de CNIA Assurance et du secteur, langues, informatique) ;
- une formation sur la gestion des clients ;
- une formation au management (cycle sur deux ans articulé autour de quatre axes : conduire une réunion, communiquer efficacement, se connaître, mobiliser et évaluer son équipe) ;
- des formations métiers.



**Gestion des Ressources Humaines : les innovations 2007**  
En 2007, la Direction des Ressources Humaines a mis en place un centre de formation de l'assurance. Cette école propose de nombreux séminaires et formations ayant trait aux garanties automobile, à la couverture des accidents de travail, etc. Dans ce même souci de développement des compétences, un nouveau processus d'évaluation a été instauré. Il repose sur un encadrement de proximité, un jugement adapté aux compétences spécifiques liées au métier et une formation personnalisée.

## Les Ressources Humaines en chiffres

**42%** de cadres (hors superviseurs) et **9%** d'experts  
**374** collaborateurs

### La communication interne comme vecteur de cohésion

Le dispositif de communication interne mis en place par CNIA Assurance a pour but d'instaurer une information régulière et réactive, favorisant la proximité avec les collaborateurs et la cohésion au sein de l'entreprise.

Elle s'appuie pour cela sur plusieurs outils, notamment un journal interne trimestriel, C-Nous, qui retranscrit l'actualité et les enjeux stratégiques du groupe, fait connaître ses différents métiers et part à la rencontre de ses équipes pour mieux en valoriser le travail... illustré par de nombreuses photos et utilisant un ton franc et « familial », ce support s'impose au fil des numéros comme un rendez-vous apprécié et attendu par le personnel. Des flashes et lettres d'information viennent régulièrement en complément de ce magazine, pour garantir une information « sur le vif ».

En 2007, plusieurs rencontres entre les collaborateurs de la compagnie ont en parallèle été programmées, telles que la convention annuelle, organisée en février, qui a permis de présenter l'état d'avancement des différents OSC@RH, ou la convention des agents généraux tenue à El Jadida en avril.

A ces réunions professionnelles, s'ajoutent des manifestations plus festives comme les soirées Ramadan organisées pendant le mois sacré.



"Donner aux salariés les moyens de s'épanouir, dans un environnement de travail sain, motivant et évolutif. "

### Des équipes mobilisées autour de valeurs fortes

CNIA Assurance a fondé sa culture sur **six valeurs fédératrices**, qui inspirent sa démarche stratégique, contribuent à définir son identité et régissent le quotidien de ses équipes.

**Ambition • Equité • Conscience et implication • Honnêteté et intégrité • Qualité • Excellence et créativité**

# Une compagnie engagée aux côtés de la société civile

Entreprise à vocation citoyenne, CNIA Assurance a confirmé en 2007 sa volonté de mener une politique structurée de responsabilité sociale, visant à promouvoir les actions socio-culturelles sur le plan national, à encourager l'initiative économique et à développer l'entrepreneuriat.

## Promouvoir la création d'entreprises

Pour encourager les jeunes et les moins jeunes à entreprendre, le Groupe Saham a créé Sherpa Finance. Sherpa Finance a pour vocation d'accompagner des 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 courant de l'année 2007, dont certains ont été sélectionnés par le comité de Sherpa Finance présidé par M. 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 engagé résolument à encourager l'entrepreneuriat au Maroc, véritable levier de croissance économique et moteur de progrès pour tous ([www.sherpafinance.com](http://www.sherpafinance.com)).

## Contribuer à la dynamisation du système éducatif

Consciente de la nécessité de moderniser le système éducatif marocain, CNIA Assurance a été l'un des partenaires phares de la première édition du Salon International de l'Education et des Métiers qui s'est tenu en mai 2007 à Casablanca. Réunissant des acteurs majeurs du monde enseignant, ce rendez-vous annuel entend créer une réflexion de fond sur l'école de demain et les métiers d'avenir, afin de mieux encadrer les jeunes dans leur choix et de leur offrir des perspectives de carrière adaptées à leurs capacités et ambitions.

En parallèle, CNIA Assurance a renouvelé son accord de partenariat avec le ministère de l'Education Nationale, réajustant par la même occasion le produit

Adamane Al Madrassi pour le rendre plus attractif et assurer une protection optimale aux enfants scolarisés. Ouvert à de nouvelles tranches d'assurés, celui-ci offre désormais une meilleure capacité d'indemnisation et des tarifs revus à la baisse.

## Favoriser le développement en milieu rural

Partenaire de l'association « Al Wifaq pour les œuvres sociales et la protection de l'environnement », CNIA Assurance a aidé en 2007 les jeunes femmes de Bouskoura à mettre en place une culture d'escargots, visant à leur assurer un revenu régulier, tout en respectant la vocation agricole de la région.

La compagnie s'est également engagée aux côtés de l'association « Artisans Marrakech », en finançant l'équipement d'ateliers en outils et matières premières, pour permettre la formation d'une trentaine de jeunes défavorisés aux métiers de l'artisanat, et faciliter ainsi leur insertion professionnelle.

## Susciter l'envie d'entreprendre chez les jeunes

En 2007, CNIA Assurance a été partenaire de SIFE (Students In Free Enterprise). Cette organisation a pour objectif de développer des partenariats élargis entre le monde des affaires et celui de l'enseignement supérieur afin d'inciter les jeunes à contribuer au développement de leur pays, en apportant des solutions concrètes à des problèmes rencontrés dans leurs communautés. Pour sa 4<sup>ème</sup> édition, la compétition SIFE Morocco, organisée en juillet à Casablanca, a réuni 15 équipes d'étudiants des plus grandes écoles et universités marocaines.



### Soutenir les manifestations culturelles du Royaume

CNIA Assurance a, une fois de plus, associé son nom à l'événement incontournable du monde de la mode : Caftan 2007. Organisée en mai à Agadir, la 11<sup>ème</sup> édition a remporté un franc succès, mettant en lumière le talent et la créativité des stylistes marocains tant au niveau national qu'à l'international.

La compagnie a également parrainé, en juillet, le 4<sup>ème</sup> Festival Timitar, rythmes du monde, qui a réuni près de 40 groupes de musiciens marocains et étrangers. Très appréciée du public, la manifestation jouit d'une reconnaissance internationale qui lui a permis d'intégrer en septembre dernier l'European Forum Worldwide Music Festival.

"La prise en compte des aspirations de la société civile, à travers un soutien actif aux domaines humanitaire, artistique et culturel. "

## CNIA Assurance, partenaire de Daba 2007

Désireuse de contribuer à bâtir un avenir meilleur, CNIA Assurance a rejoint les membres bénévoles de 2007 Daba, une association dynamique et innovante, défendant les principes fondateurs de la démocratie, dans le respect idéologique et politique du Royaume. Eveiller une conscience politique chez les jeunes et chez les femmes, donner envie aux élites intellectuelles et économiques de s'engager concrètement dans la modernisation du pays, œuvrer pour une forte participation aux élections législatives... Autant de défis clés que 2007 Daba a voulu mettre sur le devant de la scène et qui sont aujourd'hui au cœur des débats.



"Se développer intelligemment en apportant une vraie valeur ajoutée à la clientèle afin de construire une société rentable et pérenne."

# Rapport financier

• Environnement économique 2007	P 28
• Les assurances au Maroc en 2007	P 30
• Les réalisations de la compagnie	P 34
• Tableaux financiers	P 36
• Résolutions de l'Assemblée Générale Ordinaire	P 43
• Rapport des Commissaires aux Comptes	P 44

# Environnement économique

## 2007

### Panorama international

En 2007, le marché de l'assurance en général a affiché une solide croissance qui devrait se poursuivre. Cette progression a été possible particulièrement grâce à l'essor des pays émergents. A titre d'exemple, l'assurance-vie a enregistré une croissance de 5,4% avec des primes en progression de 4,7% dans les pays industrialisés, alors qu'elle affiche plus de 13% dans les pays émergents, tels la Russie et la Chine. L'assurance « dommage », quant à elle, a gagné 0,7% avec un recul de 0,3% dans les pays industrialisés, Royaume-Uni, Japon... - pour enregistrer une progression de 10,2% en Chine et en Russie également. Cette assurance « dommage » devrait poursuivre sa baisse dans les pays industrialisés pour être compensée par sa croissance dans les pays émergents. Face au repli du secteur immobilier résidentiel, la croissance s'est ralentie aux Etats-Unis. De même, la Zone Euro a fléchi, suite à un resserrement de l'octroi des crédits et à un ralentissement des échanges commerciaux.

### L'économie marocaine en 2007

#### Hausse du PIB non agricole

Au Maroc, la croissance se situerait autour de 2,5%, avec un PIB agricole en recul de 18% et un PIB hors agriculture en hausse de 5,6%. Au deuxième trimestre, selon les estimations du HCP (Haut-Commissariat au Plan), la croissance économique a connu une croissance de 1,7%, masquant un recul de 20,9% du PIB agricole et une hausse de 6,2% du PIB non agricole. La hausse du PIB non agricole est le résultat d'un comportement positif des activités minières, du BTP, des activités industrielles et du tourisme.

#### Activités minières et BTP

Ainsi à fin octobre, les exportations de phosphates se sont accrues de 16%. L'activité minière a en effet profité de la fermeté de la demande étrangère en phosphate ; favorisée par la contraction des stocks mondiaux en

céréales brutes. La croissance de la valeur ajoutée dans le secteur du bâtiment et des travaux publics a atteint 12%. Face à une forte demande de logements neufs, le secteur de la construction affiche également une hausse de 12% des ventes de ciment (+15% à fin novembre 2007).

#### Secteurs industriels et touristiques en pleine croissance

Toujours au second trimestre, le secteur industriel a enregistré une croissance de 4,7%. En effet, une demande locale des industries des secteurs textile, cuir, produits métalliques, articles en bois, caoutchouc, plastique, machines d'équipements, appareils électriques, électroniques a initié cette augmentation.

#### • Secteur du tourisme et MRE

Le secteur du tourisme a par ailleurs enregistré, fin septembre 2007, une hausse de 4,3% des nuitées touristiques et de 12,8% pour les recettes de voyages. En matière de demande de tourisme intérieur, il est également en augmentation de 5,5%.

Quant aux transferts des MRE, ils ont augmenté de 16,6% jusqu'à fin octobre.

#### • Secteur des investissements dynamique

On note également une tendance dynamique pour le secteur des investissements, à en juger par la progression en date de fin octobre : +18% pour les importations de produits finis d'équipement, et +22% des crédits bancaires à l'équipement et des sociétés de crédit-bail.

#### Emploi & coût de la vie

Au 3<sup>ème</sup> trimestre, le marché du travail a été marqué par le repli du taux de chômage qui est passé sous la barre des 10% afin de s'établir à 9,9% contre 10,1% comparativement à 2006. Au cours des 10 premiers mois, l'inflation, mesurée par la variation de l'indice moyen du coût de la vie, a enregistré un accroissement de 2,1%.

### **Echanges extérieurs**

À fin octobre, les exportations ont totalisé 98 milliards de dirhams, soit une hausse de 7,3%. Les importations affichent également un résultat en hausse avec 208 milliards, correspondant à une augmentation de 19,5%. Le déficit commercial se creuse de 33% en plus, soit 110 milliards de dirhams, et le taux de couverture atteint 47%, soit un recul de 10,2 points. Les transferts des MRE se sont établis à plus de 46 milliards, soit +16,6% par rapport à fin octobre 2006. Les recettes « voyages » se sont chiffrées à 49,5 milliards de dirhams, en augmentation de 12,8% par rapport à la même période en 2006.

### **Concours bancaires à l'économie**

Les concours bancaires à l'économie se sont établis à plus de 406 milliards de dirhams - en progression de 74 milliards de dirhams, soit 22,3% par rapport à fin décembre 2006. L'encours des crédits aux entreprises et aux particuliers avoisine les 360 milliards de dirhams - en hausse de 61 milliards de dirhams, soit 20,5% -, par rapport à fin décembre 2006.

### **Répartition des concours**

#### **Facilités de caisse**

Les facilités de caisse ont atteint 129 milliards de dirhams, en progression de 25 milliards, soit 24%, par rapport à fin décembre 2006.

#### **Crédits à l'équipement**

Les crédits à l'équipement se sont établis à 73,8 milliards de dirhams, en hausse de près de 10 milliards, soit 15,4% par rapport à fin décembre 2006.

#### **Crédits immobiliers**

L'encours des crédits immobiliers s'est positionné à 95 milliards de dirhams, en hausse de 22 milliards, soit 30% par rapport à fin décembre 2006.

#### **Crédits à la consommation**

Les crédits à la consommation ont atteint 18,7 milliards de dirhams, en hausse de 4,8 milliards, soit 34,4% par rapport à fin décembre 2006.

### **Concours bancaires à l'attention des sociétés de financement**

Les concours bancaires aux sociétés de financement ont atteint 41 milliards de dirhams, soit une hausse de 11,3 milliards - ou encore 38,2% - par rapport à fin décembre 2006.

Les concours leur ont été consentis sous forme de crédits, pour un encours de 39,8 milliards de dirhams, en hausse de 11,7 milliards, soit 41,8% par rapport à fin décembre 2006 et sous forme de BSF (Bons des Sociétés Financières) pour un encours de 1,25 milliard de dirhams, en baisse de 394 millions, soit 24%, par rapport à fin décembre 2006.

Les créances en souffrance des banques sur les particuliers et les entreprises se portent à 34,7 milliards de dirhams à fin octobre 2007, soit une baisse de 885 millions ou 2,5%, par rapport à fin décembre 2006.

### **Marché boursier en hausse**

Le 31 décembre 2007, et en comparaison au 31 décembre 2006, les deux indices MASI et MADEX ont affiché des hausses respectives de 32,15% et 33,17%. La capitalisation Boursière a atteint 576,8 milliards de dirhams, correspondant à une progression de 38,1%.

### **Perspectives 2008, une croissance globale**

Les prévisions 2008 font état d'une croissance globale de l'économie internationale de l'ordre de 4,9%, variable d'une zone à l'autre, selon qu'il s'agisse de pays industrialisés ou de pays émergents. La croissance s'établirait à 1,9% aux Etats-Unis, à 2,1% dans la Zone Euro et à 8,8% en Asie. 2008 sera marquée par une augmentation des échanges commerciaux de 7,4%.

Au Maroc particulièrement, les prévisions exposées dans le projet de loi de finances 2008 font état d'un taux de croissance de 6,8% (compte tenu notamment d'une campagne agricole moyenne). Le taux d'inflation s'établirait à 2% et la consommation des ménages progresserait de 8,6%. Selon les estimations du Centre Marocain de Conjoncture, le taux de croissance s'établirait à 5,2% et la consommation des ménages progresserait de 7,8%.

# Les assurances au Maroc

## faits marquants 2007

### Examen professionnel des intermédiaires d'assurances

L'examen est un passage obligé pour l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances. Il a été organisé en juin 2007 en collaboration avec la Fédération Marocaine des Sociétés d'Assurances et de Réassurance, la FMSAR. En effet, face au développement du marché de l'assurance et de la forte demande des agréments, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale a programmé cet examen qui a mis en exergue l'intérêt croissant pour le métier, puisqu'une très forte participation a été enregistrée : 272 candidats à l'agrément d'agents, 254 candidats à l'agrément de courtier.

### Nouveau plan d'action à la Fédération

En juillet dernier, Monsieur Hamid BESRI a été nommé Directeur Général de la FMSAR. Ce changement a insufflé une nouvelle dynamique de travail et d'objectifs, via la mise en place d'un plan d'action à court terme. Ainsi, une vingtaine de projets prioritaires ont été identifiés et confiés à des comités opérationnels. Leur application interviendra avant la fin de l'année.

### ATLANTA entre en Bourse...

2007 a été marquée par un événement majeur : l'introduction en bourse de 17% du capital d'ATLANTA. Cette opération a connu un fort engouement et l'action a été souscrite plus de 102 fois. Atlanta, Marocaine Vie et Wafa Assurance sont désormais trois entreprises d'assurances à ouvrir leur capital au public et à être cotées en bourse.

### Se former aux métiers de l'Assurance

Pour répondre aux besoins du secteur en matière de formation et de développement de compétences relatives aux métiers d'assurance, la FMSAR a conclu un partenariat avec le Centre de Formation de la Profession d'Assurance (CFPA) : deux cycles de formation diplômante, un Brevet Professionnel Assurances (BPA)

et un Brevet Technicien Supérieur Assurances (BTSA) seront dispensés. Etalées sur deux ans, ces formations marocaines bénéficieront de l'appui technique du Groupe ENAss de Paris. Les inscriptions sont ouvertes aux salariés des entreprises d'assurances et au personnel des intermédiaires d'assurances. Le démarrage des formations a eu lieu en novembre 2007 et a connu un franc succès avec 110 personnes inscrites dans les deux cycles.

### Publications financières

La FMSAR a publié une note liminaire sur l'activité du secteur marocain des assurances au titre de l'exercice 2007 qui a permis de faire ressortir une nette augmentation du chiffre d'affaires (+19,9%), soit 17,6 milliards de dirhams. Cette croissance s'est réalisée essentiellement grâce aux Assurances Vie et Capitalisation qui ont vu leur chiffre d'affaires progresser de 41,3%.

Pour les Assurances Non Vie, le montant des primes émises a dépassé les 10 milliards de dirhams, soit une évolution de 11,2%. La branche Vie et Capitalisation continue de tirer le marché vers le haut avec un volume de primes émises de 5,86 milliards de dirhams. Pour sa part, la branche Non Vie contribue à hauteur de 11,77 milliards de dirhams.

### Accidents de travail et maladies professionnelles, vers un projet de loi

La FMSAR a participé à la rédaction d'un projet de loi sur les accidents du travail et maladies professionnelles. Initié par le Ministère de l'Emploi, il porte sur la modernisation de la législation sur les accidents du travail et maladies professionnelles et vise l'instauration d'une procédure de conciliation amiable pour accélérer le processus d'indemnisation des victimes et de leurs ayants droit. Bouclé en 2007, le projet devrait être soumis par le Ministère de l'Emploi, à l'examen du Secrétariat Général du Gouvernement.



### Protocole d'accord avec le Fonds de Garantie Automobile

Un protocole d'accord entre le Fonds de Garantie Automobile (FGA) et la FMSAR a été signé, lequel régit les rapports entre le FGA et les entreprises d'assurances en matière d'indemnisation des victimes des accidents de circulation. L'objectif est d'améliorer les relations professionnelles entre les deux parties et d'éviter le recours systématique à la justice.

### Charte pour la gestion des contrats en coassurance

La profession a engagé une réflexion pour la mise en place d'une charte de gestion des contrats en coassurance, qui régit les rapports entre l'apériteur et les coassureurs, et répond aux soucis de l'administration fiscale relatifs au recouvrement de la taxe sur les contrats en coassurance. Avec cette nouvelle charte, l'apériteur sera désormais responsable de l'acquittement de la totalité de la taxe découlant des contrats gérés en coassurance.

### Loi de finances 2008

La loi a introduit des nouvelles dispositions fiscales, à savoir

- La revalorisation du taux de taxe sur les contrats d'assurance (3,5% pour la capitalisation au lieu de 3,45% ; 7% pour les facultés maritimes au lieu de 6,9% ; 14% pour les autres assurances IARD au lieu de 13,8%).
- La suppression de la déductibilité de l'impôt sur le revenu des versements exceptionnels sur salaire au titre des contrats d'assurances retraite.

Dès la publication du projet de loi de finances, la FMSAR s'est mobilisée pour mettre en évidence les incidences négatives de telles dispositions sur le

développement de l'assurance et de l'épargne à long terme. Une campagne d'informations a porté sur le maintien du régime dérogatoire de taxation des plus-values sur cession des valeurs mobilières. Une note positive de cette loi de finances 2008 est la réduction du taux de l'IS pour le secteur financier, qui passe de 39,6% à 37% dès cette année, avec l'engagement du gouvernement de le porter à terme à 35%.

### Convention d'Indemnisation Directe très positive

Le premier bilan dressé sur cette convention, dans sa nouvelle mouture, est qualifié de très positif : le système de compensation des recours, principale nouveauté de cette convention, a permis la régulation des flux de trésorerie et la dissipation des tensions liées au recouvrement des recours. Les échanges intercompagnies se sont nettement fluidifiés, et la gestion technique des sinistres matériels « automobile » s'est améliorée de manière satisfaisante. Côté chiffres, ils sont environ 26 000 sinistres matériels automobiles à passer par le système de compensation, pour un montant global qui dépasse les 200 millions de dirhams.

### Amendement du statut d'agent d'assurances

La FMSAR a engagé une réflexion visant l'amendement du statut d'agent d'assurances. L'esprit de l'amendement est d'aboutir à un dispositif de nomination de l'agent par la compagnie mandante, tout en maintenant les conditions de stage et d'expérience professionnelle. Il serait question de dispenser l'agent de l'examen professionnel, sans pour autant remettre en cause le dispositif de contrôle a posteriori par l'Administration, prévu par le code des assurances.



#### Connaître l'historique de chaque assuré automobile...

Le système de consultation du Coefficient de Réduction Majoration (CRM) a trouvé son rythme de croisière et le dispositif permet aujourd'hui au réseau de distribution de se renseigner, via un accès en temps réel, sur l'historique de chaque assuré en automobile. L'objectif du système permet de moraliser le risque d'assurances automobile et d'instaurer une concurrence loyale entre les intermédiaires d'assurances. Fin 2007, tous les intermédiaires d'assurances en activité disposent d'un accès direct, et la consultation du CRM fait désormais partie intégrante des réflexes, avant la souscription de tout contrat d'assurance Responsabilité Civile automobile.

#### Deux événements de portée internationale

La Fédération a apporté une contribution active à l'organisation de deux événements de dimension internationale : le Spring Meeting de l'IUMI (International Union of Marine Insurance) en mars 2008, sous le thème « Marine Insurance – The Technical, Financial and Human Challenge ». L'événement, qui s'est déroulé pour la première fois au Maroc, a connu la participation d'une centaine d'experts de différentes nationalités. La deuxième manifestation fut la 20<sup>ème</sup> conférence de la Fédération Afro-asiatique des Assureurs et Réassureurs (FAIR), et qui s'est déroulée à Marrakech en octobre. Organisée principalement par la Société Centrale de Réassurance, la manifestation, qui a accueilli plus de 700 participants, fut la seconde du genre à être tenue au Maroc, après celle de Tanger en 1983.



En 2007, le marché de l'assurance en général a affiché une solide croissance qui devrait se poursuivre.

# Réalisations

## de la compagnie

	31.12.2003	31.12.2003	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	Var (2007-2006)
Retraite et Capitalisation	340 947	373 577	325 321	29 4430	291659	-0,9%
Groupe Décès	164 111	164 903	179 817	195 960	234 904	19,9%
<b>TOTAL VIE</b>	<b>505 058</b>	<b>538 480</b>	<b>505 138</b>	<b>490 390</b>	<b>526 563</b>	<b>7,4%</b>
Accidents corporels	123 440	148 091	165 459	185 284	183 955	-0,7%
Automobile	225 441	258 565	300 409	334 640	419 282	25,3%
Accidents du travail	81 331	72 254	62 234	70 733	87 427	23,6%
Incendie	42 275	42 391	51 356	55 840	58 703	5,1%
Transport	18 761	29 465	28 701	35 373	50 615	43,1%
Responsabilité civile	13 086	14 820	15 563	22 598	26 495	17,2%
Risques divers	11 016	13 872	14 719	12 311	21 559	75,1%
<b>TOTAL NON VIE</b>	<b>515 350</b>	<b>579 458</b>	<b>638 441</b>	<b>716 779</b>	<b>848 036</b>	<b>18,3%</b>

Le marché de l'assurance se professionnalise grâce aux plus hautes exigences de la clientèle, générant un fort engagement des compagnies d'assurances dans l'amélioration de la qualité de service.

Le secteur est particulièrement dynamique dans les assurances Vie & Capitalisation et enregistre une augmentation de 41,30% par rapport à 2006, grâce à une croissance exceptionnelle de la bancassurance. En ce qui concerne les assurances Non Vie, le secteur enregistre une évolution de 11,18% par rapport à 2006.

CNIA Assurance se positionne au 4<sup>ème</sup> rang avec une part de marché de 7,8% et une croissance de 13,9% par rapport à 2006. Cette performance confirme la concrétisation de la stratégie différenciée et ciblée afin d'améliorer ses parts de marché en assurance Non vie, qui affichent une croissance de 18,3% comparativement à une croissance de 11,3% pour l'ensemble du secteur. Cette performance concerne notamment l'Automobile (+ 25,3%), Accidents de travail (+ 23,6%), Transport (+ 43,1%), Incendie (+ 5,1%) et Responsabilité Civile (+ 17,2%). La part de marché passe de 6,8% en 2006 à 7,2% en 2007.

Cette performance commerciale est générée par la consolidation des relations d'affaires avec les courtiers et agents généraux de CNIA Assurance, la réorganisation de la direction commerciale et la création de cinq nouveaux produits ciblés. De plus, CNIA Assurance continue de développer son réseau avec une perspective d'ouvrir davantage de points de vente et d'améliorer les potentialités du réseau actuel.

Sur un marché en croissance continue et caractérisé par une forte concurrence, la clientèle devient plus exigeante en recherchant une qualité de service irréprochable. CNIA Assurance a anticipé cette évolution en mettant en place des dispositifs visant à offrir à ses partenaires, clients et prospects, des produits et services répondant aux meilleures normes de satisfaction. L'amélioration de la qualité d'accueil qui s'en est suivie, ainsi que l'offre de produits nouveaux répondant aux besoins réels de la clientèle, ont largement participé à confronter les performances et le positionnement de la compagnie.



L'amélioration des conditions de travail permet à CNIA Assurance de se doter des Ressources Humaines compétentes et épanouies. Ces améliorations ont été possible grâce à la rénovation du siège social, la mise en place d'un plan de formation ambitieux et multidisciplinaire, l'amélioration de la gestion des Ressources Humaines ainsi que la modernisation des compétences.

La performance commerciale associée à une bonne gestion des coûts, une amélioration de la sinistralité, un recouvrement optimal et une gestion des actifs efficace et efficiente ont généré un résultat net de 150,8 millions de dirhams, et permis une croissance de 36,8% par rapport à 2006.

En outre, CNIA Assurance déploie une stratégie de développement et de croissance avec l'acquisition de la compagnie d'Assurance ES SAADA qui figure au 6<sup>ème</sup> rang national, avec une part de marché de 5,9%. CNIA Assurance met en œuvre un plan de redressement afin que cette compagnie demeure un acteur fort du secteur, tout en cherchant à développer les synergies créatrices de valeurs.

# Bilan actif

	EXERCICE		EXERCICE	
	Brut	Amortissements et provisions	Net	PRECEDENT
<b>IMMOBILISATIONS EN NON VALEURS (A)</b>	<b>49 917 531,08</b>	<b>30 753 689,08</b>	<b>19 163 842,00</b>	<b>6 796 323,47</b>
Frais préliminaires	1 780 647,00	1 738 166,00	42 481,00	
Charges à répartir sur plusieurs exercices	48 136 884,08	29 015 523,08	19 121 361,00	6 796 323,47
Primes de remboursement des obligations				
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (B)</b>	<b>61 597 643,55</b>	<b>25 917 598,17</b>	<b>35 680 045,38</b>	<b>28 931 583,06</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	60 100 600,48	24 420 555,10	35 680 045,38	28 931 583,06
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES (C)</b>	<b>161 369 715,48</b>	<b>95 161 132,11</b>	<b>66 208 583,37</b>	<b>37 363 090,26</b>
Terrains				
Constructions	10 886 000,00	105 140,65	10 780 859,35	
Installations techniques, matériel et outillage	520 749,20	520 749,20		
Matériel de transport	4 075 136,64	2 321 404,41	1 753 732,23	2 720 044,53
Mobilier, matériel de bureau et aménagements divers	140 181 690,38	92 213 837,85	47 967 852,53	34 374 436,70
Autres immobilisations corporelles				
Immobilisations corporelles en cours	5 706 139,26		5 706 139,26	268 609,03
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIERES (D)</b>	<b>466 367 832,57</b>	<b>26 127 684,95</b>	<b>440 240 147,62</b>	<b>147 498 789,85</b>
Prêts immobilisés				
Autres créances financières	36 367 832,57	26 127 684,95	10 240 147,62	17 460 234,70
Titres de participation	430 000 000,00		430 000 000,00	130 038 555,15
Autres titres immobilisés				
<b>PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS</b>				
<b>D'ASSURANCE (E)</b>	<b>7 144 060 215,20</b>	<b>185 209 675,66</b>	<b>6 958 850 539,54</b>	<b>6 137 973 321,69</b>
Placements immobiliers	580 590 063,32	83 504 142,75	497 085 920,57	456 978 911,61
Obligations, bons et titres de créances négociables	1 755 073 293,90		1 755 073 293,90	1 769 336 457,97
Actions et parts sociales	4 732 466 846,31	101 446 237,15	4 631 020 609,16	3 313 182 050,58
Prêts et effets assimilés	33 924 732,28	259 295,76	33 665 436,52	36 926 892,34
Dépôts en compte indisponibles	10 649 259,44		10 649 259,44	530 192 989,24
Placements affectés aux contrats en unités de compte				
Dépôts auprès des cédantes				
Autres placements	31 356 019,95		31 356 019,95	31 356 019,95
<b>ECARTS DE CONVERSION - ACTIF (F)</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>7 883 312 937,88</b>	<b>363 169 779,97</b>	<b>7 520 143 157,91</b>	<b>6 358 563 108,33</b>
<b>PART DES CESSIONNAIRES DANS</b>				
<b>LES PROVISIONS TECHNIQUES (G)</b>	<b>1 317 142 707,65</b>		<b>1 317 142 707,65</b>	<b>1 224 626 485,87</b>
Provisions pour primes non acquises	48 705 859,75		48 705 859,75	38 387 747,81
Provisions pour sinistres à payer	476 908 291,61		476 908 291,61	438 024 217,41
Provisions des assurances Vie	790 261 609,24		790 261 609,24	746 488 424,85
Autres provisions techniques	1 266 947,05		1 266 947,05	1 726 095,80
<b>CREANCES DE L'ACTIF CIRCULANT (H)</b>	<b>1 338 589 723,28</b>	<b>440 024 938,87</b>	<b>898 564 784,41</b>	<b>776 017 166,87</b>
Cessionnaires et comptes rattachés débiteurs	179 090 893,33	871 066,43	178 219 826,90	159 042 324,55
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs				
et comptes rattachés débiteurs	846 455 686,02	428 393 020,20	418 062 665,82	445 907 811,27
Personnel - débiteur	4 042 255,66	572 097,03	3 470 158,63	3 444 393,63
Etat - débiteur	23 570 431,26		23 570 431,26	29 831 010,27
Comptes d'Associés - débiteurs	96 299 700,00		96 299 700,00	
Autres débiteurs	52 708 775,95	10 188 755,21	42 520 020,74	26 577 624,13
Comptes de régularisation-Actif	136 421 981,06		136 421 981,06	111 214 003,02
<b>TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT</b>				
<b>(non affectés aux opérations d'assurance) (I)</b>	<b>39 179 414,38</b>	<b>360 600,00</b>	<b>38 818 814,38</b>	
<b>ECART DE CONVERSION - ACTIF (éléments circulants) (J)</b>				
<b>TOTAL II (G + H + I + J)</b>	<b>2 694 911 845,31</b>	<b>440 385 538,87</b>	<b>2 254 526 306,44</b>	<b>2 000 643 652,74</b>
<b>TRESORERIE - ACTIF</b>	<b>54 137 785,00</b>		<b>54 137 785,00</b>	<b>25 436 186,34</b>
Chèques et valeurs à encaisser	3 418 996,21		3 418 996,21	
Banques, TGR et C.C.P. (soldes débiteurs)	50 393 052,85		50 393 052,85	24 920 924,41
Caisses, Régies d'avances et accreditifs	325 735,94		325 735,94	515 261,93
<b>TOTAL III</b>	<b>54 137 785,00</b>		<b>54 137 785,00</b>	<b>25 436 186,34</b>
<b>TOTAL GENERAL = I + II + III</b>	<b>10 632 362 568,19</b>	<b>803 555 318,84</b>	<b>9 828 807 249,35</b>	<b>8 384 642 947,41</b>

Arrêté l'Actif du bilan 2007 à la somme de :  
Neuf milliards huit cent vingt-huit millions huit cent sept mille deux cent quarante-neuf dirhams et trente-cinq centimes

# Bilan Passif

	EXERCICE	EXERCICE PRECEDENT
<b>CAPITAUX PROPRES (A)</b>	<b>1 173 779 911,67</b>	<b>452 946 239,56</b>
Capital social ou fonds d'établissement	303 750 000,00	210 000 000,00
moins: Actionnaires, capital souscrit non appelé = Capital appelé dont versé	303 750 000,00	210 000 000,00
Primes d'émission, de fusion, d'apport	476 250 000,00	
Ecart de réévaluation	27 732 511,78	27 732 511,78
Réserve légale	11 324 174,99	5 813 974,46
Autres réserves	200 000 000,00	80 000 000,00
Report à nouveau (1)	3 889 552,79	19 195 742,78
Fonds social complémentaire		
Résultats nets en Instance d'affectation (1)		
Résultat net de l'exercice (1)	150 833 672,11	110 204 010,54
<b>CAPITAUX PROPRES ASSIMILES (B)</b>		
Provisions réglementées		
<b>DETTES DE FINANCEMENT (C)</b>		
Emprunts Obligataires		
Emprunts pour fonds d'établissement		
Autres dettes de financement		
<b>PROVISIONS DURABLES POUR RISQUES &amp; CHARGES (D)</b>	<b>14 363 573,97</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	6 500 000,00
<b>PROVISIONS TECHNIQUES BRUTES (E)</b>	<b>7 525 360 441,64</b>	<b>6 595 351 057,83</b>
Provisions pour primes non acquises	264 096 393,95	214 380 492,21
Provisions pour sinistres à payer	2 740 622 753,64	2 371 768 383,61
Provisions des assurances Vie	4 193 713 084,27	3 633 120 304,92
Provisions pour fluctuations de sinistralité	7 235 000,00	44 099 000,00
Provisions pour aléas financiers		
Provisions techniques des contrats en unités de compte		
Provisions pour participations aux bénéfices	119 298 137,87	102 921 478,78
Provisions techniques sur placements	187 725 602,73	211 800 440,87
Autres provisions techniques	12 669 469,18	17 260 957,44
<b>ECARTS DE CONVERSION - PASSIF (F)</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>8 713 503 927,28</b>	<b>7 062 660 871,36</b>
<b>DETTES POUR ESPÈCES REMISES PAR LES CESSIONNAIRES (G)</b>	<b>622 855 657,20</b>	<b>617 021 335,42</b>
Dettes pour espèces remises par les cessionnaires	622 855 657,20	617 021 335,42
<b>DETTES DU PASSIF CIRCULANT (H)</b>	<b>350 157 215,72</b>	<b>541 429 989,21</b>
Cessionnaires et comptes rattachés créditeurs	71 857 062,85	32 396 405,37
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés créditeurs	43 674 272,15	117 095 581,86
Personnel - crédeur	22 073 917,06	12 002 083,46
Organismes Sociaux créditeurs	4 528 655,07	3 767 971,66
Etat - crédeur	27 610 014,26	20 629 490,25
Comptes d'Associés - créditeurs		
Autres Créanciers	145 294 872,40	338 649 718,21
Comptes de régularisation - Passif	35 118 421,93	16 888 738,40
<b>AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (I)</b>		
<b>ECARTS DE CONVERSION-PASSIF (Eléments circulants) (J)</b>		
<b>TOTAL II = (G + H + I + J)</b>	<b>973 012 872,92</b>	<b>1 158 451 324,63</b>
<b>TRESORERIE - PASSIF</b>	<b>142 290 449,15</b>	<b>163 530 751,42</b>
Crédits d'escompte		
Crédits de Trésorerie		
Banques (soldes créditeurs)	142 290 449,15	163 530 751,42
<b>TOTAL III</b>	<b>142 290 449,15</b>	<b>163 530 751,42</b>
<b>TOTAL GENERAL = I + II + III</b>	<b>9 828 807 249,35</b>	<b>8 384 642 947,41</b>

(1) bénéficiaire (+) ; déficitaire (-)

Arrêté le Passif du bilan 2007 à la somme de :

Neuf milliards huit cent vingt-huit millions huit cent sept mille deux cent quarante-neuf dirhams et trente-cinq centimes.

# Compte Produits et Charges

## Vie

EXERCICE	EXERCICE			EXERCICE
	Brut	Cessions	Net	PRECEDENT
	1	2	3 = 1 - 2	Net 4
<b>PRIMES</b>	<b>526 561 323,77</b>	<b>102 585 270,26</b>	<b>423 976 053,51</b>	<b>390 104 448,94</b>
Primes émises	526 561 323,77	102 585 270,26	423 976 053,51	390 104 448,94
<b>PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>364 646,33</b>		<b>364 646,33</b>	<b>2 102 284,15</b>
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	333 000,00		333 000,00	367,69
Reprises d'exploitation; transferts de charges	31 646,33		31 646,33	2 101 916,46
<b>PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>724 295 924,21</b>	<b>137 789 437,00</b>	<b>586 506 487,21</b>	<b>619 033 025,98</b>
Prestations et frais payés	505 120 447,19	105 286 114,66	399 834 332,53	362 791 157,00
Variation des provisions pour sinistres à payer ±	94 647 234,58	34 279 257,95	60 367 976,63	62 257 104,03
Variation des provisions des assurances-vie ±	105 101 583,35	-1 775 935,61	106 877 518,96	172 321 650,44
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité ±				
Variation des provisions pour aléas financiers ±				
Variation des provisions techniques des contrats en U.C. ±				
Variation des provisions pour participation aux bénéfices ±	19 426 659,09		19 426 659,09	21 663 114,51
Variation des autres provisions techniques ±				
<b>CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>95 057 088,52</b>		<b>95 057 088,52</b>	<b>83 922 996,38</b>
Charges d'acquisition des contrats	25 740 590,32		25 740 590,32	20 932 903,47
Achats consommés de matières et fournitures	5 606 082,39		5 606 082,39	6 360 991,73
Autres charges externes	16 485 010,66		16 485 010,66	16 439 098,45
Impôts et taxes	2 141 369,12		2 141 369,12	2 814 815,65
Charges de personnel	37 775 763,85		37 775 763,85	29 738 931,52
Autres charges d'exploitation	724 488,91		724 488,91	15 628,09
Dotations d'exploitation	6 583 783,27		6 583 783,27	7 620 627,47
<b>PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>815 792 835,53</b>		<b>815 792 835,53</b>	<b>333 845 278,84</b>
Revenus des placements	132 369 224,09		132 369 224,09	121 601 765,55
Gains de change				
Produits des diff. s/prix de remboursement à percevoir				
Profits sur réalisation de placements	657 812 122,21		657 812 122,21	208 976 744,40
Ajustements de VARCUC (1) [+ values non réalisées]				
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
Intérêts et autres produits de placements	536 188,64		536 188,64	17 987,32
Reprises sur charges de placements; trsferts de charges	25 075 300,59		25 075 300,59	3 248 781,57
<b>CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>568 863 972,52</b>		<b>568 863 972,52</b>	<b>72 984 912,21</b>
Charges d'intérêts	12 226 149,52		12 226 149,52	124 264,66
Frais de gestion des placements	5 884 953,74		5 884 953,74	2 354 708,64
Pertes de change				
Amortissement des différences s/prix de remboursement	21 194 907,82		21 194 907,82	24 689 744,06
Pertes sur réalisation de placements	524 118 262,90		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	5 439 698,54		5 439 698,54	45 816 194,85
<b>RESULTAT TECHNIQUE VIE (1+2-3-4+5-6)</b>	<b>-45 498 179,62</b>	<b>-35 204 166,74</b>	<b>-10 294 012,88</b>	<b>-49 888 922,64</b>

(1) VARCUC : Valeurs des actifs représentatifs des contrats en unités de compte.

# Compte Produits et Charges

## Non vie

LIBELLE	EXERCICE			EXERCICE
	Brut	Cessions	Net	PRECEDENT
	1	2	3 = 1 - 2	Net 4
<b>PRIMES</b>	<b>798 319 709,88</b>	<b>127 955 605,39</b>	<b>670 364 104,49</b>	<b>577 509 138,47</b>
Primes émises	848 035 611,62	138 273 717,33	709 761 894,29	602 900 470,20
Variation des provisions pour primes non acquises ±	49 715 901,74	10 318 111,94	39 397 789,80	25 391 331,73
<b>PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>5 734 770,26</b>		<b>5 734 770,26</b>	<b>200 046 731,02</b>
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	4 856 855,92		4 856 855,92	6 657 241,03
Reprises d'exploitation; transferts de charges	877 914,34		877 914,34	193 389 489,99
<b>PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>554 804 977,37</b>	<b>71 380 990,93</b>	<b>483 423 986,44</b>	<b>459 122 699,42</b>
Prestations et frais payés	347 576 159,18	69 482 606,43	278 093 552,75	304 757 292,77
Variation des provisions pour sinistres à payer ±	251 734 306,45	2 357 533,25	249 376 773,20	114 702 238,07
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité ±	-36 864 000,00		-36 864 000,00	44 099 000,00
Variation des provisions pour aléas financiers ±				
Variation des provisions pour participat. aux bénéfécies ±	-3 050 000,00		-3 050 000,00	
Variation des autres provisions techniques ±	-4 591 488,26	-459 148,75	-4 132 339,51	-4 435 831,42
<b>CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>268 711 718,40</b>		<b>268 711 718,40</b>	<b>425 303 438,55</b>
Charges d'acquisition des contrats	102 671 238,18		102 671 238,18	84 695 167,22
Achats consommés de matières et fournitures	12 140 300,66		12 140 300,66	13 775 101,12
Autres charges externes	40 361 553,34		40 361 553,34	38 999 116,42
Impôts et taxes	5 997 936,21		5 997 936,21	6 995 234,56
Charges de personnel	81 805 634,85		81 805 634,85	64 401 402,51
Autres charges d'exploitation	9 720,99		9 720,99	199 934 500,52
Dotations d'exploitation	25 725 334,17		25 725 334,17	16 502 916,20
<b>PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>278 721 648,44</b>		<b>278 721 648,44</b>	<b>307 102 405,01</b>
Revenus des placements	40 059 143,43		40 059 143,43	33 978 389,67
Gains de change				4 898,42
Produits des diff. s/prix de remboursement à percevoir				
Profits sur réalisation de placements	221 868 649,25		221 868 649,25	222 243 694,52
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
Intérêts et autres produits de placements	2 290 319,74		2 290 319,74	139 644,44
Reprises sur charges de placements; trsfts de charges	14 503 536,02		14 503 536,02	50 735 777,96
<b>CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>40 159 054,43</b>		<b>40 159 054,43</b>	<b>25 421 692,70</b>
Charges d'intérêts	5 671 985,59		5 671 985,59	780 491,63
Frais de gestion des placements	9 310 656,57		9 310 656,57	13 670 303,88
Pertes de change	30 931,88		30 931,88	90 548,40
Amortissement des différences s/prix de remboursement	1 844 468,88		1 844 468,88	2 120 426,98
Pertes sur réalisation de placements	2 756 205,87		2 756 205,87	2 062 324,22
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
Autres charges de placements				
Dotations sur placements	20 544 805,64		20 544 805,64	6 697 597,59
<b>RESULTAT TECHNIQUE NON VIE</b>	<b>219 100 378,38</b>	<b>56 574 614,46</b>	<b>162 525 763,92</b>	<b>174 810 443,83</b>

# Compte Produits et Charges Technique

LIBELLE	EXERCICE			EXERCICE
	Brut	Cessions	Net	PRECEDENT
	1	2	3 = 1 - 2	Net 4
<b>PRIMES</b>	<b>1 324 881 033,65</b>	<b>230 540 875,65</b>	<b>1 094 340 158,00</b>	<b>967 613 587,41</b>
Primes émises	1 374 596 935,39	240 858 987,59	1 133 737 947,80	993 004 919,14
Variation des provisions pour primes non acquises ±	49 715 901,74	10 318 111,94	39 397 789,80	25 391 331,73
<b>PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>6 099 416,59</b>		<b>6 099 416,59</b>	<b>202 149 015,17</b>
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	5 189 855,92		5 189 855,92	6 657 608,72
Reprises d'exploitation; transferts de charges	909 560,67		909 560,67	195 491 406,45
<b>PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>1 279 100 901,58</b>	<b>209 170 427,93</b>	<b>1 069 930 473,65</b>	<b>1 078 155 725,40</b>
Prestations et frais payés	852 696 606,37	174 768 721,09	677 927 885,28	667 548 449,77
Variation des provisions pour sinistres à payer ±	346 381 541,03	36 636 791,20	309 744 749,83	176 959 342,10
Variation des provisions des assurances-vie ±	105 101 583,35	-1 775 935,61	106 877 518,96	172 321 650,44
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité ±	-36 864 000,00		-36 864 000,00	44 099 000,00
Variation des provisions pour aléas financiers ±				
Variation des provisions techniques des contrats en U.C. ±				
Variation des provisions pour participation aux bénéfices ±	16 376 659,09		16 376 659,09	21 663 114,51
Variation des autres provisions techniques ±	-4 591 488,26	-459 148,75	-4 132 339,51	-4 435 831,42
<b>CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>363 768 806,92</b>		<b>363 768 806,92</b>	<b>509 226 434,93</b>
Charges d'acquisition des contrats	128 411 828,50		128 411 828,50	105 628 070,69
Achats consommés de matières et fournitures	17 746 383,05		17 746 383,05	20 136 092,85
Autres charges externes	56 846 564,00		56 846 564,00	55 438 214,87
Impôts et taxes	8 139 305,33		8 139 305,33	9 810 050,21
Charges de personnel	119 581 398,70		119 581 398,70	94 140 334,03
Autres charges d'exploitation	734 209,90		734 209,90	199 950 128,61
Dotations d'exploitation	32 309 117,44		32 309 117,44	24 123 543,67
<b>PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>1 094 514 483,97</b>		<b>1 094 514 483,97</b>	<b>640 947 683,85</b>
Revenus des placements	172 428 367,52		172 428 367,52	155 580 155,22
Gains de change				4 898,42
Produits des diff. s/prix de remboursement à percevoir				
Profits sur réalisation de placements	879 680 771,46		879 680 771,46	431 220 438,92
Ajustements de VARCUC (1) (+ valeurs non réalisées)				
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
Intérêts et autres produits de placements	2 826 508,38		2 826 508,38	157 631,76
Reprises sur charges de placements; trsferts de charges	39 578 836,61		39 578 836,61	53 984 559,53
<b>CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>609 023 026,95</b>		<b>609 023 026,95</b>	<b>98 406 604,91</b>
Charges d'intérêts	17 898 135,11		17 898 135,11	904 756,29
Frais de gestion des placements	15 195 610,31		15 195 610,31	16 025 012,52
Pertes de change	30 931,38		30 931,38	90 548,40
Amortissement des différences s/prix de remboursement	23 039 376,70		23 039 376,70	26 810 171,04
Pertes sur réalisation de placements	526 874 468,77		526 874 468,77	2 062 324,22
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
Ajustements de VARCUC (1) (- valeurs non réalisées)				
Autres charges de placements				
Dotations sur placements	25 984 504,18		25 984 504,18	52 513 792,44
<b>RESULTAT TECHNIQUE VIE (1+2-3-4+5-6)</b>	<b>173 602 198,76</b>	<b>21 370 447,72</b>	<b>152 231 751,04</b>	<b>124 921 521,19</b>

(1) VARCUC : Valeurs des actifs représentatifs des contrats en unités de compte.

# Compte Produits et Charges Non technique

LIBELLE	EXERCICE		EXERCICE	
	Brut	Cessions	Net	PRECEDENT
	l'exercice 1 ex. précédents 2		3 = 1 - 2	PRECEDENT 4
<b>PRODUITS NON TECHNIQUES COURANTS</b>	<b>1 698 559,09</b>		<b>1 698 559,09</b>	<b>1 257 686,48</b>
Produits d'exploitation non techniques courants				
Intérêts et autres produits non techniques courants	1 698 559,09		1 698 559,09	1 250 210,54
Produits des diff. s/prix de remboursement à percevoir				
Autres produits non techniques courants				7 475,94
Reprises non techniques, transferts de charges				
<b>CHARGES NON TECHNIQUES COURANTES</b>	<b>2 904 559,10</b>		<b>2 904 559,10</b>	<b>1 207 826,12</b>
Charges d'exploitation non techniques courantes	1 729 833,51		1 729 833,51	280 503,50
Charges financières non techniques courantes	117 692,96		117 692,96	118 921,12
Amortissement des différences s/prix de remboursement				
Autres charges non techniques courantes	959 945,98		959 945,98	808 401,50
Dotations non techniques	97 086,65		97 086,65	
<b>RÉSULTATS NON TECHNIQUES COURANTS</b>			<b>-1 206 000,01</b>	<b>49 860,36</b>
<b>PRODUITS NON TECHNIQUES NON COURANTS</b>	<b>2 213 968,30</b>	<b>5 106 341,00</b>	<b>7 320 309,30</b>	<b>47 321 656,26</b>
Produits des cessions d'immobilisations	213 945,21		213 945,21	421 555,00
Subventions d'équilibre				
Profits provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres produits non techniques non courants	2 000 023,09	5 106 341,00	7 106 364,09	755 957,26
Reprises non courantes; transferts de charges				46 144 144,00
<b>CHARGES NON TECHNIQUES NON COURANTES</b>	<b>213 945,21</b>	<b>0,01</b>	<b>213 945,22</b>	<b>51 505 673,27</b>
Valeurs nettes d'amortis. des immobilisations cédées	213 945,21		213 945,21	249 333,33
Subventions accordées				
Pertes provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres charges non courantes		0,01	0,01	44 756 339,94
Dotations non courantes				6 500 000,00
<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE NON COURANT (3-4)</b>			<b>7 106 364,08</b>	<b>-4 184 017,01</b>
<b>RÉSULTAT NON TECHNIQUE (1-2+3-4)</b>			<b>5 900 364,07</b>	<b>-4 134 156,65</b>

# Compte Produits et Charges

## Récapitulation

DESIGNATION	EXERCICE	EXERCICE PRECEDENT
I RESULTAT TECHNIQUE VIE	-10 294 012,88	-49 888 922,64
II RESULTAT TECHNIQUE NON VIE	162 525 763,92	174 810 443,83
III RESULTAT NON TECHNIQUE	5 900 364,07	-4 134 156,65
RESULTAT AVANT IMPOTS	158 132 115,11	120 787 364,54
IMPOTS SUR LES RESULTATS	7 298 443,00	10 583 354,00
<b>IV RESULTAT NET</b>	<b>150 833 672,11</b>	<b>110 204 010,54</b>
TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES VIE	1 240 133 535,37	726 052 011,93
TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES NON VIE	954 820 523,19	1 084 658 274,50
TOTAL DES PRODUITS NON TECHNIQUES	9 018 868,39	48 579 342,74
<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>2 203 972 926,95</b>	<b>1 859 289 629,17</b>
TOTAL DES CHARGES ASSURANCES VIE	1 250 427 548,25	775 940 934,57
TOTAL DES CHARGES ASSURANCES NON VIE	792 294 759,27	909 847 830,67
TOTAL DES CHARGES NON TECHNIQUES	3 118 504,32	52 713 499,39
IMPOTS SUR LES RESULTATS	7 298 443,00	10 583 354,00
<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>2 053 139 254,84</b>	<b>1 749 085 618,63</b>
<b>RESULTAT NET</b>	<b>150 833 672,11</b>	<b>110 204 010,54</b>

# Résolution de l'Assemblée Générale Ordinaire

## PREMIÈRE RÉOLUTION

L'Assemblée Générale, après avoir entendu la lecture du rapport de gestion du Conseil d'administration et du rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2007, approuve les dits comptes et rapports ainsi que les opérations traduites dans ces comptes ou résumées dans ces rapports.

En conséquence, elle donne aux membres du Conseil d'Administration quitus de l'exécution de leur mandat pour l'exercice clos au 31 décembre 2007.

## DEUXIÈME RÉOLUTION

L'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle, après avoir pris acte de la proposition du Conseil d'Administration, décide d'affecter le bénéfice net de l'exercice comme suit :

Résultat de l'exercice	150 833 672,11	DH
Réserve légale	7 541 683,61	DH
S/Total 1	143 291 988,50	DH
Report à nouveau de l'exercice	3 889 552,79	DH
S/Total 2	147 181 541,29	DH
Réserve générale	100 000 000,00	DH
S/Total	47 181 541,29	DH
Dividende à distribuer	42 525 000,00	DH
Report à nouveau	4 656 541,29	DH

L'Assemblée Générale décide donc de distribuer un dividende de 14 DH par action et d'affecter au report à nouveau la somme de 4 656 541,29 DH.

La mise en paiement du dividende interviendra durant le mois de septembre 2008 et est soumise à l'autorisation préalable du Ministère des Finances.

## TROISIÈME RÉOLUTION

L'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle, après avoir constaté que certains mandats d'administrateurs viennent à expiration à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle du 30 juin 2008, à savoir ceux de :

Monsieur Moulay Hafid ELALAMY ;

La société SAHAM, représentée par Monsieur Moulay Hafid ELALAMY ;

La société SAHAM FINANCES, représentée par Madame Ghita LAHLOU ;

Monsieur Kofi BUCKNOR

décide de renouveler leur mandat d'administrateurs, pour une durée de trois (3) années, qui prend fin, à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle, appelée à statuer sur les comptes de l'exercice qui sera clos, le 31 décembre 2010.

## QUATRIÈME RÉOLUTION

L'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle, après avoir entendu la lecture du rapport spécial du commissaire aux comptes sur les conventions relevant de l'article 56 de la loi du 30 août 1996, approuve les conclusions dudit rapport et les conventions qui y sont mentionnées.

## CINQUIÈME RÉOLUTION

L'Assemblée Générale Ordinaire Annuelle donne tous pouvoirs au porteur d'un original, d'une copie ou d'un extrait des présentes, pour accomplir toutes les formalités prescrites par la loi.

# Rapport des Commissaires aux Comptes

## Rapport Général des Commissaires aux Comptes Exercice du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2007

Conformément à la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous avons procédé à l'audit des états de synthèse, ci-joints, de la société CNIA Assurance au 31 décembre 2007, lesquels comprennent le bilan, le compte de produits et de charges, l'état des soldes de gestion, le tableau des flux de trésorerie et l'état des informations complémentaires (ETIC), relatifs à l'exercice clos à cette date. Ces états de synthèse qui font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de MAD 1 173 779 911,67 dont un bénéfice net de MAD 150 833 672,11 sont la responsabilité des organes de gestion de la société. Notre responsabilité consiste à émettre une opinion sur ces états de synthèse sur la base de notre audit.

Nous avons effectué notre mission selon les normes de la profession au Maroc. Ces normes requièrent qu'un tel audit soit planifié et exécuté de manière à obtenir une assurance raisonnable que les états de synthèse ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit comprend l'examen, sur la base de sondages, des documents justifiant les montants et informations contenus dans les états de synthèse. Un audit comprend également une appréciation des principes comptables utilisés, des estimations significatives faites par la Direction Générale ainsi que de la présentation générale des comptes. Nous estimons que notre audit fournit un fondement raisonnable de notre opinion.

### Opinion sur les états de synthèse

A notre avis, les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du patrimoine et de la situation financière de la société CNIA Assurance au 31 décembre 2007 ainsi que du résultat de ses opérations et de l'évolution de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux principes comptables admis au Maroc.

### Vérifications 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 financiers de la société.

Casablanca, le 7 avril 2008

### Les Commissaires aux Comptes

**FIDAROC GRANT THORNTON**

  
FIDAROC GRANT THORNTON  
Membre du réseau Grant Thornton International  
71, Rue Allal Ben Abdellah - Casablanca  
Tél : 022.54.48.00 - Fax : 022.54.23.21  
**Faïçal MEKOUAR** - B -  
**Associé-Gérant**

**COOPERS & LYBRAND (MAROC) S.A**

  
COOPERS & LYBRAND (MAROC) S.A.  
83, Avenue Hassan II  
20 000 CASABLANCA  
Tél: 022 00 00 00 - Fax: 022 30 35 59  
R. G. de Commerce N° 25.745  
**Abdelaziz ALMECHATT**  
**Associé**



La conjugaison de nos forces confèrera à  
notre entreprise tous les atouts nécessaires  
pour envisager un avenir encore plus serein.

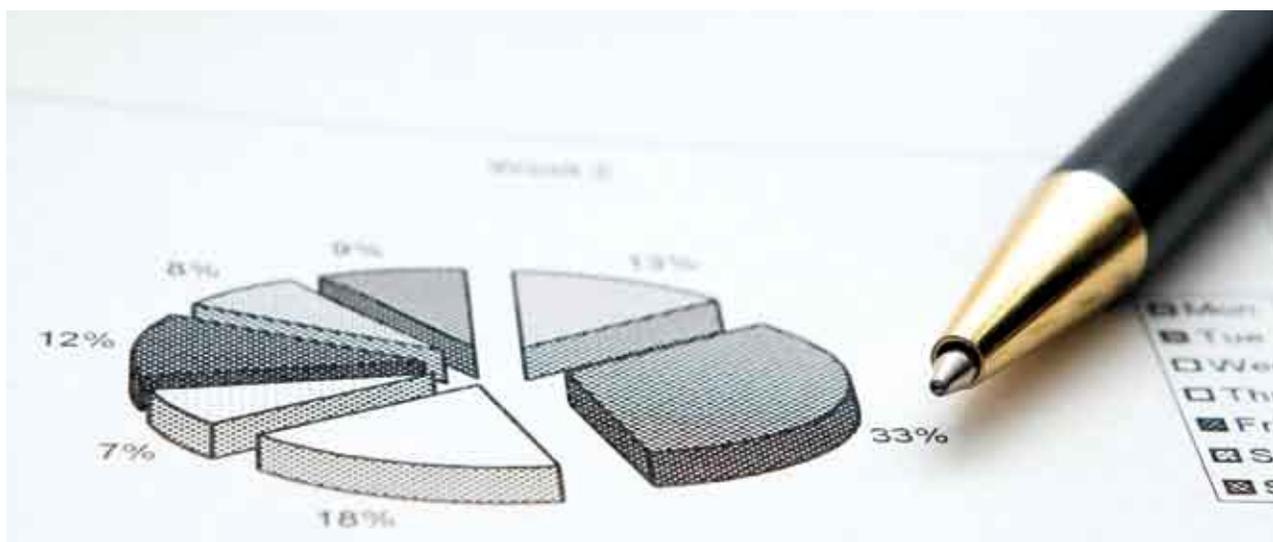
# Perspectives

## Des changements pour une croissance pérenne

Notre entreprise est en plein développement et possède un réel potentiel de croissance pour les années à venir. 2008 sera marquée par le rapprochement entre CNIA Assurance et ES SAADA. Cet événement majeur permettra à l'entreprise consolidée d'occuper une position stratégique sur le marché marocain, devenant ainsi le premier assureur automobile et le troisième assureur santé sur le marché.

Pour réussir ce rapprochement, nous devons continuer à faire preuve d'innovation et de dynamisme afin de construire un avenir prospère pour nos deux compagnies.

Tout au long de ce processus, nous maintiendrons et améliorerons la qualité de service. Il s'agit avant tout de déployer toute l'énergie nécessaire pour offrir une véritable valeur ajoutée à notre clientèle, tout en maintenant l'équilibre indispensable pour ce rapprochement. Cet équilibre passera en priorité par le développement du réseau de nos agents viviers : agents de haut niveau, bénéficiant, pour le lancement de leur cabinet conseil, de l'appui financier et professionnel de CNIA Assurance. Ce réseau de distribution innovant et unique au Maroc a connu un vif succès renforcé pour les prochaines années.





Au-delà de l'élargissement du réseau, l'amélioration du système d'information automobile, outil de travail et de développement nécessaire à la satisfaction de nos clients, fera partie intégrante des outils de demain. Cet outil à la fine pointe a déjà permis de réduire les délais de traitement des dossiers et d'améliorer notre service.

Par ailleurs, le lancement du site Internet [www.cniadirect.ma](http://www.cniadirect.ma) constitue le tout premier site marchand du secteur marocain de l'Assurance. Véritable innovation, cniadirect informe nos clients sur l'offre de CNIA Assurance et leur permet d'assurer leur patrimoine sans avoir à se déplacer. Notre ambition est bien de préparer nos clients et nos partenaires à la généralisation du E-commerce et d'accélérer l'implantation du numérique au Maroc.

Pour les années à venir, l'objectif de notre compagnie est de devenir le leader du marché du particulier. Pour réussir cet objectif, nous plaçons nos clients au centre de notre organisation, nous élargissons le réseau de nos agents et améliorons la qualité de nos services. Ces objectifs seront facilités par le rapprochement avec ES SAADA et les synergies qui en découleront.

# Un réseau élargi

## **CABINETE DE SEGUROS AMRANI AMRANI ABELKADER**

152 Avenue Mohammed V - AL HOCEIMA  
039 98 22 40 - 039 98 27 27  
assurance.amrani@hotmail.fr - 062 06 06 82

## **COMPTOIR TECHNIQUE D'ASSURANCES**

LAHLOU BACHIR  
98 Rue Moulazim 1<sup>er</sup> - CASABLANCA  
022 30 77 30 - 022 30 52 23  
elidrissimalika@hotmail.fr - 061 19 62 39

## **CAPREV**

ZINOUN JAMAL  
5 Rue Chenier Place Med.V, 1<sup>er</sup> étage Appt. 61 - CASABLANCA  
022 29 51 32 - 022 29 50 04 - caprev05@yahoo.fr - 063 44 10 10

## **ASSURANCES LAHRICHI**

LAHRICHI FATIHA  
Imm A, Bureau n°4, Centre Commercial Al manal - EL Menzeh  
RABAT  
037 79 00 49 - 037 79 00 49  
asslahrichi2005@yahoo.fr - 061 59 92 89

## **ASSURANCES TAYANE**

TAYANE ABDELHAMID  
Angle Bd Hassan Alalaoui & Bd Ben Tachfine Résidence Assalam  
Magasin N° 3 Imm 14 - Ain Borja - CASABLANCA  
022 62 60 45 - 022 62 60 46  
assur-tayane@menara.ma - 061 49 43 45/44

## **ASSURANCE BIDAOUA**

OOUAFIK MOHAMED  
78 Bd Al Fida 1<sup>er</sup> étage - CASABLANCA  
022 85 05 85 - 022 85 05 80  
ouafik.m@menara.ma - 061 31 30 35

## **OUMASSUR**

AKCHAR LARBI  
583, Bd Oum Arrabia - EL Oulfa - CASABLANCA  
022 89 23 01 - 22 89 86 24  
assoumerrabia@menara.ma - 061 26 64 60

## **ASSURANCES AL FIRDAOUS**

LAMAACHI BOUCHRA  
Ensemble Résidence Al Firdaouss, Imm 29, Magasin N°4, Bd Oum  
Arrabia - Hay El Oulfa - CASABLANCA  
022 89 59 86 - 022 89 59 96  
assuranceslamaachi@yahoo.fr - 061 21 88 38

## **CITY ASSURANCES**

Mustapha CHOUJHI  
N° 5, Angle Boulevard Anoual et Boulevard Bir Anzarane, Centre  
Commercial Abdelmoumen Erac, Maarif Anfa - CASABLANCA  
022 99 65 50 - 022 99 65 51  
cityassurances@gmail.com - 063 40 90 76

## **ASSURTECH ATTIQANIA SARL**

TARIK AHBA  
Hay Othmane groupe 1 n°5 - BOUZNIKA  
037 74 32 38 - 037 74 33 43  
assurtech@hotmail.fr - 061 40 05 97

## **ASSURANCES AL INMAA (INMASSUR)**

BENADADA JALIL  
125 Avenue Allal Ben Abdellah - RABAT  
037 70 81 18 - 037 70 78 95 - 063 62 10 12

## **TEMASSUR**

LAKHAL AMAR  
Avenue Hassan II, Imm 2, Appt. 3 - TEMARA  
037 64 18 41 - 037 64 01 49  
temassur@hotmail.com - 063 44 19 17

## **YAMNA ASSURANCES**

MOHAMMED EL KENDOUDI - TEMARA  
bouigbib@gmail.com - 067 54 81 97

## **ASSURANCES TAOUSI SARL**

RACHID TAOUSI  
11 Avenue Med V appt n°1 Tabriquet - SALE  
037 85 30 10 - 037 85 30 09  
assurances2008@hotmail.com - 065 10 43 12 - 061 41 06 66

## **ASSURANCES MOURABET**

MOURABET SANAA  
54 Bd Pasteur 1<sup>er</sup> étage N° 29 - TANGER  
039 33 41 77 - 039 33 42 00  
assurancemourabet@menara.ma - 061 40 01 71

## **CABINET BOUMOUHSEN D'ASSURANCES**

BOUMOUHSEN YOUSSEF  
Résidence Hamza Bureau N°3 Bd My Youssef - TANGER  
039 34 17 65 - 039 34 17 66  
boumouhsen@menara.ma - 061 24 21 65

## **EL KASRI ASSURANCES SARL**

MOUNIR EL KASRI  
Lot Ennahda 11 Avenue Al Qods - TANGER  
039 95 98 99 - 039 95 98 99  
mounirelkasri@yahoo.fr - 061 72 78 36 - 065 28 04 07

## **ASSURANCES OUAZIZ**

OUAZIZ MOUNIR  
1 Rue de Lisbonne - SAFI  
024 46 45 80 - 024 46 28 69  
ouazizmounir@hotmail.com - 061 16 47 14

## **ASSURANCES REBROUB**

REBROUB MOHAMMED  
39 Rue Moulay Abdellah - KHOURIBGA  
023 49 44 46 - 023 49 44 46  
rebroub.mohamed@hotmail.com - 061 18 40 68

## **EL HARTI ASSURANCES CONSEIL**

EL HARTI NADIA  
Pôle Socio-économique N°33 1<sup>er</sup> étage - EL KELAA DES SRAGHNA  
024 41 26 54 - 024 41 26 80  
asselharti@yahoo.fr - 061 23 26 49

## **SOCIETE KOUTOUBIA ASSURANCES**

KHALED ISSAM  
Bd Abdelkrim EL Khattabi Imm N°111 - Résidence Imane 1<sup>er</sup> étage Appt.  
N°4 - MARRAKECH  
024 42 04 04 - 024 43 41 03  
koutoubia\_assurances@yahoo.fr - 061 24 02 52

## **GHAIT ASSURANCES**

CHOUHAIDI MARIA  
Avenue My Abdellah Résidence Ahelam II 1<sup>er</sup> étage Appt.11 -  
MARRAKECH  
024 42 30 49 - 024 42 36 69  
chouhaidimaria@yahoo.fr - 061 18 91 94

**ASSURAMI SARL**

ABDELOUAHED BENERRAMI  
9 Rue 5 El Hay Aljadid - SIDI KACEM  
037 59 64 26 - 037 59 64 26  
assurami@gmail.com - 068 88 91 16

**ASSURANCES HBID SARL**

ALI HBID  
5 Res El Mahatta Bd Med V - BERRECHID  
022 33 60 70 - 022 33 60 80  
ch.hbid@menara.ma - 061 06 61 42

**ASSURANCES AZZAOU**

MOHAMMED AZZAOU  
119 Sidi Abbad 2 N°3 1<sup>er</sup> étage Imm Chkili Résid Al Amal - MARRAKECH  
024 31 29 29 - 024 30 50 99  
azzaouiassur@menara.ma - 061 63 00 03

**ASSURANCES AMRIR**

AMRIR MOHAMED  
231 Bd Ahmed Oulhaj Akhnouch Cité TILDI.Q.I. - AGADIR  
028 82 69 96 - 028 82 69 97 - 028 82 69 98  
assuramrir@menara.ma - 066 55 11 17

**ASSURANCES ATTADAMOUNE**

MOULAY KHATAR EL IDRISSI  
N° 90 Bis, Avenue Zerktouni, Imm Joumani Med Salem - LAAYOUNE  
028 98 10 90 - 028 98 10 90  
lux@menara.ma - 061 37 01 85

**ASSURANCES IGHIR SARL**

MOUNIR AABI  
307 Avenue Mohamed V - TINGHIR  
024 83 53 65 - 024 83 53 65  
ighir.assurances@gmail.com - 066 16 52 19

**ASSURANCES SHAWY**

SHAWY ABDOU RAZAK  
50 Avenue Hassan II - FES  
035 62 22 74 - 035 94 36 06  
assurancesshawy@hotmail.com - 061 35 81 28

**CABINET LAHLOU D'ASSURANCES**

LAHLOU M'HAMMED AMINE  
45 Résidence Cléopâtre Appt N°3 RDC Avenue des FAR V.N - FES  
035 65 01 95 - 035 62 31 28  
asslahlou@hotmail.com - 061 17 44 47

**LES ASSURANCES TOULALI**

MALLAHI ABDALLAH  
8 Rue Taroudant Appt N°1 V.N. - MEKNES  
035 52 36 32 - 035 51 14 05  
toulali\_assurances@menara.ma - 061 19 09 44

**ASSURANCES EL HOUSSINE CHTIOUI**

CHTIOUI EL HOUSSINE  
Rue Mohammed Abdou Imm Essaada Bloc D - 1<sup>er</sup> étage Appt 1 - OUJDA  
036 70 12 12 - 036 70 22 23  
chtiouiassur@menara.ma - 061 93 60 23 - 061 28 02 28

**ASSURANCES EL JARROUDI**

EL JARROUDI MOHAMED  
173 Avenue Des Far 1<sup>er</sup> étage - NADOR  
036 60 63 80 - 036 60 63 81 - 036 60 63 96  
assurances.aljaroudi@menara.ma - 61354381

**ASSURANCES JAWHARA**

SAKOUT ANDALOUSSI MOHAMED  
Immeuble Al Akhawane N° 62, Appt N°4, Route Boulmane - SEFROU  
035 96 97 95 - 035 66 26 01 - 035 66 20 02  
jawharassur@yahoo.fr - 068 75 43 02

**ASSURANCES BOUARFA**

BEN BIH LAHCEN  
93 Bis Bd Mohammed VI - BOUARFA  
036 79 88 75 - 036 79 88 88  
assurancebouarfa@menara.ma - 068 35 28 31

**ASSURANCES VOLUBILIS SARL**

HIND KOUARA  
Avenue Hassan II, n°2 rue de Tetouan Appt n°6 - MEKNES  
035 51 00 86 - 035 51 00 87  
kouarahind@yahoo.fr - 061 09 65 79`

**ASSURANCES YACOUB EL MANSOUR**

ABDELKRIM RADI  
N° 3 Guéliz, Impasse Khalid Ibnou El Oualid - MARRAKECH  
062 26 15 13

**ASSURANCES BEN TACHEFINE**

ABDERRAZAK BARA  
Quartier EL Massira, Module N° M9, Programme « Doha Forum du Sud  
2<sup>e</sup> Tranche » - MARRAKECH  
073 03 88 85

**ASSURANCES EL LAICHE ABDESLAM SARL**

Abdeslam ELLAICHE  
39 Avenue Omar Bnou Abdelaziz - LARACHE  
039 91 59 11 - 039 91 55 27  
chance1469@yahoo.fr - 070 97 70 37H

**ALA ASSURANCE**

KAWTAR SLAOUI  
72 Ang Bd MY Driss Premier et rue de Rome - CASABLANCA  
022 82 50 20 - 022 82 39 74.  
kawtar\_slaoui@yahoo.com - 061 28 24 86

**SOCRAT ASSURANCES**

NAJOUA EL ALAOUI  
7 Rue Nassih Eddine, ex rue des Eglantines Imm B Quartier Maarif  
- CASABLANCA  
knisou2004@yahoo.fr  
061 28 61 87

**CABINET LARGUET JDAINI**

LARGUET BOUJEMAA  
29 Rue Patrice Lumumba - RABAT  
037 72 34 28 - 037 72 71 36  
largb@yahoo.fr - 061 21 00 18

**ASSURANCES EL GOSS & CONSORTS**

SAID EL GOSS  
280, Rue 20 Août, Route de Rabat - KSAR EL KBIR  
039 91 91 99 - 039 91 91 99 - 064 63 99 89

**KETTASSUR ASSURANCE**

Hicham KETTANI  
3 Avenue Kébibat Imm de Habous - RABAT  
037 20 44 66 - 037 20 44 55  
kettassur@gmail.com - 070 87 01 57

**ASSURANCES MAKKA**

Cheikh Ahmadou EDDABADD  
30 Avenue de la Mecque - LAAYOUNE  
028 89 18 18 - 028 89 19 19  
assurances\_makka@hotmail.fr - 061 15 63 17 I N A S

**CHEIKHI ABDALLAH**

218 Boulevard Zerktouni - CASABLANCA  
022 43 04 84 - 022 43 04 85 - 022 43 04 86  
interassurances@menara.ma - 061 23 68 07

**NADASSUR ASSURANCES**

BENKIRAN FATIMA ZAHRA  
Bd Abdelmoumen - Place Charles Nicoles Imm Pasteur Build  
2<sup>e</sup> étage n°7 - CASABLANCA  
022 26 40 47 - 022 26 40 39  
nadassur@menara.ma - 061 06 60 64

**ASSURANCES AL OUKHOUA**

AlT LAABAR MUSTAFA  
4 Avenue Allal Ben Abdellah - Mediouna - CASABLANCA  
022 33 83 87 - 022 33 83 97 - 022 33 83 87  
aloukhoua@live.fr - 061 07 45 49

**CHAABI ASSURANCES**

TAZIGH MOHAMED  
Bloc Farid 101 N°3 2<sup>ème</sup> étage, El Bernoussi - CASABLANCA  
022 76 86 55 - 022 76 86 56 - 022 75 77 41  
chaabi\_ass@menara.ma - 061 32 03 96

**ASSURANCES BNINI**

BNINI AZIZ  
Bd Lalla Asmae 1<sup>er</sup> Etage Groupe 3 Sidi Moumen - CASABLANCA  
022 71 34 85 - 022 71 34 85 - 061 62 71 42

**ASSURANCES IMANE BENNANI**

BENNANI IMANE  
496 - 498- 500 Boulevard Réda Guédira, Ex Bd Nil Cité Djemaa  
CASABLANCA  
022 59 86 46 - 022 59 86 45  
bennassur@yahoo.fr - 061 45 25 77

**ASSURANCES SIDI MAAROUF**

BEN SOUDA SLIMANE  
Résidence Medina, N°2 IMM J, Route 1029, Sidi Maarouf - CASABLANCA  
022 58 48 38 - 022 58 48 39  
assur.sm@gmail.com - 061 14 96 66

**2R ASSURANCES**

LAHLIL WAFAA  
Avenue Farhat Hachad, Immeuble Hoffelé, 1<sup>er</sup> étage - MOHAMMEDIA  
023 30 00 60/61 - 023 30 00 62 - assurances\_2r@menara.ma - 061 16 02 34

**PRIMASSUR**

TAGMOUTI ANAS  
174, Avenue Bourgogne - CASABLANCA  
027 01 70 43 - 027 26 48 24  
primassur@yahoo.fr - 061 13 67 16

**INSSAF ASSURANCES**

ASMAA BELKHEIRI - CASABLANCA  
chaabi\_ass@menara.ma  
061 86 82 12

**NEXX ASSUR**

ZOUHAIR HADDAJI  
N° 379 Groupe F, Avenue Oued Sebou Hay El Oulfa - CASABLANCA  
022 93 18 57 - 022 93 18 58  
nexasur@gmail.com - 061 41 04 20

**PROXIMA ASSURANCES**

LAARIFI FATIMA  
30 Boulevard Mohammed V, Immeuble El Khair Appt 8 - SALE  
037 85 14 37 - 037 85 14 57 - 037 85 14 31  
proxima@proxima.ma - 061157919

**ASSURANCES EL KASIMI**

KASIMI MAOUHIB  
17 Avenue Mohammed V, Appt n°2 - TETOUAN  
039 96 42 99 - 039 96 43 01  
a.asskas@menara.ma - 064 17 98 80 - 061 29 91 81

**SETTASSUR**

HERRADI KHALID  
Bd La Princesse Lalla Aïcha, Imm 39, Appt n°2 1<sup>er</sup> étage - SETTAT  
023 40 35 01 - 023 40 35 01  
herradikhalid@hotmail.com - 065-66-95-69

**CABINET D'ASSURANCES EL OUARITI**

EL OUARITI NAOUFEL  
128 Avenue Mohamed VI - EL JADIDA  
023 37 33 69 - 023 37 37 44  
assurances.elouariti@gmail.com - 061 34 19 90

**NOVASSUR SARL**

BRAHIM LAARABI  
Avenue Med V n°3 - SOUK EL ARBAA  
037 90 13 13 - 037901569  
novassur-cnia@hotmail.fr - 067 53 65 43

**ASSURANCES MAMOUNIA SARL**

MARIA-NADINE KHEDIF  
Avenue Hassan II Imm Dafali route d'Essaouira - Hay Hassani  
MARRAKECH  
024 49 72 12 - 024 49 72 21 - 024497206  
maria@mediatis.ma - 063 43 42 32

**ASSURANCES AIT MATEN**

MANSOURI BOCHRA  
Avenue Med V Imm BMCI Appt N°5 80350 - INEZGANE  
028 33 65 65 - 028 33 62 80  
aitmaten@yahoo.fr - 061 07 49 94

**HICHAM ASSURANCES**

EL KEHL HICHAM  
Angle Rue 204 & Rue Tarablous Lot Faiz Q.I. Bureau n° 2 - AGADIR  
028 82 06 17 - 028 82 06 70 - 028 82 06 97 - 028 82 06 59  
elkehl@menara.ma - 061 13 86 13

**ASSURANCES AZAGHAR**

OUBOUDAUD SAID  
N° 42 1<sup>er</sup> étage Bloc D Les Amicales des Fonctionnaires - TIZNIT  
028 60 23 44 - 028 60 24 39  
ouboudaoud@hotmail.com - 061 36 95 04

**CABINET D'ASSURANCES BENNANI**

BENNANI HASSAN  
23 Place de l'indépendance 35000 - TAZA  
035 67 33 28 - 036 67 33 07 - 035 67 07 63  
cabinetbennani@menara.ma - 061 17 42 23

**CABINET ASSURANCES FAGROUD**

FAGROUD LAHCEN  
216 Bd Moulay Abdellah 1<sup>er</sup> étage - TAOURIRT  
036 67 99 72 - 036 67 97 54  
fagroud@menara.ma - 061 23 79 25

**ASSURANCES ELMANSOURI**

EL MANSOURI FARID  
25 Avenue Youssef Ben Tachfine - AL HOCEIMA  
039 98 13 39 - 039 98 13 40 - assurama@gmail.com - 061 70 38 13

**CEDRE ASSURANCES**

MAOUHOUBI ABDELHAK  
Avenue Hassan II Imm Yassine Appt n°3 - AZROU  
035 56 17 32 - 035 56 16 78  
cedreassur@gmail.com - 061 49 71 01

**ASSURANCES HAMOUNI**

HAMOUNI RACHDI  
Avenue Hassan II - MISSOUR  
035 58 57 36 - 035 68 40 25  
assurancehamouni@menara.ma - 061 07 90 68

**LES ASSURANCES EL OUARYAGHLI**

ABDERRAHIM EL OUARYAGHLI  
56 Avenue Bir Inzarane Hay Ouad Eddahab - MEKNES  
035 53 89 80 - 035 53 89 83  
elouaryaghli.assur@menara.ma - 069 05 98 02

**SOCIETE ASSURANCES AGDAL SARL**

MOULAY OMAR AIT NASSER - 27 Hay El Ouahda - OUARZAZATE  
024 88 84 84 - 024 88 24 41  
nasser\_omar76@hotmail.com - 066 96 96 40

**L'IMPERIAL ASSURANCES SARL**

MOUNIA EL FETTOUH  
76 Bd Med V Res Mabrouka 1<sup>er</sup> étage n°1 - OUJDA  
036 70 58 00 - 036 70 41 41  
mouniaelfetouh@hotmail.com - 066 14 82 97 - 066 96 96 40

**AL MARKAZIA ASSURANCE**

MOHAMED HAOUASSI - KHEMISSSET  
mohamedh06@hotmail.com - 062 83 69 96

**ASSURANCES BILAL & CONSORTS**

SAID BILAL  
N° 131 Quartier Rmel - JORF EL MELHA  
037 90 74 93 - 037907302  
bilsal01@hotmail.fr - 067 32 75 71

**ASSURANCES EL HARCHI**

EL HARCHI AHMED  
66 Rue Général Ameziane 1<sup>er</sup> étage - NADOR  
036 60 45 31 - 036 60 45 30  
assuranceelharchi@menara.ma - 061 26 22 50

**ASSURANCES IMANI**

IMANI MOHAMED ALI  
Résid du Palais Angle Bd Ghandi & Bd Yacoub El Mansour Imm D,  
1<sup>er</sup> étage N° 4 - CASABLANCA  
022 36 66 66 - 022 36 66 56  
a-imani@assurancesimani.ma - 061 13 06 19

**ASSURANCES EL YACOUBI**

BOUZALMAT HATIM  
Place Aladala Passage Douasso N°2 - TETOUAN  
039 70 03 20 - 039 70 03 21 - 039 70 03 22  
fofared@hotmail.com - 061 13 21 91

**AJIAL ASSURANCES**

BENMANSOUR SAÏD  
Résidence Saida 15 Rue Abou El Abbas- Bourgogne - CASABLANCA  
022 26 00 46 - 022 26 87 03 - 022 26 41 84  
ajialassurances@menara.ma - 061 31 88 29

**ASSURANCES RACHAD**

RACHDI ALAMI FATIMA ZOHRA  
13 Boulevard Lalla Hasnae, 1<sup>er</sup> étage - FES  
035 65 42 92 - 035 65 42 94  
assurance.rachad@menara.ma - N°COLLABORATRICE 065156570

**FIDELIS ASSURANCES**

KARIM LATIFA  
Résid Ramzi 119 Bd Bir Anzarane Imm B 1<sup>er</sup> étage n°2 - Maârif  
CASABLANCA  
022 23 42 81 - 022 23 42 82 - 022 23 42 77  
fidelisassurances@yahoo.fr - 061 19 39 65

**ASSURANCES LOTFI**

LOTFI SAÏDIA  
15 Bd de Sebta N° 3 - MOHAMMEDIA  
023 30 58 02 - 023 30 18 48  
assuranceslotfi@menara.ma - 061 09 94 55

**ASSURANCES AMLAL**

AMLAL HAMID  
Rue 50, N° 160, Hay Moulay Abdellah - CASABLANCA  
022 52 29 08 - 022 52 29 04  
amlalassur@menara.ma - 061 13 06 19

**ASSURANCES SELMASSUR**

AMIR FOUZIA  
8, Rue Ahmed El Majjati, Maarif - CASABLANCA  
022 99 06 45 - 022 99 06 91  
fleuramir@hotmail.com - 061 41 21 81

**CHOUFASSUR**

CHOUF MOSTAFA  
1175 Boulevard Mohammed VI, Ex route de Médiouna - CASABLANCA  
022 59 77 48 - 022 59 77 49 - 022 59 77 50  
choufassur@yahoo.fr - 061 25 21 90

**CABINET R'BATI DASSURANCES ET DE CREDIT**

HAJJALI ABDERRAHIM  
4 Rue Benzerte - RABAT  
037 70 90 09 - 037 70 90 12  
cracsofac@menara.ma

**ASSURANCES AL FAHD**

OUUGHIRI IDRISSE BADIA  
40 Zankat Abdelmoumen - RABAT  
037 73 02 45 - 037 26 02 68 - 037 73 75 36  
assurancesalfahd@gmail.com

**OUDAYAS ASSURANCES**

YACOUBI RACHIDA  
14 Avenue Atlas Agdal - RABAT  
037 68 39 39 - 037 68 11 67  
oudayassur@menara.ma - 061 20 96 81

**AL IHTIRAFIA ASSURANCE**

TAGMOUTI NISRIN  
32 Bd Mohamed Douiri N°34 - KENITRA  
037 37 29 21 - 037 37 23 77  
alihtirafia\_assurance@yahoo.fr - 061 30 22 09

**HAMMICH ASSURANCES**

HAMMICH MOHAMED  
29 Avenue Ibn Sina Appt N°5 Angle Rue Alkhatawat- Agdal - RABAT  
037 77 71 00 - 037 77 71 01  
ahammich@gmail.com - 061 51 69 95

**ASSURANCES ATLASSI**

ATLASSI MOHAMED  
333 Bd Mohammed V - BENI MELLAL  
023 42 01 67 - 023 42 01 68  
assatlassi@yahoo.fr - 061 17 86 36

**CABINET RACHDI ET CIE**

RACHDI LAHOUCINE  
Avenue Hassan II, Imm Rachdi - AGADIR  
028 82 78 40 / 41 - 028 84 22 07  
rachdicie@menara.ma - 061 23 64 63

**ASSURANCES FAOUZI FRERES**

FAOUZI KHALIFA  
5 Avenue Chaikh Al Islam Belarbi Al Alaoui - ERRACHIDIA  
035 57 25 21 - 035 57 32 80  
ffaouzi01@menara.ma - 061 98 80 37

**CABINET FIKRI D'ASSURANCES**

FIKRI EL HASSANE  
Imm Hamria, Av. Al Mokawama Q.I. - AGADIR  
028 84 22 55 - 028 84 22 52  
assurancefikri@menara.ma - 061 32 62 00

**GROUPE FIKRI .G.F. IAAZZA ASSURANCE**

MALIKA IAZZA  
N° B4, 38 Appt 1<sup>er</sup> étage Douar RTM Rte de Tiznit - AÏT MELLOUL  
028 24 55 77 / 88 - 028 24 55 66  
fikrielhassane@hotmail.com - 062 30 68 07

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

MOHAMED DDAMOUH  
Av Mohamd V Imm Moinetine Appt 1, 1<sup>er</sup> étage - DCHIRA  
028 27 36 00 - 028 27 24 00 - 028 27 35 00  
g.f.ddamouh@menara.ma - 061 26 55 35

**ASSURANCES BERNOUSSI**

ZOUHAIRI BERNOUSSI MOHAMED  
3 Rue Mohamed El Korri - FES  
035 62 48 81 - 035 62 18 69 - 035 62 29 75  
assurancebernoussi@yahoo.fr - 071 55 67 53

**ASSURANCES BERNICHI**

BERNICHI NAWALE  
25 Avenue My Idriss II Imm des anciens combattants-magasin n°1et 2  
- MEKNES  
035 40 44 08 - 035 40 44 09  
bernichiassur@menara.ma - h.belhaj@menara.ma - 061 22 87 46

**AHZOUNE ASSURANCES SARL**

CHAA AMAHZOUNE  
Bd Med VI ex route Agourai Local n°1 Imm A5 El mansour 3 - MEKNES  
035 46 63 60 - 035 46 63 61  
amahzoune.chaa06@hotmail.fr - 064 46 08 42

**DAKHLA ASSURANCES**

Abdelkrim AMDA  
N° 27, Avenue Mohammed V - DAKHLA  
028 89 81 94 - 028 89 81 94  
andaakarim@yahoo.es - 061 08 31 87

**ASSURANCES LES PALMIERS SARL**

Mounia BERRADA  
8 Bis RDC Rue Dayet Roumi Agdal - RABAT  
037 77 41 24 - 037 77 44 09  
mouniabahraoui@yahoo.fr - 061 16 28 81

**PLANETE ASSURANCES**

BENOUNA DOUNIA Souad  
Résidence Costa Del Sol 605. Rue Goulmima Appt N°1 - CASABLANCA  
022 43 02 61 - 022 43 02 62 - 022 43 02 52  
planeteassurance@menara.ma - 062 13 07 96 - 061 13 07 96

**AL MIHANIA ASSURANCES**

YOUSSEF FAKIHI  
SALE - 065 20 84 89  
youssef12\_8@hotmail.com - 065 20 84 89

**NAHID ASSURANCES**

NAHID HAKMAOUI  
Appt N° 1, Résidence El Baraka, Rue Ibn Rochd - OUJDA  
036 68 84 04 - 036 68 84 04  
hnahid6@hotmail.com - 078 48 06 75

## **Profil de la compagnie**

Raison Sociale : CNIA ASSURANCE

Siège social : 216 Boulevard Zerktouni - CASABLANCA

Activité : Entreprise d'assurance et de réassurance

Forme juridique : Société Anonyme

Date de création : 1949

Exercice social : du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2007

Capital Social : 388 777 600 millions de dirhams

Effectif au 31 décembre 2007 : 371

Téléphone : (212) 022 47 40 40

Fax: (212) 022 20 60 81/ (212) 022 26 78 66

Site Internet : [www.cnia.ma](http://www.cnia.ma)

Site marchand : [www.cniadirect.ma](http://www.cniadirect.ma)

Contact : Département Communication : (212) 022 47 40 40 – Fax : (212) 022 20 60 81



ASSUREUR EN ACTION

216 Boulevard Zerktouni - CASABLANCA  
Tél. : (212) 022 47 40 40