

HORIZONS
RENOUVELÉS



RAPPORT D'ACTIVITÉ

2016



تأمين الوفاء
Wafa Assurance

C'est simple d'être efficace

OUFOUQ 2018

Oufouq (أفق) signifie horizon en arabe.

Le plan Oufouq 2018 trace à la fois l'horizon, la perspective vers laquelle notre compagnie a décidé d'aller, mais aussi la direction qu'elle s'assigne en termes de développement et de croissance.

Initié début 2016, le plan stratégique Oufouq 2018 ouvre un nouveau sillon, large et ambitieux. Il vise à renforcer plus encore le leadership de Wafa Assurance sur le marché marocain mais aussi à l'international. Il porte une vision à la fois innovante et en synergie avec le groupe Attijariwafa bank et s'incarne à travers une nouvelle signature : **« C'est simple d'être efficace ».**



SOMMAIRE

07

Mot du Président-directeur général

10

Faits marquants

19

1 - Conjoncture économique

29

2 - Wafa Assurance leader de l'assurance au Maroc

- Chiffres clés et profil
- Comité de Direction
- Gouvernance
- Plan stratégique Oufouq 2018
- La communication régénérée
- L'organisation ajustée
- Le capital Humain, un référentiel pour de nouveaux horizons
- La RSE renforcée

65

3 - Wafa Assurance et le marché des Entreprises

- Interview de M. Abderrahim Chaffai
- Une année performante sur le marché des entreprises

73

4 - Wafa Assurance et le marché des Particuliers, Professionnels et TPE

- Interview de M. Slimane Echchihab
- Le marché des Particuliers, Professionnels et TPE

85

5 - Les résultats 2016

- Interview de M. Taoufik Benjelloun
- Agrégats financiers

91

6 - Wafa Assurance et ses filiales

- Wafa IMA Assistance
- Attijari Assurance Tunisie
- Wafa Assurance Vie Cameroun
- Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire
- Wafa Assurance Côte d'Ivoire
- Wafa Assurance Vie Sénégal
- Wafa Assurance SA

115

7 - Rapport du conseil d'administration du 15 février 2017

137

8 - Le réseau





“

Pour la 9^e année
consécutive,
Wafa Assurance
conforte
son leadership
sur son
marché

”



MOT DU PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL

M. ALI HARRAJ

Pour avancer, il faut parfois savoir rompre. Rompre avec les certitudes et les stratégies passées pour mieux saisir les opportunités offertes par les marchés porteurs d'avenir. Des marchés qui évoluent sans cesse, poussés par l'émergence de nouveaux clients, de nouveaux besoins.

L'évolution constante des besoins des entreprises comme des professionnels ou des particuliers, observée au cours des 25 dernières années a, aujourd'hui, débordé nos frontières pour s'étendre au continent. Elle annonce une ère nouvelle pour notre compagnie.

Un tournant qui a appelé la mise en œuvre du plan Oufouq 2018 dont la raison d'être est de concilier rentabilité des portefeuilles des divers pôles d'activité de Wafa Assurance et acquisition de nouveaux contrats dans un contexte de

mutation des marchés. Amorcé en 2016, il s'annonce d'ores et déjà de bon augure pour Wafa Assurance comme le montre la rentabilité de nos fonds propres.

En s'établissant à 19,4%, non seulement cette rentabilité conforte pour la neuvième année consécutive notre place de leader du marché et confirme la pertinence de nos partis-pris stratégiques mais représente aussi un gage de solidité financière qui constitue le fer de lance de notre capacité d'innovation.



L'innovation est au cœur du Plan Oufouq 2018 et nous guide pour explorer de nouvelles pistes dans la distribution de produits et de services, accélérer notre développement en synergie avec Attijariwafa bank et, ainsi, consolider durablement nos acquis.

Fruit d'un travail concerté entre les membres du conseil d'administration, appuyé par des moyens humains, techniques et financiers renforcés, le Plan Oufouq 2018 définit les priorités d'actions de notre compagnie pour les deux années à venir en redessinant son organisation. Plus agile, segmentée par marchés auxquels elle offre des responsabilités accrues, elle s'appuie sur une vision claire du marché des assurances et une solide relation client.

Nous sommes ainsi plus que jamais en mesure, à l'aide d'analyse préventive des nouveaux marchés, d'anticiper les besoins d'entreprises qui, confrontées à des risques émergents, mènent une réflexion approfondie pour leurs achats d'assurance.

Le Plan Oufouq 2018 constitue également un atout majeur dans notre stratégie de développement sur le continent africain en abordant chacun des marchés sur la base de logiques différenciées en vue d'assurer une montée en charge dans les pays où nous sommes déjà présents, tout en investissant de nouvelles zones économiquement attractives.

De passionnants challenges nous attendent qui sont autant de promesses pour l'avenir de notre compagnie. Nous les relèverons grâce à notre capacité d'adaptation et d'anticipation et la clarté de notre démarche vis-à-vis de nos clients résumée par notre signature « C'est simple d'être efficace », tant il est vrai qu'au-delà de la technicité grandissante de notre métier, il nous revient d'apporter toujours plus de clarté et d'efficacité dans le traitement des affaires de nos clients à l'heure où l'économie numérique commande toujours plus de rapidité et de transparence.

M. Ali HARRAJ

7314

*milliards de dirhams
de chiffre d'affaires*

21 %

de part de marché

+14 %

de primes émises

841

*millions de dirhams
de résultat net*



FAITS MARQUANTS

JANVIER

Aménagement et ergonomie des plateaux de bureau

Le confort et la qualité de vie au travail sont synonymes de performance et d'efficacité économique. À ce titre, en janvier 2016, la compagnie a initié un vaste programme de mise à niveau et d'aménagement de l'ensemble de ses équipements et installations de bureau.



Esthétique et ergonomie ont été priorisées pour offrir aux collaborateurs un cadre de travail sécurisé, moderne et confortable, propice à l'épanouissement.



FÉVRIER

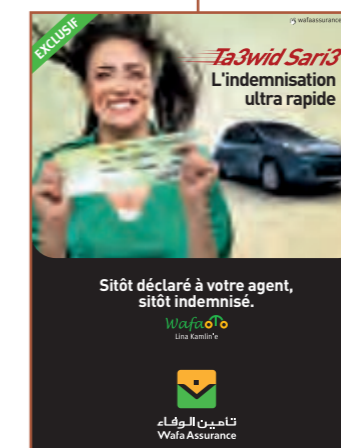
Journées régionales de sensibilisation aux risques professionnels

Wafa Assurance considère que la responsabilité de l'assureur ne se limite pas à indemniser en cas de sinistre mais aussi à éviter qu'il ne se produise. Dans ce sens, la compagnie œuvre de manière continue à aider les entreprises à réduire leurs risques par une dynamique de prévention. Elle a fortement contribué au succès des journées de sensibilisation sur les risques professionnels et les mesures de prévention dans plusieurs villes du Royaume. Initiées sous l'égide du Ministère de l'Emploi et des Affaires sociales, ces journées ont concerné les villes de Tanger, Fès, Oujda, Marrakech, Agadir et Laâyoune. Elles ont permis aux experts de Wafa Assurance de promouvoir la création et le partage des bonnes pratiques en matière de prévention.

MARS

Wafa Assurance primée

Leader du marché des assurances au Maroc, Wafa Assurance figure désormais dans le palmarès des meilleures publicités du pays. En effet, la compagnie a reçu en 2016 le prix Publicitor pour sa publicité sur le service d'indemnisation ultrarapide « **TA3WID SARI3** », lancé en 2015. C'est la première fois qu'une compagnie d'assurance reçoit ce prix.





Wafa Assurance lance les solutions de financement Wafa OTO

Avec le client au cœur de sa stratégie, Wafa Assurance a souhaité innover en lançant le financement différé en matière d'assurance automobile. Désormais, tout paiement d'une assurance auto peut s'effectuer en 3, 6 ou 10 mensualités auprès des agences Wafa Assurance. Simple et pratique, cette démarche inédite sur le marché des assurances offre à la clientèle de la compagnie un traitement des dossiers en un temps record. À travers cette innovation, Wafa Assurance démontre sa volonté de satisfaire au mieux sa clientèle par un service privilégié. Une vaste campagne de communication, portée sur des supports médias et réseaux sociaux, a accompagné le lancement de ce nouveau service.

AVRIL

Wafa Assurance Partenaire Gold du Salon Préventica

Partenaire Gold de la 3^e édition du salon Préventica International, Wafa Assurance s'est une fois encore distinguée par sa contribution au développement de la culture de la prévention et de la sécurité au travail au sein des entreprises opérant au Maroc. Dotée d'un savoir-faire et d'un retour d'expériences solides, la compagnie a mis en valeur, durant 3 jours, l'ensemble des outils et solutions développés au profit de ses entreprises assurées. Une conférence sur le thème « lutte contre l'incendie : de la formation à l'organisation » a également eu lieu.

MAI

Wafa Assurance installe l'égérie Wafa dans sa campagne institutionnelle

Intitulée: « c'est simple d'être efficace », la nouvelle campagne institutionnelle de Wafa Assurance, constitue désormais le fil conducteur du discours institutionnel du Groupe. Lancée en 2016, cette nouvelle identité allie simplicité et efficacité pour exprimer, à travers une égérie nommée Wafa, la volonté de la compagnie d'être dévouée au service de ses clients, collaborateurs et partenaires. Jeune, dynamique et moderne, Wafa devient le porte-parole officiel de la marque Wafa Assurance et personnifie davantage les services et produits de la compagnie.



C'est simple
d'être efficace

**JUIN**

Wafa Assurance signe la 2^e édition des Trophées de la prévention des risques

Les Trophées de la Prévention visent à récompenser les entreprises marocaines privilégiant une démarche de prévention des risques concernant aussi bien leurs collaborateurs que leurs biens. Marquée par de précieux temps forts, cette deuxième édition a permis la reconduction de la convention avec le salon-congrès annuel « Préventica ». De même, 7 entreprises ont été primées dans les catégories Grandes Entreprises et PME/PMI. Un Prix spécial du jury a également été décerné.

Site Wafa Prévention :
www.trophéesdelaprévention.ma

**JUILLET**

Élaboration d'un référentiel d'emplois et de compétences

Référentiel des emplois et des compétences, cartographie des métiers, refonte du système de classification, revue du système d'évaluation et de rémunération, gestion des carrières... Ce sont les principaux axes du projet « Schéma Directeur du Capital Humain » mis en place en juillet par Wafa Assurance. Capitalisant sur le savoir-faire des salariés et la réduction du timing d'exécution des tâches, ce projet d'envergure vise à accompagner les ressources humaines de la compagnie vers une gestion des compétences plus dynamique et plus moderne encore.



Diminuer les émissions de CO₂ et augmenter la satisfaction client, simple et efficace!

Prêt d'un véhicule hybride en cas d'accident ou de panne

EN PARTENARIAT AVEC

TOYOTA

Appellez-moi au 080 100 30 30*

تأمين الوفاء
Wafa Assurance
C'est simple d'être efficace

Wafa Assurance - Entreprise régie par la loi 17-99, portant code des assurances - Société anonyme au capital de 350 000 000 DH - 1, boulevard Abdelmoumen - Casablanca. RC 31719.

OCTOBRE

Wafa Assurance signe un partenariat important à l'occasion de la COP22

Wafa Assurance et Toyota du Maroc ont signé un partenariat d'une durée de trois ans, afin de mettre en avant leurs engagements pour le climat et la préservation de l'environnement. Cet accord, approuvé en marge de la COP22, permet aux clients Wafa Assurance de bénéficier désormais d'un véhicule de remplacement hybride en cas d'immobilisation de leur véhicule. Grâce à cette action citoyenne, un parc de 80 véhicules hybrides est à la disposition des assurés, leur permettant d'économiser plus de 8 tonnes de CO₂ et d'essayer la conduite sur véhicules hybrides.

DÉCEMBRE

La SNI acquiert une prise de participation de 50 % dans la holding OGM

Le groupe Attijariwafa bank, dont Wafa Assurance est filiale, a formé avec son actionnaire de référence SNI, une alliance clé dans le métier de l'assurance. Cette opération stratégique réalisée par la prise de participation à hauteur de 50 % dans le capital de la holding OGM, qui détient 79,29 % de la compagnie, permet désormais au groupe Attijariwafa bank de disposer des capitaux nécessaires à son développement international notamment en Égypte. Ce co-investissement permet aussi à Wafa Assurance de bénéficier de moyens financiers supplémentaires pour accélérer le développement de synergies dans la bancassurance au Maroc et à l'international.

Sécurité routière: un enjeu majeur

Vitesse, conduite en état d'ébriété, non-port de la ceinture de sécurité..., les facteurs de risque d'insécurité routière sont nombreux. Malgré leur impact, les accidents de la route restent souvent oubliés dans l'action sanitaire. Wafa Assurance, engagée dans la prévention routière, développe des actions contre ce fléau. En 2016, elle a accompagné le lycée Louis Massignon et le lycée Lyautey dans le cadre d'une action de prévention routière auprès des élèves. Dans ses locaux, Wafa Assurance a sensibilisé le public aux impacts des accidents de la circulation, à travers des interventions d'animateurs grâce à un simulateur de conduite. D'autres ateliers et jeux ludiques sur le thème de la prévention routière ont également eu lieu.

Programme Wafa Prévention

En plus d'être leader sur le marché des assurances au Maroc, Wafa Assurance est la seule compagnie offrant des études et des formations gratuites sur la prévention aux entreprises. Dotée d'un département spécialisé dans la prévention des accidents liés au travail et des risques industriels, la compagnie a procédé, au cours de l'année 2016, à des évaluations de risque dans plusieurs entreprises au Maroc. Des rapports, indiquant les mesures correctives et les actions à mettre en place dans le but de diminuer le niveau des risques détectés, ont été adressés aux dirigeants des entreprises inspectées par les spécialistes en prévention de Wafa Assurance.



1

CONJONCTURE
ÉCONOMIQUE



À L'INTERNATIONAL

L'environnement économique et financier est resté globalement stable en 2016. En effet, la croissance de l'économie mondiale a clôturé l'exercice sur un taux de **3,1 %**, soit le même niveau qu'en 2015, avec cependant des disparités selon les régions. Ce résultat est surtout la conséquence d'un ralentissement de l'économie américaine, d'une montée du protectionnisme et des appels populistes à des restrictions commerciales en Europe.

Les pays avancés ont ainsi enregistré une croissance de **1,6 %** en 2016, en ralentissement par rapport au **2,1 %** enregistré l'an dernier. Ceci est essentiellement dû d'une part à la faiblesse des investissements des entreprises américaines aux Etats Unis, et d'autre part, aux incertitudes provoquées en Europe par le Brexit.

En revanche s'agissant des pays émergents et en développement, la croissance s'est accélérée pour atteindre **4,2 %** en 2016, une première depuis six ans. Cette forte croissance est tirée par l'Inde (**7,6 %**) et la Chine (**6,6 %**) qui continuent de réorienter leur économie vers la consommation et les services au lieu de l'investissement et l'industrie.

Quant au Moyen-Orient, son économie est restée tributaire des troubles géopolitiques ainsi que des niveaux faibles du prix du pétrole poussant à un ajustement des finances publiques.





EN AFRIQUE

En Afrique subsaharienne, après avoir décéléré à **3 %** en 2015, la croissance de l'économie a fortement ralenti en 2016 pour s'établir à **1,6 %**, son niveau le plus bas depuis vingt ans.

Des pays comme le Nigeria, l'Afrique du Sud ou l'Angola ont rencontré des difficultés économiques, subissant les contrecoups de la chute des cours du pétrole et des matières premières. La sécheresse en Afrique Australe et certains pays de l'Afrique de l'Est ainsi que l'insécurité dans la zone sahélo-saharienne ont également pesé sur la croissance économique du continent.

En revanche des pays comme le Rwanda et la Tanzanie ou encore la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont parvenus à maintenir une bonne dynamique de croissance.



AU NIVEAU NATIONAL

Au niveau national, la croissance économique a subi un important ralentissement en 2016, terminant l'année autour de **1,2 %**, contre **4,5 %** en **2015**.

Cette décélération est due à une mauvaise campagne agricole conjuguée à un ralentissement du PIB non agricole à **2,6 %**.

L'augmentation du déficit du compte courant a également eu un impact négatif sur le repli de l'économie nationale. Il s'est établi à **2,8 %** du PIB en 2016, à cause d'une part, d'un ralentissement des exportations, sous l'effet de la baisse des ventes des phosphates, et d'autre part d'une accélération du rythme des importations.

S'agissant des finances publiques, le déficit budgétaire a enregistré, en 2016, **3,5 % du PIB**, malgré l'allègement de **14,3 %** de la charge de compensation, la hausse des recettes fiscales et la réception de dons des pays du golf d'un montant de **4,5 milliards de dirhams**.

Par ailleurs, les réserves de changes ont atteint **7,5** mois d'importation et l'inflation est restée modérée à **1,6 %**.

Dans ce contexte marqué par un excès de liquidité bancaire, les niveaux de taux sur le marché obligataire ont continué leur tendance baissière entamée depuis fin 2015 soutenue par la baisse du taux directeur d'un quart de point opéré par Bank Al Maghrib en mars 2016. Toutefois, la hausse du taux de la réserve obligatoire de **2 %** à **4 %** opérée par Bank Al Maghrib en juin 2016, a permis de contenir la baisse des rendements obligataires. Sur l'ensemble de l'année 2016, les taux des bons du trésor à 10 et 15 ans ont ainsi enregistré une baisse de **30** à **40** points pour s'établir respectivement à **3,22 %** et **3,54 %**.

Quant au marché des actions, il a clôturé l'année 2016 sur une performance exceptionnelle de **30,5 %** grâce à la reprise de la croissance bénéficiaire de la majorité des grandes capitalisations boursières.



AU NIVEAU SECTORIEL

L'arsenal juridique du marché des assurances a connu d'importantes évolutions en 2016. Ces nouveautés viennent poursuivre la structuration et le développement continu du marché des assurances.

Création de l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale

S'appuyant sur la loi n°64-12, la Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale a changé de statut pour devenir l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS). Indépendance, sécurité et stabilité ont été les objectifs de la réforme ayant conduit à sa création. Dans sa mission, cette Autorité s'est engagée à améliorer l'efficacité du système des assurances, à superviser le secteur et à assurer la prévoyance sociale.

Dotée de la personnalité morale de droit commun et jouissant d'une autonomie financière, l'ACAPS a mis en place une commission de régulation et une autre commission de discipline. Le métier de l'assurance est ainsi représenté au sein de ces deux commissions par des membres désignés.

Assujettissement aux taxes

À la suite de ce changement de statut juridique, la contribution des compagnies d'assurance et de réassurance aux frais de contrôle de l'ACAPS est désormais assujettie à la TVA, et ce depuis le 1^{er} avril 2016.

Parallèlement, le taux de contribution des primes a été porté de 2,75 % HT à 3,75 % HT, depuis le 1^{er} octobre 2016.

Modification du code des assurances par la loi 59-13

L'ouverture annoncée du marché de la banque participative au Maroc a donné naissance à un nouveau produit dénommé assurance Takaful, introduit par la loi n°59-13 du code des Assurances. Rendue publique en septembre 2016, la loi 59-13 régit le fonctionnement de l'assurance Takaful conformément aux avis du Conseil Supérieur des Oulémas. Elle stipule notamment qu'en assurance Takaful, le risque est supporté par la collectivité des participants à hauteur de leurs contributions. L'entreprise d'assurances et de réassurances, quant à elle, perçoit une rémunération au titre de la gestion de l'assurance Takaful.

De même, la loi 59-13 instaure également le principe de solvabilité basé sur les risques. Elle vise l'amélioration de la gouvernance des entreprises d'assurances et de réassurances et au renforcement de leur transparence.

Enfin, la loi 59-13 rend désormais obligatoire l'assurance « tous risques chantier (TRC) » et l'assurance « responsabilité civile décennale (RCD) ».

Création du régime de couverture des événements catastrophiques

La Chambre des représentants a par ailleurs adopté, en septembre 2016, la loi 110-14, portant création du régime de couverture des conséquences d'événements catastrophiques.

Elle fixe les dispositions liées à la mise en place du régime de couverture et initie des mécanismes d'indemnisation efficaces et permanents au profit des victimes de catastrophes. Une commission chargée du suivi et de la déclaration des événements catastrophiques est désormais garante du suivi de ces mécanismes.

La loi 110-1 instaure également la garantie des risques dans les contrats de Dommages aux Biens, RC Automobile et RC pour les dommages corporels causés aux tiers. Un fonds de solidarité a été créé pour l'indemnisation des événements catastrophiques et en définit les règles de fonctionnement.

Cadre réglementaire

Par ailleurs, la circulaire du 16 juillet 2015 encadrant les relations entre intermédiaires d'assurance et compagnies d'assurance et fixant les conditions relatives à l'encaissement des primes et au paiement des sinistres est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2016. Parallèlement à sa mise en place, l'ACAPS prévoit l'obligation d'apurer l'ensemble des soldes intermédiaires arrêtés au 31 mars 2016 avant fin décembre 2016.



2

WAFI ASSURANCE
LEADER DE
L'ASSURANCE AU
MAROC



CHIFFRES CLÉS ET PROFIL

Filiale d'Attijariwafa bank, premier groupe bancaire et financier du Maghreb, Wafa Assurance est leader du secteur des assurances au Maroc depuis plusieurs années déjà. Le Groupe a su placer l'innovation et la satisfaction de ses clients au cœur de sa stratégie de développement afin de s'imposer rapidement et durablement comme un opérateur de référence.

L'aventure débute en 1972, quand Moulay Ali Kettani crée la Société Nouvelle d'Assurance (SNA). En 1989, la SNA est intégrée au groupe Wafabank et devient alors Wafa Assurance.

Dix ans durant, la compagnie procède au développement et à la diversification de son réseau de distribution, ainsi qu'à l'élargissement de sa gamme de produits. Wafa Assurance lance également la bancassurance, et devient leader du secteur avec une part de marché de 13,3 % dès 1999.

En 2011, forte d'une expertise métier avérée et sur la base d'un modèle de développement performant, Wafa Assurance entame sa stratégie d'internationalisation.

Le groupe Wafa Assurance s'attache, par le plan Oufouq 2018, à consolider ses acquis par le renforcement de sa présence historique sur le marché des particuliers et des grandes entreprises. Elle œuvre également au déploiement continu de son expertise sur des niches à fort potentiel notamment en Automobile, en Bancassurance, auprès des Professionnels, des TPE et PME ou encore en termes de solutions d'assistance.

La compagnie consolide sa position avec une part de marché de 21 % en 2016 et étend son activité sur un large réseau de distribution tout en validant la pertinence du modèle de synergie entre la banque et l'assurance.

Le groupe Wafa Assurance poursuit son développement au plan régional, maghrébin et africain à travers une présence en Tunisie, au Sénégal, mais aussi en Côte d'Ivoire et au Cameroun, piliers d'une ouverture franche et soutenue vers l'Afrique.

CHIFFRES CLÉS EN 2016

7314 MDH
de Chiffre d'affaires

21%
Part de marché

841 MDH
Résultat net

DE L'ANCRAGE
MAROCAIN À
L'INTERNATIONALISATION



8
raux
rects

H



CHIFFRES CLÉS ET PROFIL

CHIFFRES CLÉS EN 2016

7314 MDH
de Chiffre d'affaires

21%
Part de marché

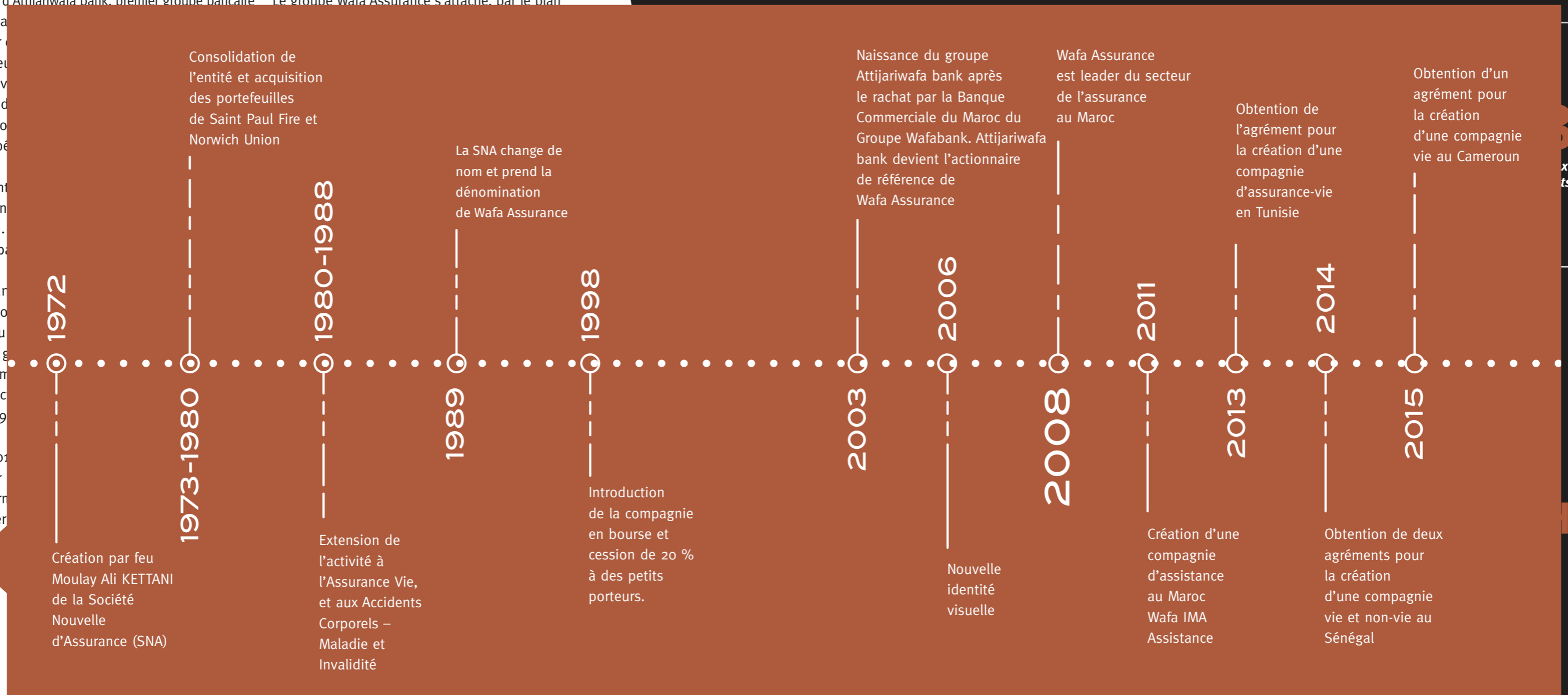
841 MDH
Résultat net

Filiale d'Attijariwafa bank, premier groupe bancaire... Le groupe Wafa Assurance s'attache, par le plan et fina... leader... plusieurs... l'innov... cœur d... s'impo... un opé...

L'avent... Kettan... (SNA). Wafab...

Dix an... dévelo... réseau... de sa g... égalem... du sec... dès 19...

En 20... et sur... perform... d'inter...





CHIFFRES CLÉS ET PROFIL

Filiale d'Attijariwafa bank, premier groupe bancaire... Le groupe Wafa Assurance s'attache, par le plan

et fi
lead
plus
l'inn
cœu
s'im
un c

L'av
Kett
(SN
Waf

Dix
déve
rése
de s
égal
du s
dès

En 2
et s
perf
d'int

CHIFFRES CLÉS EN 2016

7 314 MDH
de Chiffre d'affaires

21%
Part de marché

841 MDH
Résultat net



194
courtiers partenaires



615
collaborateurs



258
agents généraux et bureaux directs

RÉPARTITION DU CA PAR SEGMENT



2 346 MDH
Entreprise



1 387 MDH
Agents & Courtiers



3 581 MDH
Bancassurance



COMITÉ DE DIRECTION

1 - M. ALI HARRAJ
Président-directeur général.

2 - M. MEHDI BELAHMER
Directeur Général Adjoint
Capital Humain, Logistique et
Achats.

3 - M. TAOUFIK BENJELLOUN TOUIMY
Directeur Général Délégué en charge
de la Stratégie, Pilotage et Finances.

4 - M. ABDERRAHIM CHAFFAI
Directeur Général Délégué en charge
des Assurances des Entreprises.

5 - MME SAFAA EL GHARBI
Directrice Générale Adjointe en
charge du Système d'Information,
Transformation, Qualité et Digital.

6 - M. SLIMANE ECHCHIHAB
Directeur Général Délégué en charge
des Assurances des Particuliers,
Professionnels et TPE.

7 - M. BADR-EDDINE BELGHITI
Directeur Général Adjoint,
Gestion et Indemnisations.





“

Nous privilégions une gouvernance moderne et évolutive, un gage de bonne gestion et d'efficacité.

”

M. Ali Harraj,
Président-directeur général

GOVERNANCE

De longue date, Wafa Assurance s'appuie sur une gouvernance solide, évolutive et dynamique. Composé de 10 membres, le conseil d'administration est entouré d'un comité stratégique et d'un comité d'audit, mais également d'un comité de direction générale et d'un comité des rémunérations. Ils accompagnent les orientations stratégiques de la Compagnie.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

M. Ali HARRAJ, Président-directeur général
M. Hassan OURIAGLI, Administrateur
M. Mohamed EL KETTANI, Administrateur
OGM représentée par M. Mohamed EL KETTANI
M. Boubker JAI, Administrateur
M. Omar BOUNJOU, Administrateur
M. Ismail DOUIRI, Administrateur
M. Jean-Albert ARVIS, Administrateur
M. Michel VILLATTE, Administrateur
M. Aymane TAUD, Administrateur
M. Gilles DUPIN, Administrateur

COMITÉ STRATÉGIQUE

M. Hassan OURIAGLI
M. Mohamed EL KETTANI
M. Boubker JAI
M. Ali HARRAJ

COMITÉ D'AUDIT

M. Jean-Albert ARVIS, Président
M. Michel VILLATTE
M. Boubker JAI

LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

M. Bachir TAZI, Représentant E&Y
M. Fawzi BRITEL, Représentant DELOITTE
Invité permanent, M. Ismail ELFILALI
(Responsable Audit Général AWB)

COMITÉ DES NOMINATIONS ET RÉMUNÉRATIONS

M. Mohamed EL KETTANI
M. Jean-Albert ARVIS
M. Ali HARRAJ

COMITÉ DE DIRECTION GÉNÉRALE

M. Ali HARRAJ
PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL

M. Slimane ECHCHIHAB
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ EN CHARGE
des Assurances des Particuliers,
Professionnels et TPE

M. Abderrahim CHAFFAI
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ EN CHARGE
des Assurances des Entreprises

M. Taoufik BENJELLOUN TOUIMY
DIRECTEUR GÉNÉRAL DÉLÉGUÉ EN CHARGE
de la Stratégie, Pilotage et Finances

AGO du 12/04/2016



PLAN
STRATÉGIQUE

OUFOUQ 2018

DE NOUVELLES ORIENTATIONS POUR DE NOUVEAUX HORIZONS

Initié début 2016, le plan stratégique Oufouq 2018 se veut en rupture avec l'existant, portant une vision à la fois ambitieuse et innovante. Il souhaite renforcer le leadership de Wafa Assurance sur le marché marocain de l'assurance dans l'ensemble des branches.

En son cœur, figure également l'innovation continue en matière de distribution, mais aussi en termes de produits et de services. Enfin, il fait le choix d'une logique de synergie avec Attijariwafa bank et souhaite accélérer fortement le développement de Wafa Assurance et de ses filiales à l'international.

Dans le cadre de sa vision stratégique à 3 ans, le plan Oufouq 2018 articule la croissance de la compagnie autour de 7 leviers majeurs.

**Oufouq (أفق)
signifie horizon en arabe.**



CROISSANCE EN AFRIQUE



Le marché africain constitue un axe primordial de la vision Oufouq 2018. Déjà présente sur le continent à travers la Tunisie et le Sénégal, la compagnie a lancé en 2016 la filiale Vie au Cameroun et les filiales Vie et Non-Vie en Côte d'Ivoire.

Ces lancements dans la zone CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'assurances) s'inscrivent dans la logique de synergie de Wafa Assurance avec sa maison mère Attijariwafa bank. L'enjeu dans cette zone est désormais de saisir les opportunités de croissance externe pour accélérer les activités de ses filiales.

Par ailleurs, au-delà de l'Afrique francophone, Wafa Assurance explore d'autres opportunités de développement en Afrique anglophone.

ESSOR DE LA BANCASSURANCE



En Bancassurance, l'ambition à l'horizon du plan stratégique est de renforcer la position de leader de Wafa Assurance tout en augmentant la rentabilité du portefeuille grâce à un rééquilibrage du mix produits.

Cette ambition de la compagnie entend s'appuyer sur une refonte du modèle d'animation commerciale et de pilotage du réseau Attijariwafa bank avec un renforcement des équipes d'animation de Wafa Assurance.

TPE-PME, VERS UN NOUVEAU MODÈLE DE SERVICE



Le segment TPE et PME Mass Market constitue un horizon de croissance porteur. Dans ce sens, l'objectif de la compagnie pour 2018 est de conquérir sa part de marché naturelle, dans le prolongement de la stratégie d'Attijariwafa bank, en mettant en œuvre un nouveau modèle de service adapté aux besoins de ce segment.

Au-delà, Wafa Assurance a fait également le choix de s'ouvrir plus largement aux besoins des TPE par le déploiement d'une offre de produit plurielle et adaptée.



GRANDES ENTREPRISES

Sur le segment de la Grande Entreprise, le plan stratégique Oufouq 2018 fixe un objectif de consolidation et de rentabilisation du portefeuille, à travers le renforcement de la politique de prévention auprès des clients existants et une optimisation de la politique de réassurance.



AUTOMOBILE

Sur le marché domestique, en assurance automobile, Wafa Assurance souhaite accélérer sa croissance de manière plus profitable encore, en améliorant la qualité du portefeuille tout en préservant la qualité de service pour laquelle la compagnie est reconnue.



ASSISTANCE

En Assistance, l'objectif est d'accélérer la croissance au Maroc et à l'international sur les marchés les plus rentables.

Deux moyens clés ont été identifiés, la capture du potentiel des résidents étrangers en exploitant le réseau bancaire en Europe (6 pays) ainsi que l'innovation produit au Maroc.



L'ASSURANCE TAKAFULL

Wafa Assurance s'est positionnée sur l'activité des banques participatives au Maroc. À ce titre, avec le produit d'assurance dédié Takaful, Wafa Assurance souhaite accompagner la banque participative du groupe Attijariwafa bank sur ce nouveau marché et mettre en place les conditions de montée en charge.



LA COMMUNICATION RÉGÉNÉRÉE

Face à l'essor de l'économie numérique dont elle se veut pleinement partie prenante, Wafa Assurance a souhaité, en 2016 redéfinir les marqueurs clés de sa communication.

Nouvelle signature

La nouvelle signature de Wafa Assurance est le fruit d'une étude de marché réalisée sur les attentes des Marocains vis-à-vis de leur compagnie d'assurance. Faisant émerger les notions de simplicité et d'efficacité, elle a donné corps à la nouvelle signature.

« C'EST SIMPLE D'ÊTRE EFFICACE »

Cette signature rappelle également les fondamentaux de la marque et vise à lutter contre la perception du consommateur qui perçoit l'assurance comme étant compliquée et inefficace. Depuis 2016, la simplicité et l'efficacité sont les deux éléments forts que Wafa Assurance met en avant à travers tous ses services et ses produits.

Lifting du logo

Pour affirmer son nouveau positionnement, Wafa Assurance a souhaité renouveler l'ensemble de son territoire de marque. Les couleurs du logo ont été réajustées, tandis que du volume a été introduit à travers un léger relief sur les bords ainsi qu'un filet noir. L'arrondi des côtés a laissé place à un carré plus dynamique. Plus actuel, plus lisible, il affiche ouvertement la volonté de l'entreprise de capitaliser sur l'existant tout en réunissant expérience et innovation. Mis en relief en accentuant ses couleurs, il exprime plus encore convivialité et modernité.



تأمين الوفاء
Wafa Assurance

C'est simple d'être efficace

Naissance d'une égérie

L'année 2016 a donné lieu à une nouvelle plateforme de communication de la marque Wafa. C'est dans ce cadre qu'est née Wafa, l'égérie de Wafa Assurance, jeune femme marocaine de 30 ans moderne et positive. Véritable porte-parole de la Marque, le personnage de Wafa se veut à l'image de Wafa Assurance, une compagnie d'assurance toujours leader et à l'écoute des besoins du consommateur. Il incarne également l'engagement de proximité de la compagnie envers ses clients.



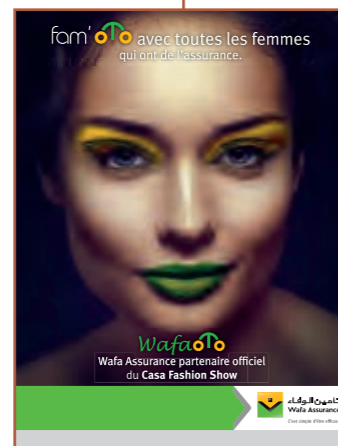


10 campagnes thématiques : campagnes institutionnelles et campagnes produit

Depuis sa création, Wafa Assurance place la communication au cœur de sa stratégie. À ce titre, Wafa Assurance fait le choix d'une communication soutenue et régulière. L'année 2016 a donné lieu à près de 10 campagnes de communication échelonnées sur l'ensemble de l'année. Au cœur de ce dispositif, a figuré l'installation de l'égérie Wafa à travers une campagne dédiée, suivie de campagnes spécifiques.



D'autres campagnes ont accompagné le sponsoring de Wafa Assurance, tels le Grand Prix de Marrakech et le Casa Fashion Show.



Communication Digitale

De nos jours, grâce aux 18.5 millions d'internautes au Maroc, la communication digitale est devenue un acteur incontournable de toute stratégie d'entreprise. Le digital est un moyen efficace pour tisser des liens avec ses publics, d'échanger, et de partager avec eux à condition d'offrir des contenus intéressants et d'avoir un discours sincère. Si le fait d'avoir son site Internet est aujourd'hui primordial, les réseaux sociaux sont aussi un moyen de se faire connaître, de pouvoir développer son activité et d'entrer en contact avec de nombreux prospects.

#CSIMPLE

Wafa Assurance est présente sur les Médias sociaux grand public (Facebook, Twitter, Google LinkedIn et Dailymotion). L'objectif de la présence de Wafa Assurance sur les réseaux Sociaux est de :

- Communiquer et d'interagir avec la communauté Web via le partage des infos sur les nouvelles offres, événements et promotions.
- Renforcer la visibilité de la compagnie sur le Web.
- Créer des relations B2C et B2B via une interactivité et un échange facile avec les utilisateurs de ces plateformes.

La présence de la marque sur Facebook s'est traduite par 322 publications et 12.500 interactions. Sur l'ensemble de l'année 2016, 439.799 personnes ont ainsi été atteintes et le nombre de fans est de 113 800.



L'ORGANISATION AJUSTÉE

Feuille de route de Wafa Assurance pour les trois prochaines années, le plan stratégique Oufouq 2018 vise à favoriser des circuits de décision rapides et une organisation plus agile.

Les Marchés au cœur de l'organisation

À ce titre, l'organisation a été adaptée aux ambitions du plan stratégique Oufouq 2018 afin d'accroître la flexibilité de la compagnie et d'accélérer la mise en œuvre de ses projets et réalisations. La nouvelle organisation se veut orientée vers les Marchés. Depuis juin 2016, elle fait le choix d'une délégation de responsabilité plus complète. Chaque Direction Générale Marché est désormais responsable de la croissance du chiffre d'affaires, du marketing stratégique, des produits et de la rentabilité des domaines qui lui sont confiés. Cette réorganisation vise également à renforcer l'autonomie des entités Marketing dans la prise de décision afin de favoriser des «time to market » plus réduits.

Les services Clients fédérés

Dans l'objectif de renforcer davantage l'orientation Client, la nouvelle organisation rassemble également l'ensemble des back-offices de production, gestion et indemnisation des sinistres de masse des différents domaines d'activité Vie et Non-Vie de la compagnie au sein du pôle Gestion et Indemnisations.

Levier de la satisfaction Client, l'indemnisation et le service qui lui sont dispensés sont au cœur des opérations les plus stratégiques de Wafa Assurance. Dans ce sens, la compagnie s'inscrit dans une dynamique d'amélioration continue à travers la mise en œuvre de solutions novatrices d'indemnisation portées par une priorité: la rapidité et la qualité de l'indemnisation.

INDEMNISATION AUTOMOBILE

Forte de son expertise technique, Wafa Assurance offre à ses clients plusieurs solutions pour le règlement des sinistres. Le lancement des solutions à la carte a permis d'offrir des services adaptés à chaque type de sinistre en vue de répondre aux attentes de nos clients.

Sur le segment Automobile, l'assuré a le choix entre plusieurs solutions d'indemnisation selon le degré de rapidité souhaité : **Tazwid Sari3**, une formule ultra-rapide pour laquelle le remboursement se base sur une évaluation du constateur sans déplacement de l'assuré ou **Wafa Drive**, qui délivre une indemnisation instantanée.

La procédure d'indemnisation classique, permet, quant à elle un règlement des dossiers en moins de 5 jours dans près de 90 % des cas.

Enfin, Wafa Assurance propose également une Prise en Charge des réparations auprès des garages agréés qui permet à l'assuré de ne pas déboursier d'argent.

Alliant efficacité en matière de fréquence et expertise technique reconnue sur les enjeux plus complexes, les différents prestataires conventionnés par Wafa Assurance font l'objet de contrats de services garantissant des prestations de qualité aux assurés ainsi qu'un règlement optimal des sinistres. Ce réseau de prestataires est constitué de concessionnaires et garages privés, garages spécialisés en bris de glace, experts épavistes. Ces experts chevronnés sont appuyés dans leur tâche par des prestations d'assistance de qualité (constateurs, remorqueurs, urgence - secours, voiture de remplacement). Toute cette équipe a pour mission de faciliter l'évaluation des dégâts et accompagner les assurés dans leurs démarches d'indemnisation.

Par ailleurs, en 2016, une application informatique a également été lancée afin de gagner du temps dans le règlement des sinistres, mais aussi de standardiser et d'optimiser les flux d'informations reçus par les experts.

INDEMNISATION RISQUES DIVERS

En vue de la diversité des risques sur la branche d'assurances risques divers, Wafa Assurance a mis en place plusieurs solutions d'indemnisation. La palette d'offres concerne l'indemnisation rapide, sans expertise ou encore l'indemnisation classique. Simples et pratiques, ces solutions facilitent l'évaluation des sinistres par l'Assureur Conseil en un temps-record et favorisent leur indemnisation quasi-instantanément.

Ces innovations ont récemment été renforcées par le plan Oufouq 2018 vecteur d'offres inédites dédiées à la couverture des risques liés aux activités des particuliers, TPME et professionnels.

INDEMNISATION DÉCÈS - INCAPACITÉ - INVALIDITÉ ABSOLUE ET DÉFINITIVE

La gestion des sinistres Décès, Incapacité, Invalidité Absolue et Définitive nécessite un suivi spécifique. Elle bénéficie à ce titre d'un service dédié. Un interlocuteur est désigné pour chaque réseau /entreprise en vue de faciliter les échanges et de favoriser une indemnisation des bénéficiaires dans les meilleurs délais mais aussi un accompagnement adéquat en cas de décès.



La Bancassurance, l'œuvre d'une synergie

la Bancassurance a beaucoup évolué, notamment dans la branche « vie ». En vue de renforcer sa part de marché, Wafa Assurance affine régulièrement sa politique commerciale et s'inscrit dans une synergie avec d'autres entreprises.

PARTENARIATS STRATÉGIQUES

Sur le segment bancassurance, Wafa Assurance nourrit un partenariat naturel avec Attijariwafa bank ainsi que des partenariats stratégiques avec d'autres établissements bancaires. Chaque partenariat est géré via un business model qui lui est propre tout en garantissant à la compagnie une maîtrise optimale des risques et des actes gérés.

DES SERVICES PRATIQUES ET EFFICACES

Wafa Assurance innove également sur le plan du management client. La compagnie a mis en place des outils de gestion modernes pour simplifier les opérations quotidiennes des assurés. Ainsi, en termes de production par exemple, 99 % des actes de vente au guichet et la conquête de nouveaux clients sont totalement délégués au réseau de distribution favorisant ainsi un service plus rapide et une plus grande satisfaction de nos clients.

Sur le plan de l'activité Epargne, les ouvertures de compte sont traitées en back office sur une plateforme digitalisée et sans attente de documents de la part du client.



La transformation digitale en route

Enjeu clé de création de valeur par l'enrichissement de la relation client, l'optimisation des opérations et la création de nouveaux modèles d'affaires, le digital interroge l'évolution des usages, leur anticipation et ouvre à de nouvelles expériences Client sur un marché marqué par la concurrence, la croissance économique et la jeunesse de la population.

Pour adresser ces nouveaux enjeux, Wafa Assurance s'est dotée d'une Direction de la transformation digitale, rattachée au Pôle Système d'Information, Transformation, Qualité et Digital afin d'élaborer et de mettre en œuvre sa stratégie digitale.

Ayant pour mission de développer de nouveaux marchés, de concevoir de nouveaux produits et services digitaux et de répondre plus efficacement aux besoins des entités de la compagnie et à ceux de ses clients, elle vise également à développer une culture digitale au sein de la compagnie et à favoriser la coopération entre les communautés en interne et en externe.

Point de convergence de l'Entreprise sur le digital, la Direction de la transformation digitale catalyse la transformation numérique par l'animation des entités impliquées et de l'écosystème externe du numérique (startups, universités, écoles...).

Leader depuis 2008 des marchés de l'assurance Vie et Non Vie, Wafa Assurance entend être un acteur de référence des services digitalisés à destination de ses assurés et de ses partenaires. À ce titre, la stratégie digitale est au cœur de la feuille de route Oufouq 2018 de la compagnie.

Elle porte sur l'ensemble de ses produits d'assurances et process d'indemnisation. En interne, elle entend à la fois inclure les collaborateurs dans ce projet et améliorer le travail au quotidien en renforçant l'agilité de la compagnie. Dans ce cadre, en 2016, un séminaire réunissant plus d'une cinquantaine de collaborateurs des pôles concernés a permis d'établir une vision commune de la transformation digitale et les modalités de sa mise en œuvre. 70 initiatives concrètes et priorisées ont ainsi pu émerger.



La Direction qualité

Au sein du Pôle système d'information, une direction Qualité a également été créée.

Être à l'écoute du client, se remettre en cause en permanence, trouver des solutions pour répondre au mieux aux nouvelles exigences des assurés permettra d'accompagner le développement de Wafa Assurance pour satisfaire les besoins de ses clients et offrir des services de qualité.

Dans ce contexte, la compagnie a créé en 2016, la Direction Qualité dont les principales missions sont :

- Mettre en place la politique qualité de la compagnie et la promouvoir auprès des collaborateurs internes et externes.
- Piloter les processus clé en y associant des indicateurs de performance et de contrôle de la conformité.
- Piloter les démarches de certification spécifiques et assurer la pérennité du système qualité.

La mise en œuvre de la qualité impactera de manière transverse toutes les directions avec pour objectif de maintenir nos assurés au centre des préoccupations de Wafa Assurance, quels que soient les métiers concernés.

La Direction Support et Pilotage des filiales à l'international

La Direction Support et Pilotage des filiales à l'international a vu le jour dans notre compagnie, en juillet 2015 et ce pour répondre aux nouvelles exigences liées à notre dynamique de développement à l'international, notamment en matière de support et de développement des activités et de pilotage de nos filiales à l'international.

Le support est en réalité un transfert de savoir-faire et d'ADN qui implique toutes les fonctions de l'entreprise.

Il s'agit, entre autres, de dupliquer intelligemment le business modèle de Wafa Assurance Maroc à travers le modèle opérationnel de gestion, le processus d'innovation produits, le dispositif de formation et d'animation commerciale et le dispositif de gouvernance.

Le développement des activités passe par le conseil en développement commercial rapide, durable et stable sur la base d'une approche pragmatique et méthodique spécifique à chaque pays d'implantation.

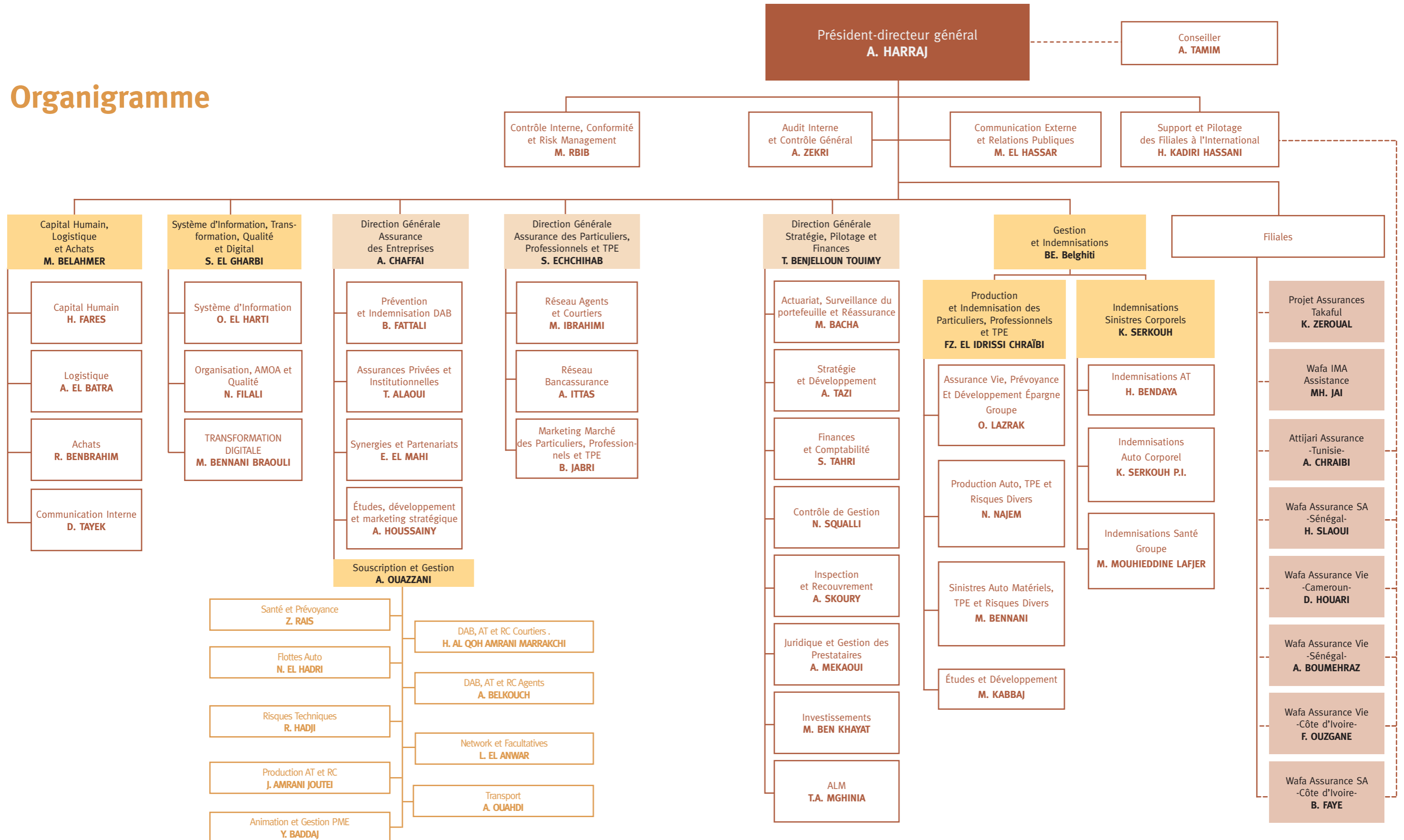
Le pilotage des filiales couvre plusieurs aspects notamment le suivi opérationnel et rapproché du plan stratégique, du plan d'action et de la feuille de route. La Direction Support et Pilotage des filiales à l'international se veut aussi un véritable organe de coordination entre les filiales et les différentes entités de la maison mère.

Un autre volet de cette Direction et non des moindres est l'activité « **Acceptation en réassurance** ».

Un autre volet de cette direction est l'activité :
“Acceptation en réassurance”.
 Elle répond à la stratégie du Groupe Wafa Assurance, à savoir l'accompagnement et le développement de la bancassurance du Groupe Attijariwafa bank.



Organigramme





LE CAPITAL HUMAIN, UN RÉFÉRENTIEL POUR DE NOUVEAUX HORIZONS

M. MEHDI BELAHMER
Directeur Général Adjoint,
Capital Humain, Logistique et Achats



**Attirer des profils
de haut niveau
de compétences,
capables de fournir
des prestations de
qualité auprès de
nos assurés.**



Parce que le service client est au cœur de son métier, Wafa Assurance consacre une place de premier ordre au capital humain et veille à attirer des profils de haut niveau de compétences, capables de fournir des prestations de qualité auprès de ses assurés. Wafa Assurance mise sur une équipe performante, solide en nombre et accomplie, pour mener à bien sa mission principale, basée en premier lieu sur la confiance et le service.

Les femmes et les hommes sont sa clé de réussite. À ce titre, elle s'attache à développer des conditions de travail favorisant leur évolution dans une atmosphère de confiance. Dans sa politique RH, la compagnie privilégie des profils et des compétences partageant avant tout l'amour du métier. Elle leur offre une expérience enrichissante leur permettant de s'améliorer tout au long de leur carrière au sein de la compagnie.

Projet REC, le Référentiel des Emplois et des Compétences.

En 2016, et dans le sillage du plan stratégique Oufouq 2018, Wafa Assurance a établi un nouveau schéma directeur du capital humain par l'élaboration d'un référentiel d'emplois et de compétences et par la restructuration du dispositif d'évaluation individuelle des compétences et des performances.

Deux cabinets spécialisés sont intervenus pour accompagner la conception et l'implémentation d'outils décisionnels en vue de valoriser de nouveaux principes d'équité, de rétribuer la contribution de chacun à sa valeur, de créer, mais aussi détecter et promouvoir les talents.

Ce projet est pleinement issu des enjeux de compétitivité. Pour Wafa Assurance, l'avenir dépendra de la capacité à développer des produits innovants mais aussi à gérer et anticiper les besoins en compétences.



Formation et promotion interne

Wafa Assurance accorde une place clé à la formation continue de son Capital Humain. Un programme de formation annuel est mis en place afin de renforcer les expertises et développer les compétences.

Notre politique RH met également en avant la promotion interne, offrant ainsi des opportunités régulières d'évolution au sein de l'entreprise.

Communication interne renforcée

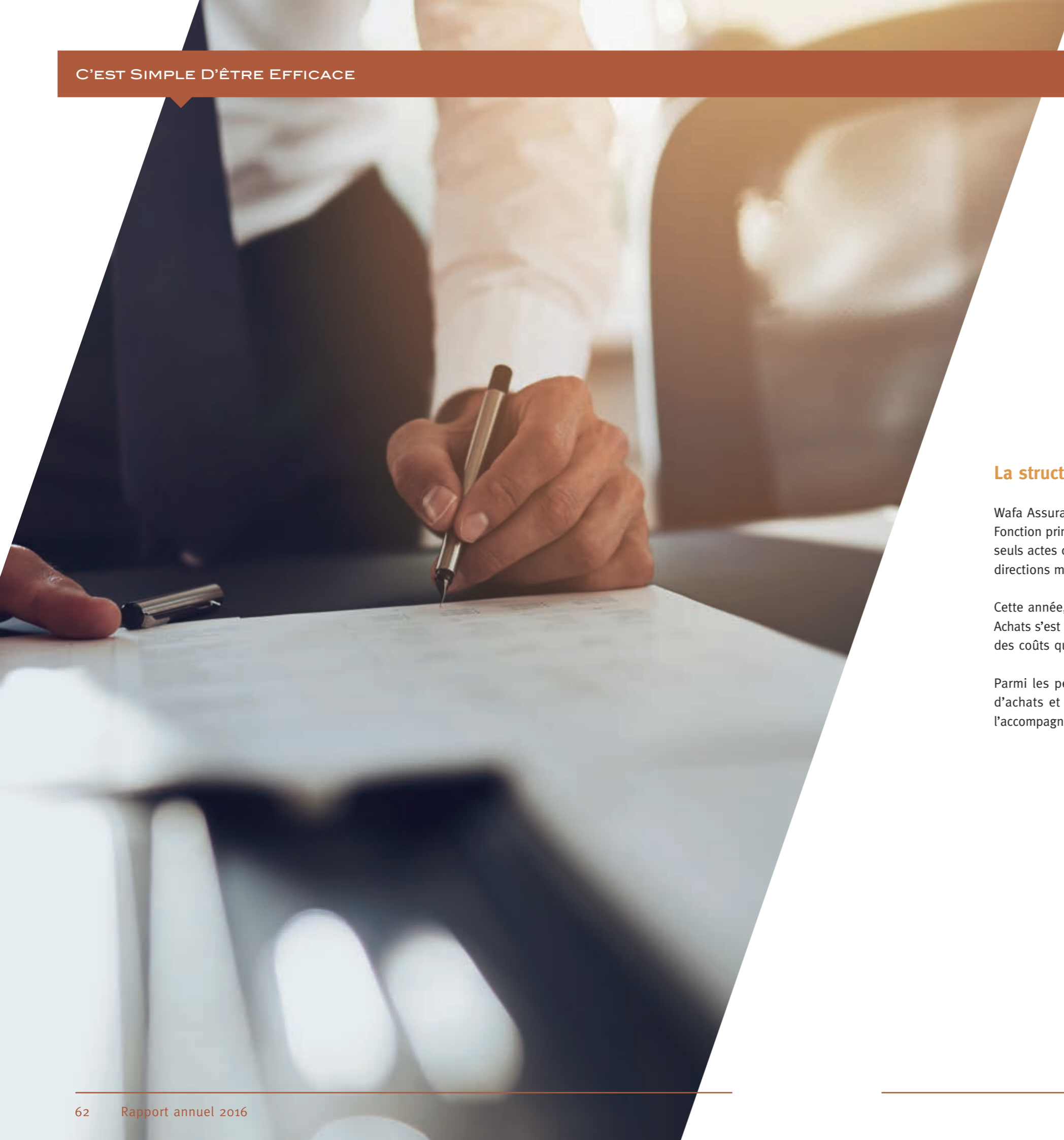
Parce que l'efficacité d'une organisation passe notamment par la qualité de sa communication interne, l'année 2016 a été marquée par la mise en place d'une stratégie de communication interne structurée et renforcée. Pour l'accompagner, trois grands outils ont été développés, l'intranet WafaIN, le magazine interne Wafa B&G, ainsi que le déploiement d'un dispositif d'affichage dynamique.

L'ergonomie, hôte du siège

Wafa Assurance a initié en 2016 un vaste programme de réaménagement du siège pour une plus grande ergonomie. Il a concerné la redéfinition des espaces de travail en fonction de critères d'ergonomie, afin de favoriser confort et efficacité au travail. Plus grands, plus fonctionnels et largement modernisés, les nouveaux espaces font la part belle aux couleurs avec des plateaux vastes, aérés et lumineux.

L'empreinte architecturale fait le choix d'une approche plus moderne et conviviale, émaillée d'œuvres d'art acquises par la compagnie. De nombreuses salles de réunion équipées et de tailles diverses ont aussi vu le jour. Mobilier, outils et équipements ont également été reconsidérés en fonction des habitudes de travail des collaborateurs de la compagnie. Des équipements tels que la visio-conférence a été introduite dans plusieurs salles de réunion.

De même, le choix de l'affichage dynamique et d'une nouvelle signalétique ont vocation à faciliter la communication quotidienne. Au-delà de ce vaste réaménagement intérieur, la façade bénéficiera également d'un lifting important début 2018.



La structure des Achats en place

Wafa Assurance a procédé en 2016 à la création d'une entité centrale chargée des Achats. Fonction primordiale de l'entreprise, la Direction Achat ne limite pas la mission de l'acheteur aux seuls actes de négociations, elle participe également à la définition en amont des besoins des directions métier, garantissant ensuite l'atteinte des objectifs de qualité, de coûts et de délais.

Cette année, et en ligne avec les exigences du plan Oufouq 2018 et du label RSE, l'entité des Achats s'est engagée dans une dynamique de création de valeur aussi bien par la rationalisation des coûts que la maîtrise de la qualité.

Parmi les perspectives futures, figurent également la standardisation de certaines familles d'achats et la mise en place de contrats cadres pour les acheteurs récurrents, en plus de l'accompagnement des différents pôles afin d'atteindre l'objectif de réduction des coûts de 10 %.



LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DE L'ENTREPRISE RENFORCÉE

Portant le client au cœur de ses préoccupations, la Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE) est ancrée dans la stratégie de Wafa Assurance. Leader sur le marché de l'assurance, la compagnie a fait le choix de développer une politique de responsabilité sociétale et environnementale pérenne et à la hauteur des défis sociaux et environnementaux au niveau national. Ceci, afin de satisfaire les citoyens à la fois de plus en plus exigeants en matière d'engagement sociétal et à la recherche de transparence et d'éthique.

Leader et précurseur dans son secteur en matière de Responsabilité Sociétale de l'Entreprise (RSE), Wafa Assurance s'attache à adapter de manière continue sa stratégie business en y intégrant des choix sociaux, sociétaux et environnementaux volontaristes. Fidèle à son ADN, à sa vision et à ses relations avec ses différentes parties prenantes, Wafa Assurance s'inscrit pleinement dans une dynamique de développement durable. C'est ainsi que l'année 2016 s'est imposée comme une année de structuration de la démarche RSE.

La gouvernance RSE en place

Wafa Assurance aspire à se conformer au plus haut niveau des normes de bonnes gouvernances à travers l'existence de plusieurs comités spécialisés notamment : le Comité Stratégique, le Comité d'Audit, le Comité des Nominations et Rémunérations, le Conseil d'administration, le Comité de Direction Générale et le Comité RSE...



PARITÉ
49 % de femmes

Parmi les succès 2016 sur le plan de la responsabilité sociétale de l'entreprise figure la quasi parité hommes et femmes dans les effectifs de la compagnie. En effet, Wafa Assurance mène depuis quelques années une politique de recrutement visant à préserver la parité homme/femme. En septembre 2016, la compagnie a enregistré un effectif féminin de 49 % de femmes dans l'entreprise et 44 % dans l'encadrement.



Top Performer et Label CGEM : Wafa Assurance doublement récompensée pour sa démarche RSE

Marquée par un audit mené par l'agence de notation Vigeo Eiris, l'année 2016 s'est traduite par la mise en œuvre d'une démarche de RSE structurée qui a permis à Wafa Assurance de recevoir 2 trophées : le trophée Top Performers RSE 2017 et le Label RSE délivré par la CGEM.

Mis en place en 2012, le trophée Top Performers RSE de Vigeo Eiris récompense chaque année les entreprises cotées aux scores les plus élevés sur des facteurs précis de responsabilité sociale.

Le Label RSE, délivré par la CGEM reconnaît l'engagement des entreprises en matière de RSE et son intégration dans la stratégie managériale et les opérations quotidiennes. Ce dernier se fonde sur une Charte de RSE articulée autour de 9 axes d'engagement.

label RSE CGEM



Vigeo Eiris Top Performer





3

WAFI ASSURANCE ET LE MARCHÉ DES ENTREPRISES



INTERVIEW

M. Abderrahim CHAFFAI
 Directeur Général Délégué Assurance
 des Entreprises



**Le plan stratégique
 Oufouq 2018 est
 ambitieux.**



De quelle manière la Direction des Entreprises a-t-elle été concernée par le Plan Oufouq 2018 ?

L'objectif principal du plan Oufouq 2018 est d'offrir une croissance rentable à notre compagnie. À ce titre, il se base sur l'anticipation des besoins du Client. Les risques évoluent avec le temps et les besoins à court terme d'assurance aussi. Pour la mise en place opérationnelle de ce plan, nous intervenons sur deux axes : le premier est l'accompagnement de nos clients Entreprises dans l'évaluation et la maîtrise des risques auxquels ils sont exposés et ceci par le levier de pertinence. Notre équipe d'expert les accompagne dans l'évaluation des risques, la mise en place des actions pour réduire ou supprimer ces risques et le suivi régulier dans la réalisation du plan d'action.

Nous proposons des solutions assurantielles des risques nouveaux et ceci en faisant appel à un partenaire de réassurance qui nous accompagne pour développer les solutions les plus récentes et les plus innovantes.

Quelles ont été les lignes de force du déploiement de ce plan en 2016 au sein de votre direction ?

Le plan Oufouq 2018 se veut à la fois global et complet ; il inclut un niveau

de pilotage très fin avec une fréquence mensuelle et trimestrielle. La Direction de la stratégie fait le point avec les différentes parties concernées sur les actions et propose éventuellement des solutions concrètes pour pallier tout retard éventuel dans la réalisation du plan.

Par ailleurs, la flexibilité est un axe important de notre approche. Concrètement cela signifie que si de nouvelles idées apparaissent en cours de route, de nouvelles pistes de travail par exemple, nous les intégrons dans notre plan d'action. Notre mode de gestion n'est pas statique et nous devons adapter d'une manière continue notre plan à l'évolution de notre environnement.

Pourriez-vous nous indiquer ce que vous en attendez sur le plan commercial pour la Direction des Entreprises ?

Consolider notre position en tant que leader du marché des Entreprises est notre priorité. En ce sens, il s'agit de développer de nouvelles solutions pour nos Clients. Nous travaillons aussi sur l'amélioration de l'expérience client et aussi dans la gestion des sinistres non seulement pour indemniser l'entreprise dans les plus brefs délais mais aussi pour l'aider à reprendre son activité rapidement.

Il est clair que dans les assurances des risques d'entreprises, le prix est un facteur déterminant dans la décision. Nous nous positionnons par une offre avec des services différents à haute valeur ajoutée pour une entreprise comme la prévention des risques, qui a un impact positif sur la réduction des risques et par conséquent sur la baisse du prix de l'assurance.

Quels sont les premiers résultats du plan Oufouq 2018 ?

Le bilan de cette première année est très positif. En 2016, nos objectifs ont été largement dépassés. La croissance de la branche Entreprise s'établit à 10 %, alors que celle du marché est de 5 %. Nous avons continué à accompagner les grands projets dans l'infrastructure et dans le secteur clé des énergies propres. Nous mettons à la disposition de nos clients l'expertise de nos équipes ainsi que celle de nos partenaires.

Ceci sans oublier l'apport de la prévention des risques avec le programme Wafa prévention, qui nous a permis de souscrire de nouveaux contrats et de nous accompagner dans la réduction de la sinistralité des contrats en portefeuille.



UNE ANNÉE PERFORMANTE SUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

Challenge essentiel intégré à la stratégie globale de développement de Wafa Assurance, le marché des grandes entreprises enregistre en 2016 une progression de 5 %, après une période marquée par la baisse des assurances dommages aux biens et un ralentissement des souscriptions de certains secteurs.

Dans ce contexte, Wafa Assurance poursuit l'exercice d'équilibre entre les prix et la rentabilité et renforce sa position de leadership par une approche des besoins et une stratégie de développement commercial innovantes. Elles s'incarnent dans une large vision, portée par le plan Oufouq 2018.

Multi-facettes, fortement orienté Client et incluant les besoins émergents des grandes entreprises, le plan stratégique Oufouq 2018 a vocation, sur trois ans, à instiller plus encore de valeur ajoutée aux services de Wafa Assurance mais aussi à les différencier grâce à l'appui d'une équipe de prévention renforcée.

L'accomplissement de cette vision d'avenir repose entièrement sur l'engagement de la compagnie à répondre aux besoins d'anticipation d'une clientèle d'entreprises nécessitant un achat d'assurance solidement réfléchi.



Une année performante sur un marché perturbé

Secteur à fort potentiel, le marché des assurances des entreprises représente un axe de croissance important. Pour assurer sa compétitivité, améliorer ses capacités et sa qualité de service, la compagnie fait le choix de l'innovation continue en initiant des plans stratégiques réguliers.

Concrètement, il s'agit de consolider et de rentabiliser le portefeuille, à travers le renforcement de la politique de prévention auprès des clients existants et une optimisation de la politique de réassurance.

Sur le plan du développement commercial, l'exercice 2016 de Wafa Assurance a été performant. Le développement commercial de la compagnie a permis d'aboutir à l'augmentation des assurances Dommages, Maritime, Maladie, Responsabilité civile et Accidents du travail.

La branche flotte automobile a également connu une hausse, accompagnée d'un assainissement du portefeuille sur des activités fortement sinistrées. La branche construction, quant à elle, a maintenu un bon niveau de réalisation.

Leader historique dans la couverture des accidents du travail, Wafa Assurance accompagne les entreprises à travers un large éventail de solutions, incluant le Service Risk management et le transfert des risques pour la sécurisation de l'investissement pour une offre riche et diversifiée.

Dans le même temps, l'évolution du mode d'assurance des grandes entreprises est rythmée essentiellement par l'émergence de nouveaux risques.

À ce titre, Wafa Assurance s'attache à développer de manière continue, des solutions innovantes à même de couvrir tous genres de clients et de besoins.

Engagement: une qualité de service garantie

Parce que le Pôle Assurance des entreprises de Wafa Assurance a vocation à répondre à l'ensemble des besoins de ses clients, la compagnie l'a doté de services adéquats, garants d'une procédure simple et efficace: Souscription, Gestion, Production, Prévention et Indemnisation.

Afin d'assurer un accompagnement de qualité dans le placement, la production et la gestion de polices d'assurance, le Pôle Assurance des Entreprises a ainsi souhaité placer la clientèle au cœur de sa démarche commerciale.

Une équipe d'experts dédiée veille à optimiser son offre d'assurances de manière continue afin de délivrer ainsi une prestation sur mesure chaque fois affinée, aux assurés et prospects de la compagnie.

2 Assurances obligatoires en 2017

Le cadre du contrat-programme du secteur avec l'Etat, a pour objectif d'élargir l'activité, de développer des actions par la mise en place de garanties obligatoires.

En 2017, deux nouvelles lois sont ainsi attendues. Elles concernent l'assurance Tous Risques Chantiers et l'assurance Responsabilité Civile Décennale.

De nature à drainer des volumes de primes importants, sur une branche où la compagnie est néanmoins leader, Wafa Assurance œuvre à la mise en place de process afin de préparer leur entrée en application.

Promouvoir la culture de la prévention : Wafa Prévention

La quantification et l'évaluation des risques fait partie du quotidien de Wafa Assurance. La prévention est donc au cœur de son métier sous le label Wafa Prévention.

La compagnie est convaincue qu'être un véritable support technique pour les assurés en matière de gestion des risques constitue un investissement rentable et créateur de valeurs pour les deux parties.

Nos équipes d'ingénieurs préventeurs s'appuient sur la bonne connaissance des métiers de nos entreprises assurées et de leurs environnements socioéconomiques et établissent ainsi une relation dans la durée.

Wafa Assurance œuvre avec application depuis plus de dix ans à aider ses entreprises clientes à réduire leurs risques par la prévention. Car au sein de la compagnie chacun est convaincu que la responsabilité de l'assureur ne se limite pas à indemniser en cas de sinistre mais aussi à éviter que le sinistre ne se produise.

À travers les trophées de la prévention que Wafa Assurance organise chaque année, la compagnie contribue à la diffusion de la culture de la prévention dans le pays et à encourager les partages d'expérience dans ce domaine. L'objectif est de donner à chaque entreprise, quelle que soit sa taille et selon les spécificités de son activité, les moyens de réagir face aux risques qui l'entoure et de limiter voire même éviter les dommages qui pourraient survenir.

www.trophéesdelaprevention.ma

A person is walking away from the camera on a long, narrow pier that extends into a body of water. The sun is low on the horizon, creating a strong silhouette of the person and a long shadow on the pier. The sky is filled with soft, wispy clouds, and the water reflects the light from the sun. The overall mood is serene and contemplative.

4

Wafa Assurance
et le marché des
particuliers,
professionnels
et TPE



INTERVIEW

M. Slimane ECHCHIHAB
 Directeur Général Assurances des
 Particuliers, Professionnels et TPE



« L'assurance est le premier besoin des Professionnels et des TPE.



De quelle manière le pôle des Particuliers, Professionnels et TPE a-t-il été concerné par le plan Oufouq 2018 ?

Le Pôle des Particuliers, Professionnels et TPE regroupe plusieurs directions qui travaillent ensemble en synergie pour mieux servir le client. C'est une chaîne de valeur qui va de l'étude du marché des assurances à la conception d'offres innovantes, du développement et de l'animation du réseau des agents généraux, courtiers et réseau bancaire et d'un accompagnement du client via un centre de relations client.

Le plan Oufouq 2018 est très ambitieux et touche toutes les directions de la compagnie. Au sein du pôle que je gère, trois axes majeurs ont émané de cette stratégie :

- Nous souhaitons conserver et consolider notre leadership en bancassurance,
- Augmenter notre part de marché en assurance automobile,
- Développer le segment de la clientèle des TPE et Professionnels.

Quelles ont été les impacts du déploiement de ce plan en 2016 au sein de votre Pôle ?

En premier lieu et pour répondre à la stratégie citée plus haut, il a fallu faire quelques réajustements en termes d'organisation :

Nous avons mis en place une plateforme de prospection commerciale pour exploiter le potentiel de Wafa Assurance

- Attijariwafa bank. Le déploiement du plan Oufouq 2018 s'est accompagné également par la création d'une structure dédiée aux Particuliers, Professionnels et TPE.

De plus, pour accompagner les besoins de ce marché, une structure technico-commerciale ainsi qu'une Direction Marketing spécifiques ont vu le jour. Des recrutements sont aussi intervenus en termes de commerciaux et d'extension de réseau.

Pourriez-vous nous indiquer les lignes de force sur le plan commercial pour le pôle des Particuliers, Professionnels et TPE ?

Reprenons les trois axes de développement de la stratégie Oufouq 2018 qui concerne le pôle des Particuliers, Professionnels et TPE :

- Pour consolider notre leadership en bancassurance, nous travaillons en synergie avec les réseaux bancaires partenaires pour développer des offres qui touchent tous les segments de clientèle que ce soit le particulier via des offres épargne et prévoyance ou l'entreprise par le biais d'une offre dommage. Dans ce domaine, nous avons toujours été précurseurs et innovants, ce qui constitue une force sur laquelle nous allons continuer à capitaliser.

- Concernant le marché de l'assurance automobile. Le mot d'ordre est plus de

croissance tout en maintenant une qualité de service optimale. Un des principaux levier de cette croissance repose sur la capillarité et donc l'extension de nos points de vente.

- Enfin, il s'agit de développer le segment de la clientèle des TPE et Professionnels. Nous souhaitons conquérir notre part de marché naturelle en mettant en œuvre un nouveau modèle de service adapté aux besoins de ce segment. Afin d'appréhender les besoins de ce marché, nous avons réalisé une étude sur le terrain qui a fait ressortir que l'assurance est un besoin vital chez les TPME. Nombreuses sont les toutes petites entreprises qui font faillite suite à un sinistre. C'est pourquoi nous avons mis en place une offre unique sur le marché qui couvre les garanties indispensables à la TPME avec un service rapide d'indemnisation en moins de 72h. Cette offre à elle seule montre à quel point Wafa Assurance joue son rôle d'accompagnement et de soutien aux entreprises qui peuvent se retrouver en difficulté à cause d'un sinistre.

Les objectifs du plan Oufouq 2018 sont ambitieux et nous sommes sur la bonne trajectoire pour les atteindre. Nous avons également un dispositif de suivi solide, encadré par un comité technique et un comité de pilotage.



MARCHÉ DES PARTICULIERS, PROFESSIONNELS ET TPE

Au cœur du Plan Oufouq 2018, la clientèle des Professionnels et des TPE a bénéficié en 2016 d'un intérêt stratégique porté par une approche innovante et globale. Elle s'est attachée à la fois aux besoins en assurance de ce segment, qu'à ses attentes en termes de traitement des sinistres.

Concernant les Particuliers, Wafa Assurance entend maintenir son rang et consolider ses acquis en Assurance Automobile et également étendre son réseau de distribution pour plus de proximité avec ses clients.

Dans le même temps, en bancassurance, la compagnie a poursuivi le déploiement de sa stratégie de synergies fortes avec le groupe Attijariwafa bank.

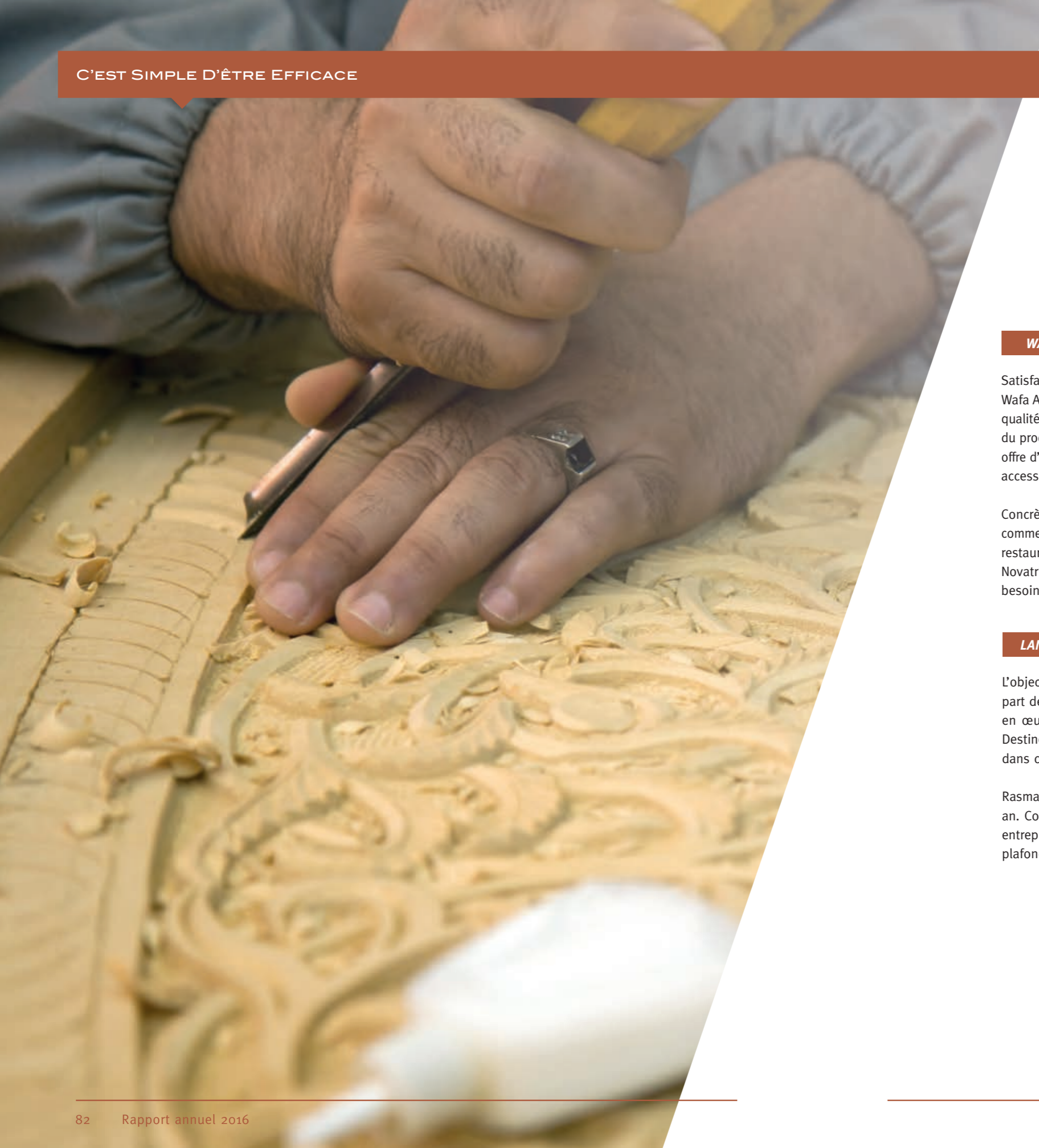
Accompagnement des TPE et Professionnels

Les TPE constituent un marché majeur pour Wafa Assurance et de nombreuses initiatives leur sont dédiées au sein du Plan Oufouq 2018. Portée par un nouveau modèle d'animation et adossée à une nouvelle organisation, en 2016, l'offre produit a été fortement renouvelée.

Les TPE et Professionnels sont de l'ordre de 3 millions au Maroc et constituent 80 % du tissu économique. Exposés à de nombreux risques et aléas (incendie, vol, bris de glace...) de nature à entraver leur développement, les TPE et Professionnels ont des besoins importants et variés en termes d'assurance.

Inscrit dans le cadre du plan stratégique Oufouq 2018, le développement de ce segment vise à consolider la position de leader de Wafa Assurance.





WAFAPRO, UNE ASSURANCE MULTIRISQUE ADAPTÉE AUX TPE

Satisfaire plus encore les besoins des Professionnels et des TPE est au cœur de l'ambition de Wafa Assurance. Cette ambition implique une dynamique d'amélioration continue en termes de qualité de service. À ce titre, Wafa Assurance a procédé, en mai 2016 au lancement sur le marché du produit Wafapro. Spécialement dédiée aux petites entreprises (TPE) et aux professionnels, cette offre d'assurances multirisques, met à la disposition des TPE et professionnels un accompagnement accessible, une assistance 24h/24h, ainsi qu'une indemnisation rapide.

Concrètement, l'offre multirisque Wafapro cible les TPE et professions libérales, telles que les commerces, les professions médicales & pharmacies, les artisans & services techniques, les cafés-restaurants-boulangeries, les professions libérales ainsi que les petites et moyennes industries. Novatrice, cette solution entend offrir à ces publics une couverture d'assurance adaptée à leurs besoins et attentes, à travers des services inédits et étudiés sur le plan tarifaire.

LANCEMENT DE RASMALI MAHALI

L'objectif de Wafa Assurance dans le cadre du plan stratégique Oufouq 2018 est de conquérir sa part de marché naturelle, dans le prolongement de la stratégie d'Attijariwafa bank, en mettant en œuvre un nouveau modèle de service adapté aux besoins de ce segment de clientèle. Destiné au segment TPE et PME Mass Market, le lancement de l'offre Rasmali Mahali s'inscrit dans cette dynamique.

Rasmali Mahali couvre les risques d'incendie et de dégâts des eaux à partir de 299 dirhams par an. Conçue sur mesure pour les TPE clientes d'Attijariwafa bank, cette offre assure aux petits entrepreneurs, un remboursement dans un délai de 48 heures en cas de sinistre à hauteur d'un plafond annuel déterminé.



Assurance Wafa Oto, naissance du paiement différé

Premier contributeur de la branche Non-Vie et deuxième contributeur à la croissance de l'ensemble du secteur de l'assurance au Maroc, l'Assurance Automobile, a permis au secteur de réaliser 9,95 milliards de dirhams de primes en 2016, en hausse de 4,6 % par rapport à l'exercice 2015. Leader historique du secteur des assurances au Maroc avec une part de marché de plus de 21 % en 2016, Wafa Assurance entend accélérer la croissance de l'activité automobile de manière profitable.

Afin de proposer de nouvelles offres à la clientèle, mais aussi de contribuer à redynamiser le marché de l'assurance automobile, Wafa Assurance a souhaité faire de nouveau le pari de l'innovation. À ce titre, la compagnie a lancé en 2016, une formule de financement d'assurance automobile fondée sur des financements différés. Elle prévoit désormais le paiement de la prime d'assurance automobile en 3, 6 ou 10 mensualités auprès de l'ensemble des agences et courtiers de Wafa Assurance.

Inédite sur le marché des assurances au Maroc, elle couvre un ensemble de garanties telles la responsabilité civile, la défense et recours, l'incendie, le vol, le bris de glace et les dommages tous accidents. En 2016, deux nouvelles garanties- la perte financière et le rachat de vétusté- sont également venues enrichir l'offre Wafa Oto. À travers cette initiative, Wafa Assurance démontre encore sa volonté de mieux servir ses clients en leur offrant un service privilégié adapté à leurs exigences.

Essor de la bancassurance

En 2016, Wafa Assurance a poursuivi le déploiement de son modèle solide et pérenne, fondé sur une synergie forte avec Attijariwafa bank aussi bien au Maroc que dans les pays dans lesquels la compagnie est présente. La bancassurance compte ainsi parmi les chapitres clés du plan Oufouq 2018.

Wafa Assurance, leader de la bancassurance au Maroc

Pionnière, Wafa Assurance veille depuis toujours à une politique d'innovation soutenue qui l'a conduite dès 1995 au rang de numéro 1 sur le marché de l'assurance-vie. Elle s'incarne à travers des produits tels : les produits de prévoyance décès (Assuremprunt & Assurcompte), produit d'épargne retraite (Âge d'Or), Produit d'épargne éducation (Plan Education) et produit d'assurance vie capitalisation (Capital +). Elle s'appuie également sur un large réseau de distribution, composé d'agents généraux, de courtiers et de banques partenaires afin de réaliser cette performance.

STRATÉGIE DÉDIÉE

Axe stratégique de développement, la bancassurance est au cœur du plan Oufouq 2018. Wafa Assurance entend améliorer plus encore la rentabilité de son portefeuille d'actifs par un rééquilibrage du mix produits. Aux synergies avec le groupe Attijariwafa bank, s'ajoutent la refonte du modèle d'animation commerciale et le renforcement du pilotage du réseau bancaire Attijariwafa bank par les équipes d'animation de la compagnie.

DES SERVICES PRATIQUES ET EFFICACES

En tant que leader, Wafa Assurance innove également sur le plan du management client. La compagnie a mis en place des outils de gestion modernes pour simplifier les opérations quotidiennes des assurés. Ainsi, en termes de production par exemple, 99 % des actes de vente au guichet et de conquête de nouveaux clients sont totalement délégués au réseau de distribution favorisant ainsi un service plus rapide et une plus grande satisfaction Client.

NOUVEAUX PRODUITS BANCASSURANCE

Confort Santé

En lien avec Attijariwafa bank, Wafa Assurance a enrichi, en mai 2016, ses produits de bancassurance par l'offre Confort Santé. Développée en partenariat avec un spécialiste mondial de l'assurance santé MSH International, Confort Santé offre une couverture au Maroc et à l'international en cas d'hospitalisation à la suite d'une maladie ou d'un accident. À travers ce lancement, Wafa Assurance entend simplifier les produits d'assurance et répondre au besoin de prévoyance par une assurance aux prestations élevées en cas d'hospitalisation au Maroc ou à l'étranger. Il s'agit également d'accorder une prise en charge en cas d'hospitalisation programmée en évitant toute avance de frais et enfin offrir un délai de règlement rapide.

Sihat Hbabi

Afin de mieux accompagner les clients Marocains Résidant à l'Étranger (MRE), Wafa Assurance et Attijariwafa bank ont souhaité mettre sur le marché Sihat Hbabi. Lancé en juillet 2016, Sihat Hbabi vise à faire bénéficier aux MRE clients de la banque, ainsi qu'à leurs familles et à leurs proches restés au Maroc, du système de prise en charge à 100 %. Sihat Hbabi permet également de procéder au remboursement des frais occasionnés à la suite d'une hospitalisation.



Un réseau de distribution renforcé

Wafa Assurance dispose d'un réseau d'agences composé d'agents exclusifs et de courtiers couvrant l'ensemble du territoire marocain. Ce réseau garantit à la clientèle un service après-vente de qualité et des solutions d'indemnisations expresses. Poursuivre l'essor de ce réseau fait partie des lignes de force du plan Oufouq 2018.

UN RÉSEAU EN PLEINE EXTENSION

Poursuivant l'extension de son réseau en vue de couvrir au maximum l'ensemble du territoire, Wafa Assurance a procédé en 2016 à l'ouverture de 34 nouveaux points de vente. Le réseau compte, à fin 2016, 221 Agents, 37 Bureaux Directs et 40 Démarcheurs. Wafa Assurance collabore par ailleurs avec 194 courtiers. Démarcheurs à part, le réseau a progressé de 11 % à fin 2016 passant de 232 à 258 points de ventes.

En tout, le nombre de nos points de vente directs a évolué de 20 % par rapport à l'année dernière. En phase avec sa politique de proximité, la compagnie a coopté, en 2016, 12 nouveaux courtiers à qui elle a attribué un code de collaboration. La politique d'extension du réseau exclusif de Wafa Assurance s'est traduite au niveau des bureaux directs par l'obtention de 25 agréments auprès de l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS).

Ces agréments ont favorisé l'ouverture de 21 nouveaux Bureaux Directs Classiques sur le territoire marocain. La dynamique engendrée par l'extension du réseau exclusif de la compagnie a également inclus les démarcheurs par des recrutements importants et des promotions internes. De même, 13 agents ont pris leurs fonctions en 2016.

UN RÉSEAU ANIMÉ

Sur le plan de l'animation commerciale, plusieurs opérations de soutien au réseau sont intervenues, principalement sur le marché automobile et auprès de la clientèle des institutionnels. L'année 2016 a également connu la conduite de plusieurs challenges et incentives lors des rencontres régionales avec les Agents en mars 2016.

UNE REDYNAMISATION DU RÉSEAU AUTOUR DE LA TPME

Pionnier dans le domaine de l'assurance des TPME au Maroc, Wafa Assurance ambitionne de renforcer sa présence sur le marché de ce segment de clientèle.

À ce titre, en 2016, développement de produits et animation du réseau ont constitué les actions de fond de la stratégie de Wafa Assurance.

À cet effet, une nouvelle offre destinée aux TPME Mass Market a été mise en place. Pour accompagner cette offre, lancée au premier trimestre 2017, Wafa Assurance a mobilisé des ressources dédiées. Une nouvelle segmentation des agents a également vu le jour afin d'accélérer l'essor du segment des TPME.



5

LES RÉSULTATS
2016



INTERVIEW

M. TAOUFIK BENJELLOUN TOUIMY
Directeur Général Délégué en charge de la
Stratégie, Pilotage et Finances



À travers le plan stratégique Oufouq 2018, Wafa Assurance ambitionne à la fois de renforcer son leadership sur le marché marocain et d'accélérer son développement à l'international.



Quelle est la raison d'être du plan Oufouq 2018 ?

Comme tout acteur économique, Wafa Assurance évolue dans un environnement en perpétuelle mutation. La compagnie inscrit son action dans une vision stratégique pluriannuelle qui prend en compte cette dynamique et anticipe les différentes ruptures et mutations.

Le plan Oufouq 2018, qui fait suite au précédent plan stratégique 2013-2015 s'inscrit dans ce cadre. Le contexte récent de notre dernier plan stratégique a été marqué par plusieurs tendances de fond. Elles concernent une concurrence de plus en plus dense sur nos différents marchés domestiques, l'émergence du digital, un dispositif réglementaire qui se renforce, ou encore l'accélération de la dynamique africaine des acteurs économiques marocains, au premier plan desquels figure notre maison mère.

Le plan Oufouq 2018 était donc indispensable pour permettre à Wafa Assurance de s'inscrire dans ces tendances et de définir une stratégie à la hauteur des enjeux actuels.

Qu'apportera le plan Oufouq 2018 à Wafa Assurance ?

À travers ce plan stratégique,

Wafa Assurance ambitionne à la fois de renforcer son leadership sur le marché marocain et d'accélérer son développement à l'international.

Il vise également une croissance solide, mais aussi rentable.

Nous souhaitons offrir à nos clients un service toujours meilleur, à travers une plus grande proximité en renforçant le maillage de notre réseau de distribution. Ce vœu s'exprime aussi par l'enrichissement continu de notre offre produit et la commercialisation de solutions adaptées à chaque segment de marché, notamment les TPME ou les MRE. Par ailleurs, à l'heure de la transformation numérique, nous sommes engagés dans une approche digitale plus marquée encore et déployons un effort de prévention accru auprès de notre clientèle entreprise.

Au-delà, le plan Oufouq 2018 a également pour vocation de renforcer les synergies avec notre maison mère Attijariwafa bank sur les plans commercial et opérationnel.

Concernant le développement à l'international, nous avons pour ambition d'accélérer la croissance de la compagnie et devenir un acteur de référence dans les pays africains où nous sommes présents. Nous souhaitons également étendre

les activités de Wafa Assurance aux marchés les plus attractifs du continent africain.

Votre direction est en charge du pilotage du plan Oufouq 2018, pouvez-vous nous en parler ?

Le pilotage global de l'avancement du plan est assuré par l'équipe Stratégie & Développement bien qu'elle implique également d'autres entités afin de pouvoir actualiser certains indicateurs de suivi. Pour atteindre les bénéfices escomptés, le pilotage de l'exécution est aussi fondamental que la qualité de la stratégie élaborée. Pour assurer la bonne implémentation du plan, nous nous sommes donc dotés d'une gouvernance spécifique, qui bénéficie de la forte mobilisation du comité de Direction Générale.

Cette gouvernance est animée au quotidien par l'équipe « Stratégie et Développement ». Des outils de suivi - tenue des plannings, anticipation des risques éventuels d'exécution ont été mis en place pour suivre la réalisation des objectifs. Ils ont été conçus pour apporter plus de simplicité et de standardisation afin de faciliter leur adoption et usage par les porteurs des dossiers stratégiques. Leur flexibilité facilite également des reportings de qualité à différents niveaux de granularité, et selon chaque instance de pilotage.

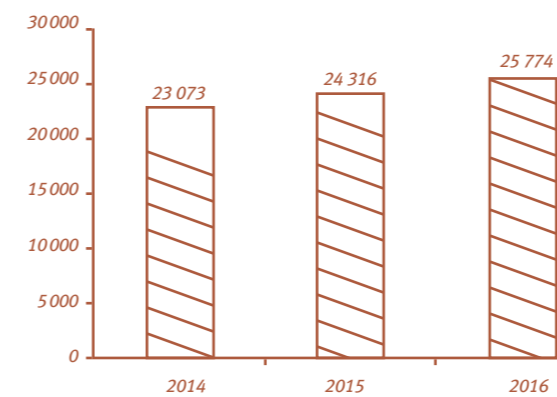


AGRÉGATS FINANCIERS

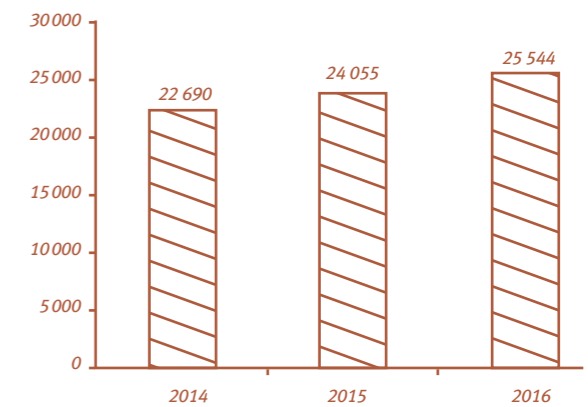
CHIFFRES CLÉS

INDICATEURS (EN MILLIONS DE DIRHAMS)	2014	2015	2016
Activité			
Chiffre d'affaires	6 079	6 407	7 314
Part de marché	21,4 %	21,1 %	21 %
Primes émises vie	3 020	3 422	4 043
Primes émises non-vie	3 059	2 985	3 271
Assise financière et solvabilité			
Total bilan	29 477	32 557	34 289
Capitaux propres	4 937	4 900	5 181
Ratios d'exploitation			
Ratio combiné non-vie	93,2 %	98,5 %	97,9 %
Ratio de frais de gestion vie	0,7 %	0,7 %	0,7 %
Ratio de frais de gestion non-vie	12,7 %	13,5 %	14,0 %
Taux de marge de solvabilité yc plus-values latentes	308 %	293 %	341 %
Résultats			
Résultat technique vie	408	323	291
Résultat technique non-vie	639	660	961
Résultat net	839	800	841
Évolution des placements affectés (en MDH)			
Placements affectés	23 073	24 316	25 774
Évolution des réserves techniques (en MDH)			
Réserves techniques	22 690	24 055	25 545
Rentabilité			
Rentabilité des fonds propres	20,5 %	19,5 %	19,4 %

ÉVOLUTION DES PLACEMENTS AFFECTÉS (EN MDH)



ÉVOLUTION DES ENGAGEMENTS TECHNIQUES (EN MDH)



ÉVOLUTION DE LA PART DE MARCHÉ DE Wafa ASSURANCE

Part de marché W.A.	2014	2015	2016
Vie	32,1 %	32,4 %	28,3 %
Non-vie	16,1 %	15 %	15,7 %
Total	21,4 %	21,1 %	21 %

La part de marché de Wafa assurance est passée de 21,1 % à 21 % due principalement à la baisse de la part de marché en vie qui est passée de 32,4 % en 2015 à 28,3 % en 2016.

Cette baisse s'explique principalement par l'entrée d'un nouvel opérateur sur le marché de la bancassurance.

Quant à la part de marché en non vie, elle est passée de 15 % en 2015 à 15,7 % en 2016.

A man in a white shirt and tie is shown in profile, looking out over a city skyline at sunset. The sky is filled with soft, orange and white clouds. The city buildings are visible in the background, and the overall scene is bathed in the warm light of the setting sun.

6

WAFI ASSURANCE
ET SES FILIALES



WAF IMA ASSISTANCE

La filiale assistance de Wafa Assurance

Depuis sa création en 2011, Wafa IMA Assistance s'est imposée comme un acteur majeur du secteur de l'assistance au Maroc. Filiale de Wafa Assurance, d'Attijariwafa bank et du groupe Inter Mutuelles Assistance, la compagnie apporte une assistance à ses assurés en difficulté partout dans le monde, 24h/24 et 7j/7.

Wafa IMA Assistance intervient dans les domaines de **l'assistance automobile**, **l'assistance médicale** et **l'assistance obsèques** et offre à ses assurés des prestations rapides et efficaces pour une assistance optimale.

En 2016, Wafa IMA Assistance a fêté ses 5 ans d'existence et a clôturé son année avec des primes émises de 209 MDH, en hausse de 18 % par rapport à 2015. L'activité a également connu une hausse de 15 %, 411 834 appels ont été reçus, soit 1125 par jour.

209 MDH

primes émises

18 %

*de hausse par rapport
à l'année 2015*

1125

appels entrants / jour



21 MDH

Résultat net

LES RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2016 ET LE PLAN STRATÉGIQUE 2017-2019

Le résultat net de l'exercice 2016 s'élève pour sa part à 21 MDH, en progression de 5,7 MDH.

Wafa IMA Assistance a enclenché un plan de développement stratégique sur la période 2017-2019, axé sur plusieurs leviers de développement.

Ces primes sont issues à hauteur de 186 MDH des affaires directes souscrites au Maroc, tirant leur croissance d'une progression de 32 % sur le marché de l'assistance automobile et de 10 % sur la bancassurance, notamment sur l'assistance à la clientèle locale.

Wafa IMA Assistance se projette dans l'avenir avec un plan de développement triennal pour la période 2017-2019. Ce plan repose sur plusieurs axes stratégiques, dont le renforcement du réseau de distribution et son animation, mais aussi des efforts marketing et communication.

5^e anniversaire de Wafa IMA Assistance

5 ans déjà que Wafa IMA Assistance s'impose comme acteur de référence dans le secteur de l'assistance au Maroc. Cet événement a été fêté le 2 et 22 mai, dans le cadre d'une convention à El Jadida, en présence des 90 collaborateurs.





Évolution de l'identité visuelle

En 2016, dans le cadre de l'évolution de l'identité visuelle d'Attijariwafa bank et de ses filiales, Wafa IMA Assistance a bénéficié d'une refonte de son identité visuelle. Ce lifting a concerné l'introduction du nom « Wafa IMA Assistance » à droite du logotype et l'introduction d'une déclinaison en arabe. Le nom en latin a été traité dans une typographie spécifiquement dessinée.



Élargissement de la gamme de produits

Wafa IMA Assistance a lancé « Wafa Maroc » un nouveau produit d'assistance médicale au Maroc à un prix accessible pour toute la famille. Ce produit a été déployé auprès de 300 intermédiaires d'assurance.



La compagnie a également enrichi son offre produits à destination des entreprises, des acteurs automobiles et des établissements scolaires en lançant les produits:

- Solution d'Assistance Automobile, offre Poids Lourds
- Solution d'Assistance Automobile, offre Loueurs
- Solution d'Assistance Scolaire, Vital'Assistance





Notre présence se dessine en Afrique

Wafa de Wafa Assurance

LES FILIALES INTERNATIONALES

L'Afrique qui représente aujourd'hui près de 1,5 % du marché mondial de l'assurance, s'impose comme un continent à fort potentiel. Dans le sillage du groupe Attijariwafa bank, Wafa Assurance poursuit le déploiement de sa stratégie sur ce marché en pleine croissance à travers la création et l'acquisition de nouvelles compagnies d'assurances.

Ainsi, après la Tunisie et le Sénégal, Wafa Assurance s'est implantée en 2016 au Cameroun et en Côte d'Ivoire, rejoignant ainsi le marché de l'assurance de l'Afrique de l'Ouest.

Fin 2016, Wafa Assurance est présente sur le continent africain à travers 6 filiales implantées dans 4 pays: **Tunisie** à travers une filiale Vie, **Sénégal** à travers une filiale Vie et une filiale Non-Vie, **Cameroun** à travers une filiale Vie et **Côte d'Ivoire** à travers une filiale Vie et une filiale Non-Vie. La compagnie concrétise ainsi 4 % de son chiffre d'affaires en Afrique.





ATTIJARI ASSURANCE TUNISIE

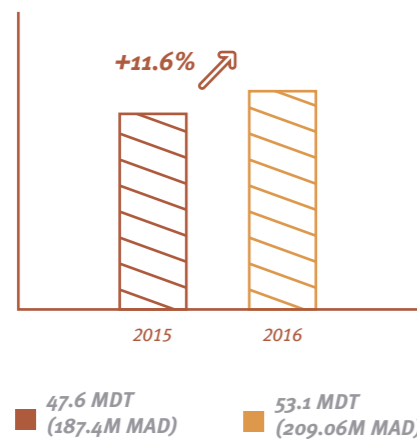
Pour sa quatrième année d'exercice, Attijari Assurance, filiale du Groupe Attijariwafa bank en Tunisie et de Wafa Assurance, leader du secteur des assurances au Maroc, présente de bonnes performances.

Une croissance satisfaisante

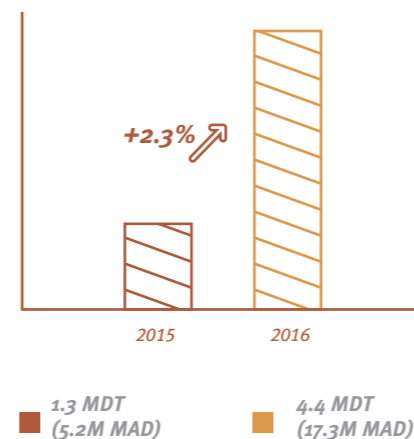
Lancée en mai 2013, Attijari Assurance, leader du marché tunisien de l'assurance Vie depuis 2014 a réalisé, pour l'exercice 2016, un chiffre d'affaires de 53 millions de dinars tunisiens (209.06 millions de dirhams marocain) soit une croissance de 11,6 % par rapport à l'exercice précédent.

Avec une part de marché Vie de plus de 15 %, la compagnie maintient ainsi son leadership en 2016.

CHIFFRE D'AFFAIRES



RÉSULTAT TECHNIQUE



Cette performance résulte d'un développement très satisfaisant de ses activités avec 6.9 % de croissance Épargne grâce à la performance de l'épargne éducation. La collecte de l'épargne s'est aussi inscrite dans une tendance haussière suite à la souscription de nouveaux contrats et au bon comportement des épargnants. La Prévoyance-Décès de son côté, termine l'exercice 2016 en forte croissance de 33,8 %, améliorant ainsi son poids dans la structure du chiffre d'affaires de la compagnie.

Un plan d'actions réalisé avec performance

L'ensemble de ces résultats atteste d'une conjonction de facteurs mis en place et de l'efficacité des méthodes élaborées par les équipes d'Attijari Assurance Tunisie au profit du réseau bancaire d'Attijari Bank.

En effet, 255 commerciaux ont bénéficié de formations sur une palette de produits, notamment : l'épargne éducation Awledi, l'épargne de précaution Toumouhi, l'Assurance Décès en vente sèche Rahet Beli, l'Assurance Solidarité Obsèques Ikram et le produit de placement à versements libres Capital Plus. Des animations commerciales ont été déployées sur l'ensemble des sites favorisant 800 visites agences et 200 rendez-vous avec la clientèle.

Une équipe renforcée

Pour mener à bien son ambition, la compagnie Attijari Assurance a connu un renforcement de son capital humain à travers le recrutement d'une Directrice Organisation, une Responsable Technique, une Conseillère Bancassurance, une Gestionnaire Back-office et une Gestionnaire Middle-Office, permettant d'atteindre un effectif de 23 collaborateurs, dont 17 femmes.

Pour un meilleur accompagnement, les travaux d'aménagement du nouveau siège ont connu un coup d'accélérateur avec pour objectif de finaliser le bâtiment au terme du premier trimestre 2017.

Une année dignement honorée

Le succès de l'exercice 2016 a donné lieu à une célébration particulière. Le réseau d'Attijari TunisieBank a été convié à la 3^e convention annuelle bancassurance, tenue dans un cadre enchanteur de la ville de Souss. Directeurs Régionaux, Directeurs de Groupes, Directeurs d'Agence et Chargés de Clientèles... au total, près de 200 collègues ont dignement honoré ces excellents résultats, marquant ainsi la clôture d'une année d'excellence.



Wafa Assurance Vie CAMEROUN

Après l'obtention de son agrément en juillet 2015, Wafa Assurance Vie Cameroun s'est attelée au démarrage effectif de ses activités et a procédé à l'initiation de plusieurs chantiers structurants.

Spécialisée en assurance Vie, Wafa Assurance Vie Cameroun a fait le choix de s'installer au cœur du quartier d'affaires de la capitale économique de Douala.

L'offre de service élargie

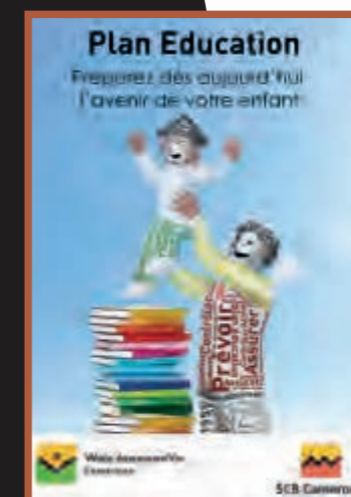
La compagnie s'est dotée d'une palette de produits innovants pour le lancement de ses activités tels le Plan Education, Age d'Or Retraite, Capital Plus et Assuremprunt.

D'autres offres, notamment le Sécuricompte, l'assurance décès adossée aux découverts et Assuremprunt, l'assurance décès adossée aux crédits à la consommation ou à l'habitat ont également été mises sur le marché. Comme c'est le cas avec succès au Maroc, la filiale camerounaise ambitionne, à travers cette offre variée, de développer le marché de l'assurance-vie en se basant sur le réseau de distribution de la Société Commerciale de Banque (SCB Cameroun), filiale bancaire du groupe Attijariwafa bank. La compagnie aspire à devenir un acteur de référence au Cameroun, 2^e marché de l'assurance de la zone CIMA.

Formation de l'équipe camerounaise

Pour atteindre ses objectifs, Wafa Assurance a fait le choix d'un capital humain performant. À ce titre, le recrutement du personnel de la filiale a constitué une étape clé du développement de la compagnie sur le plan national.

Appuyée par la Direction du Capital Humain de Wafa Assurance, la filiale camerounaise s'est dotée d'une équipe de trois animateurs commerciaux et trois agents back office de nationalité camerounaise.



L'équipe a bénéficié d'un stage de formation au siège de Casablanca, à l'instar de toutes les nouvelles recrues du groupe. Durant trois semaines, les nouveaux collaborateurs de Wafa Assurance ont bénéficié d'un renforcement de leurs compétences et capacités opérationnelles, principalement dans les domaines de l'animation commerciale, de la gestion back office, de la finance, de l'audit et des SI.

Ils ont également pu partager les valeurs du groupe Wafa Assurance afin de favoriser des synergies dynamiques sur le plan régional.

Implémentation de méthodes de gestion performantes

Pour une intégration automatique banque-assurance, facilitant la gestion quotidienne des contrats et des opérations, Wafa Assurance Vie Cameroun et la SCB ont bénéficié de l'installation de l'outil de gestion : « Wassil Front to back ». Développé par les équipes de la maison mère Wafa Assurance, cet outil de gestion fiable et performant permet le rapatriement systématique de la signalétique « clients », grâce à un interfaçage par web service.

Les agents du réseau de la Société Commerciale de Banque (SCB Cameroun) ont également été formés à la fois sur l'outil informatique Wassil, sur les produits et les argumentaires de ventes. Initiée par la Direction Commerciale Bancassurance de Wafa Assurance au Maroc et relayée par les équipes d'animation commerciale de la filiale sur le terrain, la formation de l'équipe terrain s'est étalée sur 120 heures. Directeurs d'agence, chargés de relation, chargés de clientèle..., près d'une centaine de commerciaux, à Douala et Yaoundé, ont pu en bénéficier.



Wafa ASSURANCE VIE CÔTE D'IVOIRE

Wafa Assurance a confirmé sa stratégie de développement sur le marché africain en investissant la Côte d'Ivoire. Le marché ivoirien de l'assurance, 1er des pays de la zone CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance), a vu naître deux filiales de Wafa Assurance: la branche Vie et la Non-Vie.

Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire et Wafa Assurance Côte d'Ivoire ont reçu leur agrément, le 2 février 2016, de Monsieur le Ministre chargé de l'Économie et des Finances de la République de Côte d'Ivoire, après avis favorable de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances de la CIMA, en vue de pratiquer les branches d'assurance Vie et Non-Vie sollicitées.



Naissance de Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire

Le Directeur Général de Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire, s'est engagé à rendre la compagnie fortement opérationnelle. Sous la supervision de la Direction de l'International de Wafa Assurance, le dispositif favorisant le bon démarrage des activités de la filiale a été mis en place avec notamment le marketing produits, le recrutement et la formation des ressources humaines de la compagnie, la logistique, l'informatique et la formation du réseau de distribution.

5 produits commercialisés

La branche Vie Côte d'Ivoire entend mieux répondre aux attentes des citoyens ivoiriens à travers des produits variés et adaptés aux besoins de ses clients. Ainsi, dès le démarrage de ses activités, la filiale ivoirienne a soumis à l'autorité de tutelle une demande de visa pour cinq produits notamment l'épargne éducation pour enfants « **Plan Education** », l'épargne retraite « **Age d'Or Retraite** », l'assurance décès « **Sécuricompte** », adossée aux découverts et aux packs, l'assurance décès « **Assuremprunt** », adossée aux crédits amortissables à la consommation et à l'habitat ainsi que « **Capital Plus** », un produit de placement et de capitalisation.

Accompagner le marché ivoirien

Depuis son lancement, Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire s'appuie sur le réseau de distribution de la Société Ivoirienne de Banque (SIB), filiale bancaire du groupe Attijariwafa bank en Côte d'Ivoire, renforçant ainsi l'équipement de la clientèle de la banque en produits de Prévoyance Décès et d'Épargne répondant aux meilleurs standards.

Dans ses prévisions, la filiale ambitionne de développer le marché de l'assurance Vie en Côte d'Ivoire avec un positionnement comme acteur de référence du secteur.



Formation de l'équipe ivoirienne

Etape majeure du développement de la filiale ivoirienne, le recrutement du capital humain de Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire a été réalisé en synergie avec la Direction du Capital Humain de Wafa Assurance.

Six animateurs commerciaux et agents Back Office de nationalité ivoirienne ont ainsi été recrutés en vue de faciliter la communication avec la clientèle. L'équipe a bénéficié d'un stage de formation de trois semaines à Casablanca qui a porté notamment sur l'animation commerciale, la gestion du back office, la finance, l'audit et les SI.

La formation a également inclus le réseau de la Société Ivoirienne de Banque (SIB) filiale d'Attijariwafa bank. Au total, 120 heures de cours, à caractère commercial et technique ont été dispensées.

Un système de gestion de haute qualité

Sur le plan du système d'information, l'engagement de Wafa Assurance vise à simplifier la gestion des opérations quotidiennes du groupe et à offrir des outils de travail performants en vue de fournir un service de qualité à la clientèle.

À ce titre, l'outil de gestion développé par les équipes du Groupe Wassil Front to back a été mis à la disposition des agents de la SIB.

Pratique et efficace, il vise à faciliter la gestion de l'ensemble des actes de gestion des contrats automatiquement et permet de rapatrier systématiquement les signalétiques « clients » grâce à un interfaçage par web service avec le système de la SIB.

Une filiale implantée au cœur d'Abidjan

Pour son installation, l'équipe de Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire a porté son choix sur le quartier Plateau, centre des affaires d'Abidjan au cœur de la capitale économique.

Lancés en juillet 2016, les travaux d'aménagement et d'équipement se sont étendus sur une période de 5 mois pour s'achever en novembre 2016, date de lancement des activités Vie au siège de Wafa Assurance à Abidjan.

Une vision portée au plus haut sommet du Groupe

Au cours de son allocution, M. Ali Harraj, Président-directeur général de Wafa Assurance, a adressé des mots de remerciement aux autorités ivoiriennes pour la confiance accordée à Wafa Assurance, assurant que la compagnie apportera de la valeur ajoutée au marché ivoirien de l'assurance.

Pour clore la cérémonie à laquelle ont également pris part une délégation de Wafa Assurance composée de l'International, la bancassurance, la communication, les SI et le Technique, le Directeur Général de Wafa Assurance Vie Côte d'Ivoire, a réitéré son engagement à atteindre les objectifs fixés par le Groupe Wafa Assurance et a remercié la Tutelle ivoirienne du traitement réservé à la filiale.

Deux cérémonies de lancement

Deux cérémonies ont donné le ton du démarrage effectif des activités de la filiale. Avec près d'une centaine de collaborateurs présents, le premier événement a été l'occasion d'informer le réseau de distribution de la Société Ivoirienne de Banque (SIB) du lancement officiel de la filiale Wafa Assurance avec une présentation du business-modèle adopté.

Le processus de développement commercial et opérationnel axé sur une offre produit simple, un système de gestion intégré, une animation commerciale de proximité, une formation continue du réseau de distribution et une gouvernance rapprochée ont pu être annoncés.

Tenue dans le cadre haut standing de l'hôtel Sofitel Ivoire, une deuxième cérémonie a officialisé le lancement de la filiale auprès de la tutelle et du marché ivoirien des assurances en la présence du ministre des finances ivoirien.



Wafa ASSURANCE CÔTE D'IVOIRE

Au même titre que la filiale Vie, la filiale d'assurance Non-Vie a officiellement été lancée en novembre 2016 lors d'une cérémonie tenue sur les bords de la Lagune « Ebrié » d'Abidjan.

La nouvelle compagnie a su imprimer rapidement sa marque et capter l'attention de la clientèle des particuliers et des professionnels à travers une politique commerciale et opérationnelle stratégique. Elle s'est traduite par la souscription de 27 contrats d'assurance pour une prime globale de 3,7 millions de FCFA.

Répartition des primes collectées en 2016 (Côte d'Ivoire)

ASSURANCE	Montant (FCFA)	FG %
Auto	2 286 044	62 %
Accidents corporels	183 406	5 %
Incendie	206 571	6 %
RC	830 000	23 %
Risques divers	176 030	5 %
TOTAL CA	3 682 051	100%

Une équipe rompue au métier de l'assurance

Une équipe commerciale structurée est le socle de la croissance d'une entreprise. En ce sens, Wafa Assurance Côte d'Ivoire s'est dotée d'une équipe de 9 collaborateurs.

Plus d'une vingtaine d'agents mandataires rompus aux métiers de la vente s'ajoute désormais à l'équipe. Ancrée dans la signature de Wafa Assurance "Simplicité et Efficacité", elle vise à accompagner l'ensemble de la clientèle à travers des services sur mesure.

Offres novatrices et sur mesure

L'offre d'assurance Non-Vie couvre les besoins des Particuliers et Entreprises via une palette de produits Assurance Automobile (Wafa oto), Assurance Incendie (Wafa Habitation), Assurance Transport (Wafa Transport), Assurance Santé (Wafa Santé) et Assurance Individuelle Accident (Wafa Individuelle).

En ligne avec les meilleures pratiques internationales, ces produits et services, ont reçu un accueil favorable auprès de l'ensemble des courtiers opérant sur le marché ivoirien.

Dans une perspective d'essor rapide, la distribution s'appuie depuis son lancement à la fois sur son Bureau Direct installé au rez-de-chaussée de son siège social, sur les réseaux de distribution existant et sur les synergies commerciales avec la Société Ivoirienne de Banque, filiale du groupe Attijariwafa bank.





Wafa ASSURANCE VIE SÉNÉGAL

Au terme de l'exercice 2016 de sa deuxième année d'activité, la filiale Vie au Sénégal du groupe Wafa Assurance réalise de belles performances. La mise en place du business-model bancassurance de la filiale Vie au Sénégal est également une réussite, grâce à sa forte collaboration avec la CBAO, filiale bancaire d'Attijariwafa bank.

Un chiffre d'affaires honorable

À la clôture de l'exercice 2016, Wafa Assurance Vie Sénégal affiche un chiffre d'affaires s'établissant à 3 346 millions de francs CFA. Ce chiffre d'affaires est principalement tiré par les activités Épargne et Décès.

L'Épargne, dont le produit Capital Plus représente à lui seul plus de 65 %, enregistre un chiffre d'affaires de 2 960 millions de francs CFA, au cours de cet exercice. L'activité Décès, quant à elle, s'établit à 386 millions de francs CFA.

Par ailleurs, la structure du chiffre d'affaires de la filiale Vie au Sénégal de Wafa Assurance à connotation Épargne s'est améliorée à fin 2016. Elle est passée à connotation Épargne de 97 % en 2015 à 88 % à fin décembre 2016, et ce, comparativement au marché sénégalais de la Vie qui présente une structure à 61 % Épargne et 39 % Décès.



Une hausse des encours

L'amélioration des résultats 2016 concerne également les encours, dont la rentabilité de Wafa Assurance Vie Sénégal dépend. Sur ce segment, l'investissement de ces encours en placements affectés aux opérations d'assurance a permis à la compagnie d'enregistrer un résultat financier de 3 251 millions de francs CFA en 2016 contre 370 millions de francs en 2015, soit presque 10 fois le résultat de 2015.

Aussi, concernant la solvabilité de Wafa Assurance Vie Sénégal, la filiale du leader marocain des assurances s'est renforcée et présente désormais une couverture de la marge minimum de plus de 4,5 fois.

Par ailleurs, durant l'exercice 2016, les actionnaires de Wafa Assurance Vie Sénégal ont procédé à une augmentation du capital social de la compagnie par apport en numéraire à hauteur de 500 millions de francs CFA. Ce capital s'établit dorénavant à 1,5 milliard de francs CFA, contre 1 milliard de francs CFA.

Pour rappel, l'exercice 2015 ne comptait que 3 mois d'activité. Le chiffre d'affaires réalisé au cours de cette période s'était établi à 382 millions de francs CFA.

The image displays three vertical promotional posters for Wafa Assurance Vie products, each featuring the CBAO logo and Arabic text. The first poster, titled 'AGE D'OR RETRAITE', shows a smiling couple. The second, 'PLAN ÉDUCATION', depicts a young girl writing in a notebook. The third, 'CAPITAL PLUS', features stacks of gold coins and the text 'Un placement à moyen ou long terme.' Below each poster is the CBAO logo and the slogan 'POUR UN PLACEMENT SÛR ET RENTABLE'.



Wafa Assurance SA

2016 restera une année mémorable pour Wafa Assurance SA. En effet, après l'obtention de son agrément le 12 septembre 2014, la filiale Non-Vie au Sénégal du groupe Wafa Assurance a démarré son activité sur le marché sénégalais dès le début de l'exercice 2015.

Réajustement stratégique pour l'exercice 2016

Au terme de ces douze premiers mois d'expérience, Wafa Assurance SA souhaite centrer sa stratégie et ses efforts en vue d'aborder l'exercice 2016 dans des conditions optimales.

Ce réajustement stratégique s'est traduit par la mise à niveau du process de Wafa Assurance SA, l'organisation de sa démarche commerciale et de sa politique de distribution. Pour un meilleur déploiement de son activité sur le marché local, la filiale Non-Vie au Sénégal de Wafa Assurance a également investi le cœur de la place de l'indépendance à Dakar, mettant un Bureau direct à la disposition de la clientèle des particuliers et des entreprises.

Malgré cette restructuration intervenue en début d'année, Wafa Assurance SA a clos l'exercice 2016 avec un chiffre d'affaires de 1 088 millions de francs CFA (environ 18 millions de dirhams), soit une baisse de l'ordre de 4,8 % par rapport à l'année 2015.

Assainissement du réseau de distribution

La baisse du chiffre d'affaires 2016 de Wafa Assurance SA provient essentiellement de la réduction volontaire du nombre d'apporteurs d'affaires et du courtage. En effet, la politique volontariste menée par la filiale Non-vie au Sénégal du leader marocain en Assurance s'est inscrite dans le cadre d'un besoin d'assainissement du réseau de distribution local.

Ainsi, la structure du chiffre d'affaires par réseau de distribution a affiché une nette amélioration, avec + 65 % des ventes effectuées au niveau du Bureau direct, ouvert nouvellement en plein cœur de la capitale sénégalaise. Une croissance notable en Pool TPV a aussi été enregistrée, s'établissant à + 68%.

Baisse de production du segment Automobile

Le réseau des intermédiaires, en revanche, a connu une importante régression suite à la mise en œuvre du programme de restructuration du réseau de distribution qui a également entraîné le ralentissement de la production automobile. Le chiffre d'affaires de ce segment a enregistré une baisse significative du même ordre que le réseau des intermédiaires, soit -30 %.



Hausse de la sinistralité

La politique d'assainissement entreprise par Wafa Assurance SA a également eu des impacts négatifs sur d'autres segments d'activité de la compagnie, notamment au niveau de la sinistralité. Cette rubrique a augmenté de 9 points au cours de l'exercice 2016.

Concrètement, en termes de résultat, l'exercice issu de cette année 2016 s'est soldé par une importante perte chiffrée à hauteur de - 580 millions de francs CFA, contre un déficit de 133 millions de francs CFA en 2015.

Ce déficit fait suite, d'une part, à la baisse du chiffre d'affaires de la compagnie et l'augmentation de la sinistralité et d'autre part, à la hausse des frais de gestion. Ce budget, dédié à la gestion de Wafa Assurance SA et réévalué à 571 millions de francs CFA, aide au renforcement de la compagnie en termes de ressources, d'études et d'investissements.

Par ailleurs, s'agissant de la solvabilité, la compagnie dispose de fonds propres couvrant la marge minimale et dégage un surplus de 32 millions de francs CFA. Quant à la couverture des réserves techniques, cette dernière présente un taux de couverture de plus de 122 %.



7

RAPPORT
DU CONSEIL
D'ADMINISTRATION



CONSEIL D'ADMINISTRATION DU 15 FÉVRIER 2017

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION SUR LES OPÉRATIONS DE L'EXERCICE 2016 A L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE ANNUELLE

Messieurs les Actionnaires,

Nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire Annuelle, conformément à la loi et à l'article 22 des statuts, pour entendre le rapport du Conseil d'Administration et celui des Commissaires aux Comptes sur l'exercice clos le 31 décembre 2016.

Avant d'analyser l'activité de la Compagnie, nous voudrions vous rappeler brièvement l'environnement économique international et national dans lequel elle a évolué ainsi que le contexte du secteur des assurances.

CONTEXTE

À L'INTERNATIONAL

La croissance de l'économie mondiale devrait clôturer l'année 2016 sur un taux de 3,1 %, soit le même niveau qu'en 2015, avec cependant des disparités selon les régions.

Dans les pays avancés, la croissance ne devrait atteindre que 1,6 % en 2016, soit moins que les 2,1 % enregistrés en 2015, en raison essentiellement de la faiblesse de l'investissement des entreprises américaines aux États Unis d'une part et d'autre part, de l'incertitude provoquée en zone Euro par le Brexit, et ce malgré la politique commandante de la BCE.

En ce qui concerne les pays émergents, la croissance devrait s'accélérer pour atteindre 4,2 % en 2016, tirée principalement par une forte croissance en Inde (7,6 %) et en Chine (6,6 %). Ces pays continuent de réorienter leur économie vers la consommation et les services au lieu de l'investissement et l'industrie. Quant au Moyen-Orient, son économie reste tributaire des troubles géopolitiques ainsi que des niveaux faibles du prix du pétrole qui poussent à un ajustement des finances publiques.

AU NIVEAU NATIONAL

En 2016, la croissance économique nationale devrait se situer autour de 1,2 %, avec un repli de 9,6 % de la valeur ajoutée agricole compte tenue d'une mauvaise campagne céréalière et un ralentissement du PIB non agricole à 2,6 %.

Cette croissance tient compte d'un déficit du compte courant qui devrait s'établir à 2,8 % du PIB en 2016 à cause, d'une part, d'un ralentissement des exportations, sous l'effet notamment de la baisse des ventes des phosphates et dérivés, et d'autre part d'une accélération du rythme des importations.

En ce qui concerne les finances publiques, malgré l'allègement de la charge de compensation de 14,3 % par rapport à 2015, la hausse des recettes fiscales et la réception de dons des pays du golf d'un montant de 4,5 milliards de dirhams, le déficit budgétaire devrait atteindre, en 2016, 3,5 % du PIB et ce tenant compte de l'augmentation de l'investissement et des dépenses au titre de biens et services.

Par ailleurs, les réserves de changes devraient assurer 7,5 mois d'importation et l'inflation devrait être modérée à 1,6 %.

Dans ce contexte marqué par un excès de liquidité bancaire, les niveaux de taux sur le marché obligataire ont continué leur trend baissier entamé fin 2015 et amplifié par la baisse du taux directeur de 25 pbs fin mars 2016. Les niveaux de taux ont toutefois marqué une légère correction haussière suite à la hausse du taux de la réserve obligatoire de 2 % à 4 % opérée par la Banque Centrale fin juin 2016.

Les taux à 10 et 15 ans enregistrent ainsi au titre de l'année 2016 une baisse de 30 à 40 points de base pour s'établir à 3,22 % et 3,54 %.

Quant au marché actions, il clôture l'année sur une performance exceptionnelle de 30,5 %, dans un contexte de reprise de la croissance bénéficiaire des entreprises cotées et de tendance baissière des rendements obligataires.



AU NIVEAU SECTORIEL

Le secteur a connu plusieurs évolutions réglementaires importantes en 2016.

La Direction des Assurances et de la Prévoyance Sociale a changé de statut pour devenir, par la loi n°64-12, l'Autorité de Contrôle des Assurances et de la Prévoyance Sociale (ACAPS). Cette dernière est dotée de la personnalité morale de droit commun et jouit de l'autonomie financière.

L'ACAPS a mis en place deux commissions, l'une de régulation et l'autre de discipline, au sein desquelles la profession est représentée par des membres nouvellement désignés.

Suite à ce changement de statut juridique, la contribution des compagnies d'assurances et de réassurance aux frais de contrôles de l'ACAPS sont devenus assujettis à la TVA depuis le 1^{er} avril 2016.

Parallèlement, le taux de contribution a été porté de 2,75 % HT des primes à 3,75 % HT et ce, à effet du 1^{er} octobre 2016.

La chambre des conseillers a adopté la loi 59-13 portant modification du code des assurances. Cette loi introduit notamment :

- Le cadre législatif de l'assurance Takaful
- L'obligation des assurances Tous Risques Chantiers et RC Décennale
- La révision à la hausse du montant minimum des garanties RC Auto
- Le principe de la solvabilité basée sur les risques encourus par les compagnies d'assurances.

La chambre des représentants a adopté par ailleurs la loi 110-14 portant création du régime de couverture des conséquences d'événements catastrophiques.

En plus de fixer les dispositions se rapportant à la mise en place du régime de couverture, cette loi met en place une commission chargée du suivi et de la déclaration des événements catastrophiques, instaure l'inclusion obligatoire de la garantie de ces risques dans les contrats Dommages aux Biens, RC Automobile et RC pour les dommages corporels causés aux tiers et institue le fonds de solidarité contre les événements catastrophiques dont elle fixe les règles de fonctionnement.

La circulaire du 16 juillet 2015 encadrant les relations entre intermédiaires d'assurance et compagnies d'assurances et fixant les conditions minimales relatives à l'encaissement des primes et au paiement des sinistres est entrée en vigueur le 1^{er} avril 2016.

Parallèlement à la mise en place de la nouvelle circulaire dite « recouvrement », l'ACAPS a instauré l'obligation d'apurer avant fin décembre 2016 l'ensemble des soldes intermédiaire arrêtés au 31 mars 2016.

Le secteur a également connu en 2016 la sortie du groupe Zürich du marché marocain de l'assurance et l'entrée du groupe Allianz qui a acquis Zürich Assurance Maroc et opère depuis décembre 2016 sous le nom « Allianz Maroc » après avoir obtenu des autorités marocaines les agréments et autorisations requises.

AU PLAN FISCAL

L'exercice 2016 a été marqué principalement par la suppression de la contribution sociale de solidarité sur les bénéficiaires et revenus professionnels, salariaux et assimilés instituée pour la période du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015.

ACTIVITÉ DE Wafa ASSURANCE

FAITS MARQUANTS 2016

Changement dans l'actionnariat de référence de Wafa Assurance

La prise de participation de SNI à hauteur de 50 % dans le capital de la holding OGM qui détient 79,29 % de Wafa Assurance, est effective depuis décembre 2016.

Cette opération permettra d'une part à Attijariwafa bank de financer une partie de son développement à l'international, notamment l'acquisition de Barclays Bank Égypte, et d'autre part au groupe SNI de renforcer son exposition à l'activité d'assurance qui présente des perspectives attractives tant au Maroc que dans le reste du continent africain.

Nouveau Plan Stratégique 2016-2018 « OUFUQ 2018 »

Un plan stratégique en rupture avec le précédent plan sur plusieurs fronts, ambitieux, innovant et en synergie avec Attijariwafa bank.

Dans le cadre de ce plan stratégique, Wafa Assurance ambitionne sur le marché marocain de renforcer son leadership sur toutes les branches tout en restant innovante tant en matière de distribution que de produits et services, et à l'international, d'accélérer le développement de l'empreinte stratégique en Afrique avec des logiques différenciées par pays :

- Monter en charge rapidement dans les pays de présence actuels, y compris par croissance externe.
- Explorer de manière proactive les options d'acquisitions majoritaires.

Nouvelle Organisation

L'organisation a été adaptée aux ambitions du plan stratégique afin d'accroître la flexibilité de la compagnie et accélérer la mise en œuvre des réalisations.

La nouvelle structure organisationnelle confirme l'organisation par marchés déjà en vigueur actuellement avec une Direction Générale « Entreprise » d'une part et une Direction Générale « Particuliers, Professionnels et TPE » d'autre part.

Chaque Direction Générale « Marché » voit ses responsabilités étendues, allant de la croissance du chiffre d'affaires à la rentabilité et au marketing stratégique et produits dans leurs domaines de compétence respectifs.

En corollaire à cette organisation tournée vers ses marchés, une nouvelle Direction Générale « Stratégie, Pilotage et Finances », a été mise en place. En plus des fonctions qui reportaient déjà au Pôle Finances (stratégie & développement, ALM, investissements, finance et contrôle de gestion, recouvrement, juridique et gestion des prestataires), cette Direction Générale intègre désormais les fonctions Actuariat, Surveillance du Portefeuille et Réassurance.

Réseau de distribution

Wafa Assurance poursuit l'extension de son réseau avec l'ouverture de 34 nouveaux points de vente. Le réseau compte, à fin 2016, 221 Agents, 37 Bureaux Directs et 40 Démarcheurs.

Wafa Assurance collabore par ailleurs avec 194 courtiers.



Capital humain

Un nouveau schéma directeur du Capital Humain a été mis en place en 2016 à travers l'élaboration d'un référentiel d'emplois et de compétences et la refonte du dispositif d'évaluation individuelle des compétences et des performances.

Par ailleurs, l'effectif de la compagnie a été porté à 615 collaborateurs, soit 68 de plus qu'en 2015.

Développement international

Alors que les filiales tunisiennes et sénégalaises poursuivent leur montée en charge, les filiales Vie et Non-Vie de Wafa Assurance en Côte d'Ivoire et Vie au Cameroun ont démarré de manière effective leur activité après avoir finalisé notamment le recrutement des équipes et le déploiement des systèmes d'informations et du dispositif commercial.

Autres faits marquants

- Nouvelle signature de marque et relifing du logo

La compagnie adopte une nouvelle signature de marque « **C'est simple d'être efficace** » qui constituera le fil conducteur de son discours institutionnel. Les termes « **Simplicité** » et « **Efficacité** », ont été choisis pour exprimer l'ambition de Wafa Assurance et son dévouement auprès de ses assurés, ses collaborateurs et ses partenaires.

- Promotion de la prévention à l'échelon national

- Fidèle à son engagement dans le domaine de la prévention, Wafa Assurance a été partenaire de la 2^{ème} édition tenue du salon « PREVENTICA », événement qui devient le rendez-vous des professionnels des domaines de la prévention, de la santé et sécurité au travail ainsi que la sécurité des organisations.
- Wafa Assurance a également organisé la 2^{ème} édition des « Trophées de la Prévention » qui a connu un franc succès grâce au regain d'intérêt de la part des entreprises et la mobilisation des agents et courtiers partenaires pour fédérer ces entreprises autour de cette thématique.

Actions éco-responsables

Wafa Assurance a conclu un partenariat avec Toyota du Maroc par lequel elle met à la disposition de ses assurés Automobile un service éco-responsable inédit leur permettant d'opter pour des véhicules hybrides dans le cadre de la garantie « véhicules de remplacement ».

Prix de la création publicitaire

Wafa Assurance a reçu en mars 2016, le prix de la meilleure création publicitaire du secteur des assurances au Maroc. La création primée par **PUBLICITOR**, spécialiste de la veille publicitaire au Maroc, concerne le service d'indemnisation ultra rapide de l'assurance automobile **TA3WID SARI3** mis en place par la compagnie.

Partenariat de bancassurance avec Al Barid Bank

Le Groupe Wafa Assurance a été retenu, au terme d'un appel d'offres, comme partenaire exclusif pour accompagner Al Barid Bank dans le développement de ses activités assurance et assistance.

LES RÉSULTATS

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2016 progresse de 14,2 %, à 7 314 MDH porté aux deux tiers par l'activité Vie qui s'inscrit en hausse de 18,1 %, à 4 043 MDH.

La croissance en Vie est issue à près de 90 % de l'activité Épargne dont le chiffre d'affaires enregistre un bond de 21,1 % sur l'exercice pour s'établir à 3 233 MDH.

L'activité Décès réalise une progression soutenue, de 7,6 %, portant son chiffre d'affaires à 811 MDH au terme de l'exercice.

Avec un chiffre d'affaires de 3 271 MDH à fin 2016, la branche Non-Vie enregistre également une croissance soutenue, de 9,6 %, portée par la bonne performance dans toutes les branches dont un tiers provient de la branche Automobile qui croît de 6,6 %, à 1 558 MDH.

Prestations et frais

Les prestations et frais globaux enregistrent une hausse de 21 % sur l'exercice et s'élèvent à 6 244 MDH à fin 2016. Les prestations et frais Non-Vie ressortent à 2 091 MDH, en hausse de 28,9 % sur l'exercice. Suite à la survenance de sinistres de pointe en Incendie, fortement couverts en réassurance, et la hausse de la fréquence de sinistres matériels sur le marché Automobile.

En Vie, les prestations et frais affichent une hausse de 17,3 %, à 4 154 MDH, contre 3 540 MDH en 2015.

Cette hausse provient principalement de l'activité Épargne dont l'encours augmente de 9 % grâce à la croissance soutenue du chiffre d'affaires et une moindre progression des rachats et liquidations.

Charges techniques d'exploitation

Les charges techniques d'exploitation ressortent à 1 277 MDH en 2016, en augmentation de 15,2 % par rapport à 2015.

Les charges d'acquisition augmentent de 15,9 % en 2016, à 659 MDH, la hausse des commissions en Non-Vie provient essentiellement de la branche Automobile.

En Vie, le ratio d'acquisition baisse de 0,3 point, pour s'établir à 5,5 % des primes acquises, impacté par le mix produit.

Les charges de gestion clôturent l'année 2016 à 618 MDH, en progression de 14,5 %. Cette hausse provient principalement des honoraires d'assistance, des frais de contrôle de l'État suite à la révision des barèmes et l'introduction de la TVA ainsi que les frais engagés dans la campagne institutionnelle de lancement de la nouvelle signature de marque de Wafa Assurance.



Résultat de réassurance

Le coût de la réassurance ressort à 230 MDH, en baisse de 157 MDH sur l'exercice. Cette amélioration s'explique principalement par la cession de sinistres importants en Incendie survenus en 2016.

Résultat des placements

Le résultat des placements affectés augmente de 31,7 % en 2016 et s'établit à 1 587 MDH contre 1 204 MDH en 2015.

Il ressort à 887 MDH en Non-Vie, en croissance de 385 MDH, compte tenu des plus-values réalisées et de la bonne performance des actifs financiers dans un contexte de forte hausse du marché actions.

En Vie, le résultat financier est stable à 700 MDH et tient compte du provisionnement de la deuxième moitié des obligations SAMIR.

Provisions techniques

Les provisions techniques se sont renforcées de 1 490 MDH, soit 6,2 %, pour s'établir à 25 545 MDH au terme de l'exercice 2016.

Les provisions techniques Non-Vie ressortent à 8 128 MDH, en hausse de 0,5 %, et les provisions techniques Vie à 17 416 MDH, en hausse de 9,1 % par rapport à 2015.

Résultats

En Non-Vie, le résultat enregistre une augmentation de 45,5 %, à 961 MDH porté par la bonne performance du résultat financier et dans une moindre mesure par l'exploitation.

Le résultat de l'activité Vie s'est contracté de 32 MDH, à 291 MDH, en raison de la dépréciation d'actions non cotées, en plus de la 2^e moitié des obligations SAMIR.

Quant au résultat non technique, il est déficitaire de 108 MDH en 2016 compte tenu d'une charge d'intérêt de 98 MDH et de la dépréciation de participations non cotées du portefeuille libre.

Compte tenu d'une charge d'Impôts sur les Sociétés de 303 MDH, la compagnie dégage un bénéfice net sur l'exercice 2015 de 841 MDH contre 800 MDH au titre de l'exercice précédent, soit une hausse de 5,2 %.

PROPOSITION D'AFFECTATION DU RÉSULTAT

Sur la base d'un résultat net de l'exercice 2016 de 841 034 939,17 dirhams et d'un report à nouveau à fin 2015 de 3 379 297 373,53 dirhams, le montant distribuable au titre de l'exercice 2016 s'élève à 4 220 332 312,70 dirhams. Le Conseil d'Administration propose de répartir ce montant comme suit :

Réserve légale	0
Dividende	420 000 000,00
Réserve facultative	0
Report à nouveau	3 800 332 312,70
TOTAL	4 220 332 312,70

Le Conseil d'Administration propose donc de distribuer un dividende ordinaire de 120 dirhams par action. Le dividende ainsi fixé sera mis en paiement à partir du jeudi 1^{er} juin 2017 aux guichets d'Attijariwafa bank.

SOLVABILITÉ ET FONDS PROPRES

Les fonds propres de la compagnie s'établissent à 5 181 MDH, en progression de 5,7 % après distribution de 70 % du résultat 2015 et intégration du résultat 2016.

En application des dispositions réglementaires, le taux de couverture de la marge de solvabilité s'établit à 341 %, en hausse de 48 pts par rapport à 2015.

Hors plus-values latentes, le taux de couverture de la marge de solvabilité est stable, à 240 %.

Conformément aux dispositions légales, nous soumettons à votre approbation le rapport spécial des commissaires aux comptes relatifs aux conventions visées aux articles 56 et suivants de la loi n°17/95 sur les sociétés anonymes.



Délai de paiement fournisseurs

EN MILLIERS DE DIRHAMS	(A) MONTANT DES DETTES FOURNISSEURS À LA CLÔTURE A = B + C + D + E + F	(B) MONTANT DES DETTES NON ÉCHUES	MONTANT DES DETTES ÉCHUES				DÉLAI DE RÉGLEMENT MOYEN (EN NOMBRE DE JOURS)
			(C) DETTES ÉCHUES DE MOINS DE 30 JOURS	(D) DETTES ÉCHUES ENTRE 31 ET 60 JOURS	(E) DETTES ÉCHUES ENTRE 61 ET 90 JOURS	(F) DETTES ÉCHUES DE PLUS DE 90 JOURS	
Date de clôture exercice 2015	24 355	0	0	0	0	0	31
Date de clôture exercice 2016	15 897	0	0	0	0	0	31

ACTIVITÉ DES FILIALES

Wafa IMA Assistance

Les primes émises en 2016 sont en hausse de 20 % par rapport à 2015, à 220 MDH, soit une progression de 37 MDH.

Ces primes sont issues à hauteur de 186 MDH des affaires directes souscrites au Maroc, qui tirent leur croissance d'une progression de 32 % sur le marché de l'assistance Automobile et de 10 % sur la bancassurance notamment sur l'assistance à la clientèle locale.

L'acceptation en réassurance, qui concerne l'activité de distribution des contrats d'assistance MRE en Europe, progresse de 37 %, à 34,4 MDH.

Le résultat net de l'exercice 2016 s'élève pour sa part à 20,8 MDH, en progression de 5,7 MDH.

Attijari Assurance (Tunisie)

Le chiffre d'affaires 2016 s'élève à 53 MDT (244 MDH), en hausse de 12%.

L'activité Épargne est en progression de 6,9% à 42 MDT (194 MDH) par rapport à décembre 2015 alors que la Prévoyance progresse de 33,8% à 11 MDT (51 MDH) grâce aux contrats décès emprunteurs.

Compte tenu d'un résultat non technique déficitaire de -2,1 MDT (-9,5 MDH), impacté par le résultat financier des placements libre, le résultat net ressort bénéficiaire de 1,5 MDT (7,0 MDH) vs. 1,4 MDT en 2015.

Wafa Assurance Vie Sénégal

Le chiffre d'affaires s'établit à 3 346 M FCFA (55 MDH) vs. 382 M FCFA réalisés en 4 mois d'activité en 2015. En Épargne, le chiffre d'affaires ressort à 2 960 M FCFA (49 MDH) vs. 371 M FCFA en 2015 et se concentre à 75 % sur les versements libres en Capitalisation.

En décès, le chiffre d'affaires ressort à 386 M FCFA (6,3 MDH).

Le résultat net au terme de ce premier exercice plein d'activité reste déficitaire de -297 M FCFA (-4,9 MDH) vs. -388 M FCFA en 2015.

Wafa Assurance Sénégal (Non-Vie)

Le chiffre d'affaires s'élève à 1 089 M FCFA (17,9 MDH), en repli de 4,8% par rapport à 2015 (1 143 M FCFA), et concentré pour moitié sur la branche Automobile.

Les branches dommages aux biens et Santé représentent quant à elles 20% et 18% du chiffre d'affaires globale de l'exercice 2016.

Le résultat net est déficitaire de -579 M FCFA (-9,5 MDH) vs. -118 M FCFA en 2015.

Wafa Assurance Côte d'Ivoire

En Non-Vie, Wafa Assurance Côte d'Ivoire a réalisé un chiffre d'affaires de 3,7 M FCFA (61 KDH) provenant à 62 % de l'Automobile.

Le démarrage de la production de Wafa Assurance Côte d'Ivoire Vie est prévu pour début 2017. Compte tenu du niveau de développement de ces deux filiales, leurs résultats nets restent déficitaires à ce stade.

Wafa Assurance Vie Cameroun

Wafa Assurance Vie Cameroun a réalisé un chiffre d'affaires de 3,2 M FCFA (53 KDH).

Compte tenu du niveau de développement de cette filiale, le résultat net reste déficitaire à ce stade.



RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES



EY

Building a better
working world

Ernst & Young Sarl
37, Bd Abdellatif Ben Kaddour
20 050 Casablanca
Maroc

Deloitte.

288, Boulevard Zerktouni
Casablanca
Maroc

Aux actionnaires de la société
Wafa Assurance S.A.
1, Bd. Abdelmoumen
Casablanca

RAPPORT GENERAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES EXERCICE DU 1^{er} JANVIER AU 31 DECEMBRE 2016

Conformément à la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous avons effectué l'audit des états de synthèse ci-joints de la société Wafa Assurance S.A., comprenant le bilan, le compte de produits et charges, l'état des soldes de gestion, le tableau de financement et l'état des informations complémentaires (ETIC) relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2016. Ces états de synthèse font ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de 5.181.332.312,70 MAD, dont un bénéfice net de 841.034.939,17 MAD.

Responsabilité de la Direction

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

Responsabilité de l'Auditeur

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

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

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

Opinion sur les états de synthèse

Nous certifions que les états de synthèse cités au premier paragraphe ci-dessus sont réguliers et sincères et donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société Wafa Assurance S.A. au 31 décembre 2016, conformément au référentiel comptable 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 de synthèse de la société.

Casablanca, le 16 février 2017

Les Commissaires aux Comptes

ERNST & YOUNG


37 Boulevard Abdellatif Ben Kaddour
20 050 Casablanca
Maroc
Abdeslam BERRADA ALLAM
Associé

DELOITTE AUDIT


Fawzi BRITEL
Associé
Deloitte Audit
288, Boulevard Zerktouni
CASABLANCA -
Tél : 05 22 22 40 25/26/34/181
Fax : 05 22 22 40 78



RAPPORT DE GESTION

DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2016

ACTIF	31/12/2016			31/12/2015
	Brut	Amort./Prov.	Net	Net
ACTIF IMMOBILISÉ	29 925 898 535	1 194 797 249	28 731 101 286	27 107 014 589
Immobilisation en non-valeurs	131 332 364	50 003 517	81 328 847	64 651 047
Frais préliminaires				
Charges à répartir sur plusieurs exercices	131 332 364	50 003 517	81 328 847	64 651 047
Primes de remboursement des obligations				
Immobilisations incorporelles	141 317 200	58 439 586	82 877 614	65 184 588
Immobilisation en recherche et développement				
Brevets, marques, droits et valeurs similaires	141 317 200	58 439 586	82 877 614	65 184 588
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles				
Immobilisations corporelles	539 108 012	177 604 374	361 503 638	213 512 743
Terrains	5 305 580		5 305 580	5 305 580
Constructions	61 291 461	38 059 334	23 232 127	25 883 048
Installations techniques, matériel et outillage	6 286 378	2 321 618	3 964 759	4 593 397
Matériel de transport	2 192 172	1 658 775	533 397	717 196
Mobilier, matériel de bureau et aménagements divers	189 743 493	135 564 646	54 178 847	45 487 570
Autres immobilisations corporelles	1 497 046		1 497 046	1 497 046
Immobilisations corporelles en cours	272 791 882		272 791 882	130 028 906
Immobilisations financières	2 469 219 560	37 957 258	2 431 262 301	2 447 978 729
Prêts immobilisés				
Autres créances financières	255 520 250		255 520 250	113 862
Titres de participation				
Autres titres immobilisés	2 213 699 310	37 957 258	2 175 742 052	2 447 864 867
Placements affectés aux opérations d'assurance	26 644 921 400	870 792 514	25 774 128 886	24 315 687 483
Placements immobiliers	720 258 455	188 937 389	531 321 065	521 202 972
Obligations, bons et titres de créances négociables	9 182 382 544	100 000 000	9 082 382 544	9 342 329 120
Actions et parts sociales	15 705 620 540	573 904 216	15 131 716 324	13 249 992 713
Prêts et effets assimilés	542 989 969	7 950 908	535 039 060	786 655 441
Dépôts en comptes indisponibles	371 352 248		371 352 248	359 155 479
Placements affectés aux contrats en unités de compte	125 615		125 615	71 540
Dépôts auprès des cédants				
Autres placements	122 192 029		122 192 029	56 280 218
Écarts de conversion – actif				
Diminution de créances immobilisées et des placements				
Augmentation des dettes de financement et des provisions techniques				
ACTIF CIRCULANT (hors trésorerie)	6 121 523 278	747 000 485	5 374 522 793	5 235 631 269
Part des cessionnaires dans les provisions techniques	1 615 706 181		1 615 706 181	1 574 586 105
Provisions pour primes non acquises	175 722 394		175 722 394	165 380 678
Provisions pour sinistres à payer	975 538 761		975 538 761	935 106 423
Provisions des assurances vie	461 348 469		461 348 469	472 055 978
Autres provisions techniques	3 096 557		3 096 557	2 043 026
Créances de l'actif circulant	4 263 948 854	746 727 803	3 517 221 051	3 205 246 126
Cessionnaires et comptes rattachés débiteurs	70 138 462		70 138 462	73 358 468
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés débiteurs	3 123 145 398	740 727 803	2 382 417 595	2 093 798 859
Personnel débiteur	774 033		774 033	752 808
Etat débiteur	343 762 597		343 762 597	359 487 780
Comptes d'associés débiteurs				
Autres débiteurs	287 273 703	6 000 000	281 273 703	244 506 770
Comptes de régularisation-actif	438 854 662		438 854 662	433 341 440
Titres et valeurs de placement (non affectés aux opérations d'assurance)	241 868 244	272 682	241 595 561	455 799 039
Écarts de conversion -actif (éléments circulants)				
TRÉSORERIE	183 566 101		183 566 101	213 866 266
Trésorerie-actif	183 566 101		183 566 101	213 866 266
Chèques et valeurs à encaisser	55 634 336		55 634 336	11 848 097
Banques, TGR, C.C.P.	127 926 569		127 926 569	202 004 433
Caisses, régies d'avances et accreditifs	5 196		5 196	13 737
TOTAL GÉNÉRAL	36 230 987 915	1 941 797 734	34 289 190 180	32 556 512 125

PASSIF	31/12/2016	31/12/2015
FINANCEMENT PERMANENT	31 870 550 356	30 556 826 873
Capitaux propres	5 181 332 313	4 900 297 374
Capital social ou fonds d'établissement	350 000 000	350 000 000
à déduire : Actionnaires, capital souscrit non appelé		
Capital appelé, (dont versé.....)		
Primes d'émission, de fusion, d'apport		
Ecarts de réévaluation		
Réserve légale	35 000 000	35 000 000
Autres réserves	576 000 000	576 000 000
Report à nouveau (1)	3 379 297 374	3 139 562 160
Fonds social complémentaire		
Résultats nets en instance d'affectation (1)		
Résultat net de l'exercice (1)	841 034 939	799 735 213
Capitaux propres assimilés		
Provisions réglementées		
Dettes de financement	1 144 637 020	1 601 637 020
Emprunts obligataires		
Emprunts pour fonds d'établissement		
Autres dettes de financement	1 144 637 020	1 601 637 020
Provisions durables pour risques et charges		
Provisions pour risques		
Provisions pour charges		
Provisions techniques brutes	25 544 581 023	24 054 892 479
Provisions pour primes non acquises	641 090 314	652 770 567
Provisions pour sinistres à payer	7 423 897 149	7 398 305 980
Provisions des assurances vie	16 634 727 943	15 263 255 796
Provisions pour fluctuations de sinistralité	605 446 880	548 716 182
Provisions pour aléas financiers		
Provisions techniques des contrats en unités de compte	63 439	63 439
Provisions pour participations aux bénéficiaires	168 813 859	121 901 070
Provisions techniques sur placements	22 639 173	26 137 838
Autres provisions techniques	47 902 266	43 741 607
Ecarts de conversion –passif		
Augmentation des créances immobilisées et des placements		
Diminution des dettes de financement et des provisions techniques		
PASSIF CIRCULANT (hors trésorerie)	2 418 639 825	1 999 685 252
Dettes pour espèces remises par les cessionnaires	206 286 524	164 467 608
Dettes pour espèces remises par les cessionnaires	206 286 524	164 467 608
Dettes de passif circulant	2 212 353 301	1 835 217 644
Cessionnaires et comptes rattachés créditeurs	111 192 785	90 174 728
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés créditeurs	719 890 977	618 229 353
Personnel créditeur	514 112	181 036
Organismes sociaux créditeurs	11 961 650	9 573 362
Etat créditeur	414 311 199	264 216 619
Comptes d'associés créditeurs	107 585	107 585
Autres créanciers	427 249 756	383 952 533
Comptes de régularisation-passif	527 125 236	468 782 428
Autres provisions pour risques et charges		
Ecarts de conversion -passif (éléments circulants)		
TRÉSORERIE		
Trésorerie-passif		
Crédits d'escompte		
Crédits de trésorerie		
Banques		
TOTAL GENERAL	34 289 190 180	32 556 512 125



RAPPORT DE GESTION

DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2016

COMPTE TECHNIQUE ASSURANCES VIE				
	31/12/2016			31/12/2015
	Brut	Cessions	Net	Net
1 Primes	4 043 147 282	44 102 304	3 999 044 977	3 386 133 299
Primes émises	4 043 147 282	44 102 304	3 999 044 977	3 386 133 299
2 Produits techniques d'exploitation	33 747 506		33 747 506	36 525 363
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	23 889 789		23 889 789	25 679 634
Reprises d'exploitation, transferts de charges	9 857 717		9 857 717	10 845 729
3 Prestations et frais	4 153 693 855	57 123 055	4 096 570 800	3 494 815 569
Prestations et frais payés	2 699 461 584	70 924 196	2 628 537 388	2 098 089 038
Variation des provisions pour sinistres à payer	-4 036 549	-3 093 632	-942 917	36 742 199
Variation des provisions des assurances vie	1 371 472 147	-10 707 509	1 382 179 656	1 350 075 817
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	39 883 885		39 883 885	13 461 849
Variation des provisions pour aléas financiers				
Variation des provisions techniques des contrats en unités de compte				15 614
Variation des provisions pour participation aux bénéfices	46 912 789		46 912 789	-3 568 947
Variation des autres provisions techniques				
4 Charges techniques d'exploitation	345 254 483		345 254 483	307 227 025
Charges d'acquisition des contrats	221 394 678		221 394 678	198 009 113
Achats consommés de matières et fournitures	3 248 601		3 248 601	2 920 387
Autres charges externes	45 043 347		45 043 347	37 039 700
Impôts et taxes	7 480 316		7 480 316	5 749 033
Charges de personnel	48 636 300		48 636 300	45 534 887
Autres charges d'exploitation	1 107 322		1 107 322	786 301
Dotations d'exploitation	18 343 919		18 343 919	17 187 603
5 Produits des placements affectés aux opérations d'assurance	832 479 964		832 479 964	944 116 989
Revenus des placements	741 989 546		741 989 546	695 095 392
Gains de change				
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir	6 010 389		6 010 389	6 010 389
Profits sur réalisation de placements	35 775 295		35 775 295	155 134 577
Ajustements de VARCUC (1)(plus-values non réalisées)				
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
Intérêts et autres produits de placements				89 731
Reprises sur charges de placement ; Transferts de charges	48 704 734		48 704 734	87 786 900
6 Charges des placements affectés aux opérations d'assurance	132 403 557		132 403 557	241 691 331
Charges d'intérêts				
Frais de gestion des placements	11 080 583		11 080 583	8 101 700
Pertes de change				
Amortissement des différences sur prix de remboursement	13 402 365		13 402 365	14 222 147
Pertes sur réalisation de placements	11 749 829		11 749 829	98 591 725
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
Ajustements de VARCUC(1) (moins-values non réalisées)				
Autres charges de placements				
Dotations sur placement	96 170 781		96 170 781	120 775 759
RÉSULTAT TECHNIQUE VIE (1+2 - 3 - 4+5 - 6)	278 022 856	-13 020 751	291 043 607	323 041 726

COMPTE TECHNIQUE ASSURANCES NON VIE				
	31/12/2016			31/12/2015
	Brut	Cessions	Net	Net
1 Primes	3 283 029 903	499 378 842	2 783 651 061	2 440 076 545
Primes émises	3 271 349 650	509 720 558	2 761 629 092	2 510 552 245
Variation des provisions pour primes non acquises	-11 680 253	10 341 716	-22 021 969	70 475 700
2 Produits techniques d'exploitation	56 620 240		56 620 240	62 456 800
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	22 255 197		22 255 197	24 647 442
Reprises d'exploitation, transferts de charges	34 365 043		34 365 043	37 809 358
3 Prestations et frais	2 090 757 890	256 800 582	1 833 957 307	1 543 050 392
Prestations et frais payés	2 040 122 699	212 221 081	1 827 901 618	1 543 870 662
Variation des provisions pour sinistres à payer	29 627 718	43 525 970	-13 898 252	79 025 188
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	16 846 813		16 846 813	-89 875 600
Variation des provisions pour aléas financiers				
Variation des provisions pour participations aux bénéfices				
Variation des autres provisions techniques	4 160 659	1 053 531	3 107 128	10 030 142
4 Charges techniques d'exploitation	932 080 831		932 080 831	801 223 719
Charges d'acquisition des contrats	437 530 718		437 530 718	370 545 316
Achats consommés de matières et fournitures	11 324 968		11 324 968	10 180 779
Autres charges externes	157 025 865		157 025 865	129 124 308
Impôts et taxes	26 077 173		26 077 173	20 041 737
Charges de personnel	169 551 281		169 551 281	158 739 425
Autres charges d'exploitation	3 860 240		3 860 240	2 741 127
Dotations d'exploitation	126 710 587		126 710 587	109 851 026
5 Produits des placements affectés aux opérations d'assurance	919 882 145		919 882 145	703 964 023
Revenus des placements	398 678 933		398 678 933	410 459 420
Gains de change	318 505		318 505	925 304
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir	842 719		842 719	842 719
Profits sur réalisation de placements	385 265 290		385 265 290	275 115 651
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés				
Intérêts et autres produits de placements	131 606		131 606	
Reprises sur charges de placements ; Transferts de charges	134 645 092		134 645 092	16 620 928
6 Charges des placements affectés aux opérations d'assurance	33 280 485		33 280 485	202 035 529
Charges d'intérêts				
Frais de gestion des placements	13 442 502		13 442 502	12 107 931
Pertes de change	24 324		24 324	31 897
Amortissement des différences sur prix de remboursement	112 879		112 879	112 879
Pertes sur réalisation de placements				11 180 000
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectés				
Autres charges de placements				
Dotations sur placements	19 700 779		19 700 779	178 602 822
RÉSULTAT TECHNIQUE NON-VIE (1 + 2 - 3 - 4 + 5 - 6)	1 203 413 083	242 578 259	960 834 823	660 187 728



RAPPORT DE GESTION

DU 1^{ER} JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2016

COMPTE NON TECHNIQUE				
Libellé	Opérations		Totaux 31/12/2016	31/12/2015
	Propres à l'exercice	Concernant les exercices précédents		
1 Produits non techniques courants	59 593 832		59 593 832	81 014 007
Produits d'exploitation non techniques courants				
Intérêts et autres produits non techniques courants	58 822 828		58 822 828	64 284 950
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir				
Autres produits non techniques courants	200 000		200 000	80 000
Reprises non techniques, transferts de charges	571 005		571 005	16 649 057
2 Charges non techniques courantes	166 550 491		166 550 491	85 199 263
Charges d'exploitation non techniques courantes	7 513 504		7 513 504	3 119 304
Charges financières non techniques courantes	102 348 510		102 348 510	67 481 237
Amortissement des différences sur prix de remboursement				
Autres charges non techniques courantes				
Dotations non techniques courantes	56 688 478		56 688 478	14 598 722
Résultat non technique courant (1 - 2)			-106 956 659	-4 185 256
3 Produits non techniques non courants	90 025		90 025	449 704
Produits des cessions d'immobilisations	90 000		90 000	
Subventions d'équilibre				
Profits provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres produits non courants	25		25	449 704
Reprises non courantes, transferts de charges				
4 Charges non techniques non courantes	954 717		954 717	16 867 877
Valeurs nettes d'amortissements des immobilisations cédées				
Subventions accordées				
Pertes provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres charges non courantes	954 717		954 717	16 867 877
Dotations non courantes				
Résultat non technique non courant (3 - 4)			-864 692	-16 418 173
RÉSULTAT NON TECHNIQUE (1 - 2 + 3 - 4)			-107 821 351	-20 603 429

RÉCAPITULATION		
	31/12/2016	31/12/2015
I RESULTAT TECHNIQUE VIE	291 043 607	323 041 726
II RESULTAT TECHNIQUE NON-VIE	960 834 823	660 187 728
III RESULTAT NON TECHNIQUE	-107 821 351	-20 603 429
IV RESULTAT AVANT IMPOTS	1 144 057 079	962 626 024
V IMPOTS SUR LES RESULTATS	303 022 140	162 890 811
VI RÉSULTAT NET	841 034 939	799 735 213
TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES VIE	4 865 272 448	4 366 775 651
TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES NON-VIE	3 760 153 446	3 206 497 368
TOTAL DES PRODUITS NON TECHNIQUES	59 683 857	81 463 711
TOTAL DES PRODUITS	8 685 109 751	7 654 736 731
TOTAL DES CHARGES ASSURANCES VIE	4 574 228 841	4 043 733 925
TOTAL DES CHARGES ASSURANCES NON-VIE	2 799 318 623	2 546 309 640
TOTAL DES CHARGES NON TECHNIQUES	167 505 208	102 067 141
IMPOTS SUR LES RESULTATS	303 022 140	162 890 811
TOTAL DES CHARGES	7 844 074 812	6 855 001 517
RÉSULTAT NET	841 034 939	799 735 213



ÉTAT DES SOLDES DE C1 : F2		
I - TABLEAU DE FORMATION DES RÉSULTATS (TFR)		
	31/12/2016	31/12/2015
1 Primes acquises (1a - 1b)	7 326 177 185	6 337 403 391
1a Primes émises	7 314 496 932	6 407 419 015
1b Variation des provisions pour primes non acquises	-11 680 253	70 015 624
2 Variation des provisions mathématiques (60311+60317 + 6032 + 6033 + 60261+60267)	983 738 566	1 142 131 143
3 Ajustement VARCUC	0	15 614
4 Charges des prestations (4a + 4b)	4 746 707 589	3 619 124 150
4a Prestations et frais payés (hors rubrique 9)	4 732 185 435	3 883 184 833
4b Variation des provisions pour prestations et diverses	14 522 155	-264 060 683
A - Solde de souscription (Marge brute) (1 - 2- 3 -4)	1 595 731 029	1 576 132 484
5 Charges d'acquisition	658 925 396	568 554 429
6 Autres charges techniques d'exploitation	618 409 919	539 896 315
7 Produits techniques d'exploitation	90 367 746	98 982 164
B - Charges d'acquisition et de gestion nettes (5 + 6 - 7)	1 186 967 568	1 009 468 580
C - Marge d'exploitation (A - B)	408 763 461	566 663 904
8 Produits nets des placements (73 - 63) (hors ajustement VARCUC)	1 586 678 067	1 204 354 151
9 Participations aux résultats et charges des intérêts crédités (60115,60316, 60266, 6071)	514 005 589	401 359 551
D - Solde financier (8 - 9)	1 072 672 478	802 994 600
E - Résultat technique brut (C + D)	1 481 435 939	1 369 658 504
10 Part des réassureurs dans les primes acquises	543 481 146	511 193 546
11 Part des réassureurs dans les prestations payées	283 145 278	242 452 225
12 Part des réassureurs dans les provisions	30 778 360	-117 687 728
F - Solde de réassurance (11 + 12 - 10)	-229 557 508	-386 429 050
G - Résultat technique net (E + F)	1 251 878 430	983 229 454
13 Résultat non technique courant	-106 956 659	-4 185 256
14 Résultat non technique non courant	-864 692	-16 418 173
H - Résultat non technique (13 + 14)	-107 821 351	-20 603 429
I - Résultat avant impôts (G + H)	1 144 057 079	962 626 024
15 Impôts sur les sociétés	303 022 140	162 890 811
J - Résultat net (I - 15)	841 034 939	799 735 213
16 C' - Marge d'exploitation nette de réassurance (C + F)	179 205 952,20	180 234 853,95

ÉTAT DES SOLDES DE GESTION		
II - CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT (CAF) - AUTOFINANCEMENT		
	31/12/2016	31/12/2015
1 Résultat net de l'exercice Bénéfice +	841 034 939,17	799 735 213,33
Perte -		0
2 + Dotations d'exploitation ⁽¹⁾	145 054 506,68	127 038 629,69
3 + Dotations sur placements ⁽¹⁾	115 871 560,21	299 378 580,43
4 + Dotations non techniques courantes	56 688 477,62	14 598 722,17
5 + Dotations non techniques non courantes	0	0
6 - Reprises d'exploitation ⁽²⁾	44 222 760,26	48 655 087,86
7 - Reprises sur placements ⁽²⁾	183 349 825,67	104 407 827,63
8 - Reprises non techniques courantes	571 004,71	16 649 056,72
9 - Reprises non techniques non courantes ^{(2) (3)}	0	0
10 - Profits provenant de la réévaluation		0
11 + Pertes provenant de la réévaluation		0
12 - Produits des cessions d'immobilisations	90 000	0
13 + Valeur nette d'amortissements des immobilisations cédées	0	0
= CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT	930 415 892,04	1 071 039 173,40
14 - Distribution de bénéfices	560 000 000	836 500 000
= AUTOFINANCEMENT	370 415 892,04	234 539 173,40

(1) À l'exclusion des dotations relatives aux actifs et passifs circulants et à la trésorerie.

(2) À l'exclusion des reprises relatives aux actifs et passifs circulants et à la trésorerie.

(3) Y compris les reprises sur subventions.

I - SYNTHÈSE DES MASSES DU BILAN				
MASSES	Exercice (a)	Exercice précédent (b)	Variations (a-b)	
			emplois (c)	ressources (d)
1 Financement permanent (moins rubrique 16)	6 325 969 333	6 501 934 393	175 965 061	
2 Moins Actif immobilisé (moins rubrique 26)	2 956 972 400	2 791 327 106	165 645 293	
3 = Fonds de roulement fonctionnel (1-2) (A)	3 368 996 933	3 710 607 287	341 610 354	
4 Provisions techniques nettes de cessions (16 - 32)	23 928 874 842	22 480 306 374		1 448 568 468
5 Placements moins dépôts des réassureurs (26 - 42)	25 567 842 363	24 151 219 875	1 416 622 488	
6 = Besoin en couverture (4 - 5) (B)	-1 638 967 521	-1 670 913 500		31 945 980
7 Actif circulant (moins rubrique 32)	3 758 816 612	3 661 045 164	97 771 448	
8 Moins Passif circulant (moins rubrique 42)	2 212 353 301	1 835 217 644		377 135 657
9 = Besoin de financement (7-8) (C)	1 546 463 311	1 825 827 520		279 364 209
10 Trésorerie nette (actif - passif) = (A+ B - C)	183 566 101	213 866 266		30 300 165

II - FLUX DE TRÉSORERIE		
	Exercice	Exercice précédent
Résultat net	841 034 939	799 735 213
+ Variation des provisions techniques nettes de cessions	1 448 568 468	1 482 772 477
- Variation des frais d'acquisition reportés	1 745 699	2 762 078
- Variation des amortissements et provisions (1)	-69 490 004	-260 067 208
- Variation des ajustements VARCUC (736 - 636)		
+ + ou - values provenant de la réévaluation d'éléments d'actif		
- + ou - values réalisées sur cessions d'éléments d'actifs		
- Variations des créances et dettes techniques (341 + 342 - 441 - 442 - 42)	184 095 768	-113 277 194
- Variation des créances pour espèces ou titres déposées (267)		
- Variation des débiteurs et créditeurs divers (343 à 348 - 443 à 448)	-169 050 194	-23 929 106
- Autres variations (349 - 449)	-54 575 285	93 049 372
A - flux d'exploitation	2 396 877 423	2 583 969 748
- Acquisitions - cessions d'immeubles (261)	31 086 736	51 388 188
- Acquisitions - cessions d'obligations (262)	-212 946 576	1 217 601 567
- Acquisitions - cessions d'actions (263)	1 743 869 769	824 140 375
- Autres Acquisitions - cessions du (26)	-173 453 725	-671 673 866
- Autres Acquisitions - cessions (23 24 25 35)	21 621 385	1 873 141 119
B - flux net d'investissement	-1 410 177 588	-3 294 597 382
- Dividendes versés	560 000 000	836 500 000
+ Emissions/(remboursement) nets d'emprunts	-457 000 000	1 599 920 627
+ Augmentation /(réduction) de capital et fonds d'établissement		
+ Augmentation /(réduction) d'actions auto-détenues		
- C - flux de financement	-1 017 000 000	763 420 627
D - Impact de change (+17- 27-37+47)		
E -Variation nette de la trésorerie (A + B + C + D)	-30 300 165	52 792 993
F - Trésorerie au 1er janvier	213 866 266	161 073 273
G - Trésorerie en fin de période (E + F)	183 566 101	213 866 266

* Trésorerie brute de provision (actif-passif)

A man in a dark suit is seen from behind, looking out over a vast, hazy cityscape. The city is densely packed with buildings, and a prominent tower is visible in the distance. The overall atmosphere is one of contemplation and vision.

8

LE RÉSEAU



RÉSEAU AGENTS GÉNÉRAUX



AGADIR

ASSURANCES AFRA

M. ANOUAR ANZID

HAY ASSERKIT, ROUTE IGOUFOULOUS, BP 156, AOURIR
Tél.: 0528314849
Fax: 0528314183
GSM: 06 00 03 74 82
assurances.afra@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BESRI

M. CHAOUKI BESRI

7, AV. HASSAN II
Tél.: 0528844087
Fax: 0528823176
GSM: 06 00 03 75 34
assurances.besri@wafaassurance.co.ma

IBTIHAL ASSURANCES

Mme Malika HDOUCHI

N° 8 BLOC L QT EL HOUDA
Tél.: 0528322929
Fax: 0528322929
GSM: 06 00 03 75 73
assurances.ibtihal@wafaassurance.co.ma

GF KAMAL ASSURANCE

M. KAMAL BATHAHI

BD HASSAN 1ER RES AMAL SOUSS II MAG N° 4
Tél.: 0528231213
Fax: 0528231213
GSM: 06 00 03 76 26
assurances.gfkamal@wafaassurance.co.ma

SKALA ASSURANCES

MME LATIFA LADIA

85, BD ABDERRAHIM BOUAABID ERAC
Tél.: 0528213757
Fax: 0528227332
GSM: 06 00 03 76 84
assurances.skala@wafaassurance.co.ma

SKAY ASSURANCES S.A.R.L

M. MUSTAPHA SKAY

IMMEUBLE SAADANI N° 41 RUE HÔTEL DE VILLE, 7 AVENUE HASSAN II
Tél.: 0528842850
Fax: 0528848458
GSM: 06 00 03 75 35
assurances.skay@wafaassurance.co.ma

SUN ASSRANCES SARL

MME KHADIJA EL ATFI

N° 2, RDC, IMMEUBLE N° 4, LES JATDINS DES SOUSS, HAY MOHAMMADI
Tél.: 0528295346
Fax: 0528239643
GSM: 06 61 38 99 66
assurances.sun@wafaassurance.co.ma

AHFIR

ASSURANCES EJJELTHI

MME FOUZIA EJJELTHI

BD. MOHAMED V N° 68
Tél.: 0536627519
Fax: 0536627519
GSM: 06 00 03 75 83
assurances.ejjelthi@wafaassurance.co.ma

AIT MELLOUL

ASSURANCES BENZIT SUD

M. BRAHIM BENZIT

IMM. BENZIT RTE DE TAROUDANT
Tél.: 0528249149
Fax: 0528249150
GSM: 06 00 03 75 37
assurances.benzitsud@wafaassurance.co.ma

SKAY SOUSS ASSURANCES SARL

M. REDA SKAY

BOULEVARD EL MOUKAWAMA N° 159 LAHRACH
Tél.: 0528247230
Fax: 0528247230
GSM: 06 61 90 50 55
assurances.skaysahara@wafaassurance.co.ma

AIT OURIR

BUREAU DIRECT AIT OURIR

M. SAID AIT EBNALI

HAY IKOUDAR MOUZARNE PRED DE L ECOLE HASSAN SGHIR BD EL HASSAN 2
Tél.: 0524480341
Fax: 0524480341
GSM: 06 33 25 76 79
bureaudirect.aitourir@wafaassurance.co.ma

AL AAROUÏ

BUREAU DIRECT AL AAROUÏ

MME OUKILI FARAH

RUE HASSAN 2, N° 523 AL AAROUÏ
Tél.: 0536363636
Fax: 0537363636
GSM: 06 66 28 37 41
bd_alaaroui@wafaassurance.co.ma

AL HOCEIMA

DIRA ASSURANCES S.A.R.L

M. MOSTAPHA DIRA

7, RUE MOULAY YOUSSEF
Tél.: 0539841271
Fax: 0539841270
GSM: 06 00 03 76 47
assurances.dira@wafaassurance.co.ma

ASILAH

BUREAU DIRECT ASILAH

MME SIHAM OULAD YACHOU

AV IMAM ASILI N° 82
Tél.: 0539417941
Fax: 0539417862
GSM: 06 72 63 24 82
bd_assilah@wafaassurance.co.ma

AZROU

BUREAU DIRECT AZROU

MME SOFIA CHAFAI

N 30 Bd HASSAN 2 AHADAF CP
Tél.: 0535561777
Fax: 0536561777
GSM: 07 00 09 27 34
bd_azrou@wafaassurance.co.ma

BIOUGRA

ASSURANCES LINA

M. HASSAN ADERDOUR

AVENUE HASSAN II
Tél.: 0528819314
Fax: 0528810315
GSM: 06 00 03 75 73
assurances.lina@wafaassurance.co.ma

BOUZNIKA

ASSURANCES MAHSOUN

M. AHMED BOULEZHAR

24 AV H II BOUZNIKA
Tél.: 0537745060
Fax: 0537743493
GSM: 06 00 03 77 14
assurances.mahsoun@wafaassurance.co.ma

CASABLANCA

ASSURANCES TESSEMA

MME FATIHA BOUCHGL

560, CITE DJEMAA BD EL JOULANE
Tél.: 0522373761
Fax: 0522373760
GSM: 06 00 03 74 15
assurances.tessema@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BENCHEKROUN

M. FARID BENCHEKROUN

14, BD. RAHAL EL MESKINI
Tél.: 0522271947
Fax: 0522260594
GSM: 06 00 03 76 54
assurances.benchekroun@wafaassurance.co.ma

**ASSURANCES BENZIT****M. LAHBIB BENZIT**

169, BD. YAHOUB EL MANSOUR
Tél.: 05 22 94 77 19
Fax: 05 22 94 57 07
GSM: 06 00 03 76 55
assurances.benzit@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ANDALOUSS**M. LOTFI ANDALOUSSI**

21, RES. LA PERLE, ANG. RUES MED SMIHA RUE DE TOURS ET PIERRE PARENT
Tél.: 05 22 31 21 17
Fax: 05 22 44 01 36
GSM: 06 00 03 76 57
assurances.andalouss@wafaassurance.co.ma

DIMASSUR**M. HASSAN BOUHLAL**

132, AVENUE HASSAN II
Tél.: 05 22 20 45 20
Fax: 05 22 48 56 04
GSM: 06 00 03 76 58
assurances.dimassur@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES EL FIDA**M. SAÏD EL ABBASSI**

238, BD. EL FIDA
Tél.: 05 22 28 79 01
Fax: 05 22 81 88 79
GSM: 06 00 03 76 61
assurances.elfida@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ATTACHAROK**M. ZAKI LAHLOU**

RTE SECONDAIRE 106 N° 26 COMMUNE MLY RCHID
Tél.: 05 22 72 78 66
Fax: 05 22 72 78 69
GSM: 06 00 03 76 62
assurances.attacharok@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BENKIRANE**M. EL HOSSINE BENKIRANE**

26, RUE DE ROME
Tél.: 05 22 82 03 14
Fax: 05 22 83 13 08
GSM: 06 00 03 76 63
assurances.benkirane@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES PREVASSUR SARL**M. ABDELKRIM BENNANI**

281, BD EMILE ZOLA
Tél.: 05 22 40 25 01
Fax: 05 22 40 69 89
GSM: 06 00 03 76 64
assurances.prevassur@wafaassurance.co.ma

CABINET KALMOUNI D'ASSURANCES**M. ABDELAZIZ KALMOUNI**

557, ROUTE DE MEDIOUNA 1ER ETAGE
Tél.: 05 22 81 08 01
Fax: 05 22 81 07 93
GSM: 06 00 03 76 65
assurances.kalmouni@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES LOTFE**MME NADIA TAZI**

LOTISSEMENT AMAL 2, 90 B BIT MELLIL
Tél.: 05 22 71 49 71
Fax: 05 22 71 43 68
GSM: 06 00 03 75 29
assurances.lotfe@wafaassurance.co.ma

DARID ASSURANCES**M. ABDELHAKIM DARID**

150, RUE HAJ OMAR RIFFI
Tél.: 05 22 20 29 48
Fax: 05 22 20 29 78
GSM: 06 00 03 76 19
assurances.darid@wafaassurance.co.ma

EFICASSUR**MLLE LAILA HENNAOUI**

1115, BD. MOHAMED VI HAKAM 2
Tél.: 05 22 38 71 50
Fax: 05 22 38 71 55
GSM: 06 00 03 75 85
assurances.eficassur@wafaassurance.co.ma

NOBLE ASSURANCES**MME NAJAT CHOUBBANE**

268, LOT N° 34 BLOC 24 TR 3 CD BD REDA GDIRA
Tél.: 05 22 59 97 95
Fax: 05 22 59 97 59
GSM: 06 00 03 75 86
assurances.noble@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ABDELMOUMEN**MME FARIDA DASSOULI**

4, ANGLE BD ABELMOUMEN ET RUE SOUMAYA
Tél.: 05 22 99 00 44
Fax: 05 22 99 65 17
GSM: 06 00 03 75 63
assurances.abdelmoumen@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES DERB OMAR**M. SAÏD MECHATTE**

ANGLE RUE STRASBOURG ET RUE MOHA OUHAMMOU AU N°52
Tél.: 05 22 30 83 08
Fax: 05 22 30 83 09
GSM: 06 00 03 75 48
assurances.derbomar@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES MOHAMMED RAYANE**MME IMANE EL GUASSAM**

138 BIS, BD AL OUAHDA AL IFRIQUIA
Tél.: 05 22 56 95 00
Fax: 05 22 56 95 00
GSM: 06 00 03 75 64
assurances.mohammedrayane@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES SBIT**M. JAMAL KADEM**

LOTISSEMENT AMAL 2, 90 B BIT MELLIL
Tél.: 05 22 51 11 37
Fax: 05 22 51 09 45
GSM: 06 00 03 77 13
assurances.sbit@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BINE EL OUIDANE**MME LAILA BENCHAI**

315-317, BD OUM RABII OULFA
Tél.: 05 22 93 38 04
Fax: 05 22 93 36 21
GSM: 06 00 03 75 82
assurances.bineelouidane@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES GALLILEE**MME LOUBNA CHADLI**

95, RUE TAHA HOUCINE QUARTIER GAUTIER
Tél.: 05 22 26 79 74
Fax: 05 22 26 79 75
GSM: 06 00 03 75 71
assurances.gallile@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES NESMAOUI**M. ABDELAZIZ NESMAOUI**

RES. AL MAWLID - SIDI MAAROUF
Tél.: 05 22 58 45 24
Fax: 05 22 58 38 27
GSM: 06 00 03 77 19
assurances.nessamaoui@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES HAY HASSANI**M. ABDERAZZAK MAHSOUN**

102, AVENUE OUM RABII - HAY HASSANI
Tél.: 05 22 89 35 35
Fax: 05 22 89 33 11
GSM: 06 00 03 75 76
assurances.hayhassani@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES IBN SINA**M. MOURAD CHEMLAL**

GPE RES ADDOHA EL BARAKA GH16 N° 173 AV IBN SINA
HAY HASSANI
Tél.: 05 22 89 77 68
Fax: 05 22 91 13 14
GSM: 06 00 03 75 79
assurances.ibn.sina@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES DAR EL HAMRA**MME MERYAME BENJEBARA**

HAY EL HASSANI DAR LHAMRA
Tél.: 05 22 91 09 05/06
Fax: 05 22 91 09 00
GSM: 06 00 03 74 13
assurances.darhamra@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ZERKTOUNI**M. NABIL KRAT**

390, BD. ZERKTOUNI (RES. CHELLAH)
Tél.: 05 22 22 96 92
Fax: 05 22 22 97 69
GSM: 06 00 03 75 94
assurances.zerktoni@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES AL ALAMIA**M. YOUSSEF BOUNOUALE**

179, BOULEVARD DE TAZA, HAY MOULAY ABDELLAH
Tél.: 05 22 21 08 21
Fax: 05 22 21 61 64
GSM: 06 00 03 76 04
assurances.alalamia@wafaassurance.co.ma

AIN SEBAA ASSURANCES**M. SLIMANE LAGHFIRI**

1, PLACE DE TIZI OUSLI ALLEE DE LA POSTE
Tél.: 05 22 67 41 93
Fax: 05 22 67 43 51
GSM: 06 00 03 76 07
assurances.ainsebaa@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE BENEM.MA**M. MOHAMED BENNANI**

27, RUE AMR BNOU AL-AAS ROCHES NOIRES
Tél.: 05 22 40 98 48
Fax: 05 22 40 98 37
GSM: 06 00 03 76 68
assurances.assurben@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES LA RESISTANCE SARL**MME IBTISSAM EL KOUHEN**

ANG. RUE LIBOURNE ET BD. RESISTANCE
Tél.: 05 22 30 06 81
Fax: 05 22 30 07 03
GSM: 06 00 03 76 69
assurances.laresistance@wafaassurance.co.ma

EL FELLAH ASSURANCES**M. MOHAMED EL FELLAH**

55, BD. COLONEL DRISS EL HARTI BEN MSIK C.D
Tél.: 05 22 37 22 90
Fax: 05 22 37 22 91
GSM: 06 00 03 76 73
assurances.elfellah@wafaassurance.co.ma

ASSUREUR CONSEIL EL OUALIDI**M. SAÏD EL OUALIDI**

158, BD OMAR AL KHAYAM APPT N° 2 1ER ET HAY ERRAHA
Tél.: 05 22 94 44 26
Fax: 05 22 95 03 90
GSM: 06 00 03 76 74
assurances.eloualidi@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE MIKOU**MME NOUZHA MIKOU**

56, BD. MOULAY YOUSSEF
Tél.: 05 22 26 72 44
Fax: 05 22 26 97 63
GSM: 06 00 03 76 75
assurances.mikou@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ESSADRI**M. MUSTAPHA MAHSOUN**

82, BD DES FORCES AUXILIAIRES HAY SADRI
Tél.: 05 22 71 48 02
Fax: 05 22 71 58 82
GSM: 06 00 03 75 50
assurances.essadri@wafaassurance.co.ma

L'HEURE DE L'ASSURANCE**M. YOUSSEF BANINE**

478, BD ABA CHOUAIB DOUKALI 1er ETAGE
Tél.: 05 22 85 58 55
Fax: 05 22 85 58 56
GSM: 06 00 03 75 19
assurances.lheuredelassurance@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES OULFA SARL**M. SAÏD BOUGATAYA**

LOT. HADJ FATH LOT N° 328 OULFA
Tél.: 05 22 93 14 78
Fax: 05 22 93 42 47
GSM: 06 00 03 75 28
assurances.oulfa@wafaassurance.co.ma

PYRAMIDE ASSURANCES**MME ILHAM TALBI**

70-79 BD SOUHAIB ERROUMI - BERNOUSSI
Tél.: 05 22 75 11 22
Fax: 05 22 75 11 23
GSM: 06 00 03 75 39
assurances.pyramide@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES MAARIF**MME NAÏMA EL FAÏDI**

4, ANGLE RUE BRAHIM ROUDANI ET RUE IBNOU FARISS DES HOPITAUX
Tél.: 05 22 25 49 48
Fax: 05 22 25 48 97
GSM: 06 00 03 75 44
assurances.maarif@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE OPTIMUM**MME NADIA CHORFI**

127, BOULEVARD MOULAY YOUSSEF
Tél.: 05 22 22 69 39
Fax: 05 22 27 40 36
GSM: 06 00 03 76 85
assurances.optimum@wafaassurance.co.ma

HAMMOUDASSUR**M. HAMMOUDA ABDELLAH**

1537, BD DRISS EL HARTI
Tél.: 05 22 70 11 22
Fax: 05 22 70 11 22
GSM: 06 00 03 77 24
assurances.hammoda@wafaassurance.co.ma

KABBAJ ASSURANCES SARL**M. JAOUAD KABBAJ**

117, BOULEVARD TAH, AIN CHOCK
Tél.: 05 22 87 41 27
Fax: 05 22 87 41 35
GSM: 06 00 03 76 27
assurances.kabbaj@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES A F A**M. SAÏD BELKAÏD**

RES. BENSALAM III RUE BARSAC QUART.LA GIRONDE
Tél.: 05 22 44 36 95
Fax: 05 22 44 41 76
GSM: 06 00 03 75 31
assurances.afa@wafaassurance.co.ma

BADRASSUR SARL**MME LAILA DARKAOUI**

RDC IMM. 17 AVENUE ESSMARA HAY MLY ABDELLAH
Tél.: 05 22 21 72 67
Fax: 05 22 21 72 87
GSM: 06 00 03 75 32
assurances.badrassur@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ATTANMIA**M. AMAL ALLAM**

RES.ASSILE IMM2 Appt5 BD.EIOUANANE HAY MOHAMMADI
Tél.: 05 22 60 13 59
Fax: 05 22 60 13 58
GSM: 06 00 03 75 33
assurances.attanmia@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES NAJEDDINE**MME KARIMA NAJEDDINE**

ANGLE RUE DALTON ET RUE DE LA PLACE QUARTIER DES HOPITAUX
Tél.: 05 22 86 00 30
Fax: 05 22 86 00 40
GSM: 06 00 03 75 81
assurances.najeddine@wafaassurance.co.ma



ASSURANCES MOUR-AKOUCH

M. LARBI ANOUZ
BD GUEMASSA RESIDENCE IZDIHAR 3 MAGASIN N° 1
IMM N° 16 MHAMID 9
Tél.: 05 24 37 34 94
Fax: 05 24 37 34 94
GSM: 06 70 39 66 65
assurances.mourakouch@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BELKAHIA ET FILS AGENCE RMILA M, YOUSSEF BRAJJI

IMM EL BARAKA - ESPACE EL BARAKA N 14 BIS -
MARRAKECH MEDINA
Tél.: 05 24 42 70 42
Fax: 05 24 38 73 81
GSM: 06 61 16 85 04
assurances.belkahiarmila@wafaassurance.co.ma

A2M ASSURANCES

M. MOHAMED EL HALLAF
LOTISSEMENT LA VALLON N° 26 OLD OUJJIH
Tél.: 05 37 32 27 65
Fax: 05 37 32 27 81
GSM: 06 61 21 35 64
assurances.a2m@wafaassurance.co.ma

M'DIQ

BUREAU DIRECT M'DIQ
M. HASSAN EL BOUZIDI
AVENUE MOULAY EL HASSAN N°25M'DIQ
Tél.: 05 39 66 33 22
Fax: 05 39 66 33 39
GSM: 06 00 03 75 42
bureaudirect.mdik@wafaassurance.co.ma

MEDIOUNA

ASSURANCES BENGADA
M. REDOUANE BENGADA
27, AV. ALLAL BEN ABDELLAH
Tél.: 05 22 33 84 84
Fax: 05 22 33 84 63
GSM: 06 00 03 76 70
assurances.bengada@wafaassurance.co.ma

MEKNES

ASSURANCES MEKNES TAFILALET
M. DRISS TAHIRI
RESIDENCE TAIEB 1 - AVENUE ALLAL EL FASSI BMAO
Tél.: 05 35 40 47 34
Fax: 05 35 40 47 36
GSM: 06 00 03 76 16
assurances.tafilalet@wafaassurance.co.ma

TRAICHEL ASSURANCES

M. MOHYI ADDINE TRAICHEL
41, AVENUE NEHROU RES YASMINA
Tél.: 05 35 51 19 18
Fax: 05 35 51 29 70
GSM: 06 00 03 75 91
assurances.traichel@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES AVENUE DES FAR

M. MOUNIR EL HARTI
186, RESIDENCE ISSAMIA AVENUE DES F.A.R
Tél.: 05 35 52 18 20
Fax: 05 35 52 04 50
GSM: 06 00 03 76 81
assurances.desfar@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES EL ANSARI MEKNES

M. RACHID TAIBI
ANGLE MLY ABDELLAH ET RUE ELMAARI N° 32 RES
AMAL VN
Tél.: 05 35 51 22 33
Fax: 05 35 51 22 34
GSM: 06 00 03 73 91
assurances.elansari@wafaassurance.co.ma

AHANSAL CONSEIL ASSURANCES

M. ABDELHAK AHANSAL
N° 32, IMMEUBLE ZITOUNA , AVENUE FATH ALLAH
ZITOUNE
Tél.: 05 35 55 08 52
Fax: 05 35 55 09 84
GSM: 06 00 03 74 07
assurances.ahansal@wafaassurance.co.ma

EL RHOMRI ASSURANCES

MME FARAH EL RHOMRI
IMM. 7 BD ENNASR DIOUR SALAM MLY MELIANA
Tél.: 05 35 45 35 29
Fax: 05 35 45 26 35
GSM: 06 00 03 75 27
assurances.elrhomri@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ANAGOU

MME HANANE ANAGOU
10 BIS, AVENUE BUR ANZARANE ASSAADA
Tél.: 05 35 55 07 47
Fax: 05 35 55 07 48
GSM: 06 00 03 75 61
assurances.anagou@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BELHASSANE

M. ABDELHAKIM BELHASSANE
1963, AVENUE ZEINTOUNE MARJANE 2
Tél.: 05 35 46 55 75
Fax: 05 35 46 55 70
GSM: 06 00 03 76 86
assurances.belhassane@wafaassurance.co.ma

MIDAR

ASSURANCES YATHRIB SARL
M. JALALEDDINE AL BENYAHATI
ANGLE BD HASSAN II ET BD LA MARCHE VERTE 1ER ET
Tél.: 05 36 36 46 00
Fax: 05 36 36 55 00
GSM: 06 00 03 76 67
assurances.yathrib@wafaassurance.co.ma

MOHAMMEDIA

ASSURANCES AL KHALIL
M. KHALIL BENNIS
ANGLE RUE AL GHARB ET RUE
DOUKKALAMOHAMMEDIA
Tél.: 05 23 30 46 00
Fax: 05 23 60 46 06
GSM: 06 00 03 75 97
assurances.alkhalil@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES AL HASSANIA

M. SALAHEDDINE JAMAOU
LOT N°8 J KARIMA 3 RC HAY ENNASER EL ALIA
Tél.: 05 23 28 68 98
Fax: 05 23 28 68 93
GSM: 06 00 03 76 02
assurances.alhassania@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES EL MOUKAWAMA

M. REDOUANE EL MOUKRI
BD. DE LA RESISTANCE
Tél.: 05 23 28 63 13
Fax: 05 23 28 45 78
GSM: 06 00 03 76 29
assurances.elmoukawama@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES RIYAD MOHAMMEDIA

M. TARIK AFRASS
18, AVENUE RIAD, LOTISSEMENT EL MASSIRA
Tél.: 05 30 47 96 20
Fax: 05 23 32 58 93
GSM: 06 00 03 73 96
assurances.riyad@wafaassurance.co.ma

NADOR

ASSURANCES YASIR SARL
M. MOHAMED EL HARCHI
38 - 40, RUE AL ANDALOUISS , 1ER ETAGE N° D1
Tél.: 05 36 33 57 56
Fax: 05 36 33 57 89
GSM: 06 00 03 76 79
assurances.elharchi@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES WAFARIF SARL

MME SALWA LAASSASSY
BD YOUSSEF IBN TACHEFINE IMM, ANNASR, 1er ETAGE
N° 7
Tél.: 05 36 33 35 38
Fax: 05 36 33 35 39
GSM: 06 00 03 74 03
assurances.wafarifsarl@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES KASSIMI

M. ABOULKASSIM KASSIMI
76,AV. LA RESISTANCE ET AV .HASSAN II
Tél.: 05 36 33 39 84
Fax: 05 36 33 40 28
GSM: 06 00 03 75 40
assurances.kassimi@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES EL KENDY

MME HANANE EL HACHI
Hay EL KINDY RUE 47 N 66
Tél.: 05 36 33 36 36
Fax: 05 36 33 36 36
GSM: 06 00 03 77 23
assurances.elkendy@wafaassurance.co.ma

OUARZAZATE

ASSURANCES TIJANI SARL
M. AHMED TIJANI
322, AVENUE AL MAGHREB EL ARABI HAY EL WAHDA
Tél.: 05 24 88 62 22
Fax: 05 24 88 62 22
GSM: 06 00 03 76 51
assurances.tijani@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BELKAHIA & FILS - AGENCE

OUARZAZATE
M. ABDELLAH RAHMOUNI
49, LOT DU CENTRE
Tél.: 05 24 88 50 51
Fax: 05 24 88 50 52
GSM: 06 00 03 74 08
assurances.belkahlia@wafaassurance.co.ma

OUAZZANE

ASSURANCES DAR EL AMAN
M. JAMAL RAJI
N° 73, AVENUE ALLAL Ben . ABDELLAH
Tél.: 05 37 90 88 61
Fax: 05 37 90 93 45
GSM: 06 00 03 76 30
assurances.darelaman@wafaassurance.co.ma

OUED ZEM

ASSURANCES ENNACIRI CHERKAOU
M.ABDELHALIM ENNACIRI CHERKAOU
191, BD. MOHAMED V
Tél.: 05 23 41 70 95
Fax: 05 23 52 13 84
GSM: 06 00 03 76 49
assurances.ennaciricherkaoui@wafaassurance.co.ma

OUJDA

ASSURANCES EL WILAYA SARL
M. MOUNIR AZIZ
93, IMM. LAMAKADIM - BD LIEUTENANT BELHOUCINE
Tél.: 05 36 70 01 70
Fax: 05 36 70 01 70
GSM: 06 00 03 76 28
assurances.elwilaya@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES TAIBI-TABHIRET

MME ZHOR TAIBI
7, Rue SIDI BRAHIM
Tél.: 05 36 68 39 39
Fax: 05 36 68 39 39
GSM: 06 00 03 76 31
assurances.taibitabhiret@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES OPTIMUM KAZOUZ SARL

M. FOUAD KAZOUZ
RDC, ANGLE RUE EL MOURABITINE ET RUE AL
BOUKHARI
Tél.: 05 36 70 44 61
Fax: 05 36 68 65 00
GSM: 06 00 03 74 01
assurances.optimumkazouz@wafaassurance.co.ma

OULAD BERREHIL

BUREAU DIRECT OULAD BERREHIL
M. CHAARA BOUJEMAA
57 ROUTE NATIONALE N° 10
Tél.: 05 28 53 10 67
Fax: 05 28 53 10 67
GSM: 06 03 88 27 92
bd_ouledberhil@wafaassurance.co.ma

OULED TEIMA

ASSURANCES CHAARA
M. EL MAHJOUB CHAARA
BD MED V OULED TEIMA
Tél.: 05 28 52 08 65
Fax: 05 28 52 08 65
GSM: 06 00 03 77 12
assurances.chaara@wafaassurance.co.ma

RABAT

ASSURANCES ALAOUI LATAOUI
M. ALI LATAOUI
IMM. REDA AV. HASSAN II
Tél.: 05 37 73 81 46
Fax: 05 37 72 17 65
GSM: 06 00 03 76 91
assurances.alaouilataoui@wafaassurance.co.ma

FREJ ASSURANCES

M. NAJIB FREJ
RES. EL MENZEH ANG. R/LE CAIRE & GHANDI
Tél.: 05 37 73 82 49
Fax: 05 37 20 04 35
GSM: 06 00 03 76 90
assurances.frej@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ALAMI

MME BOUCHRA ALAMI
5, AV. IBN SINA
Tél.: 05 37 77 13 51
Fax: 05 37 68 21 81
GSM: 06 00 03 76 92
assurances.alami@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES GARANTIES IDEALE

M. MOHAMED OUZZAHRA
3, PLACE MELILIA
Tél.: 05 37 72 20 82
Fax: 05 37 73 54 93
GSM: 06 00 03 76 93
assurances.ideale@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES A F A Q

MME CHARAFA SQALLI
281, BD. MOHAMED V
Tél.: 05 37 70 61 10
Fax: 05 37 70 57 86
GSM: 06 00 03 76 94
assurances.afaq@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE OTHLAR

MME FATIHA BOUHLAL
38, RUE 16 NOVEMBRE APPT N° 4 AGDAL
Tél.: 05 37 67 17 60
Fax: 05 37 67 15 44
GSM: 06 00 03 76 95
assurances.othlar@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES RAFA S.A.R.L

MME FATIMA EL GHOUL
406, AV. HASSAN II APPT. 2
Tél.: 05 37 73 33 58
Fax: 05 37 73 25 37
GSM: 06 00 03 76 96
assurances.rafa@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES DALIL

MME AMAL DALIL SKALLI
BD. EL KEFAH BLOC T6 NO. 21 C. YMANSOUR
Tél.: 05 37 23 18 16
Fax: 05 37 23 19 87
GSM: 06 00 03 76 48
assurances.dalil@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES NACIRI

MME NOUFISSA NACIRI
1, RUE RYAD PLACE DE L'UNITE AFRICAINE - HASSAN
Tél.: 05 37 20 15 67
Fax: 05 37 70 55 43
GSM: 06 00037702
assurances.naciri@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES DE L'OCEAN

MME AICHA TANJAOU
RESIDENCE DE MARRAKECH APPT 1 RUE AFGHANISTAN-
OCEAN
Tél.: 05 37 20 03 80
Fax: 05 37 20 03 41
GSM: 06 00 03 77 04
assurances.delocean@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES HACHAM

MME SOUNDOUSS HACHAM
28 AV. OMAR IBN AL KHATTAB AGDAL
Tél.: 05 37 77 87 09
Fax: 05 37 77 87 10
GSM: 06 00 03 76 32
assurances.hacham@wafaassurance.co.ma

**FAITAH ASSURANCES****M. SAID FAITAH**

17, AVENUE ASSANA OUBAR HAY RUAD SECTEUR 21
Tél.: 05 37 71 57 90
Fax: 05 37 57 17 46
GSM: 06 00 03 76 38
assurances.faitah@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES BADRAOUI**M. HICHAM BADRAOUI**

BD. EL MANZAH - YAACOUB EL MANSOUR
Tél.: 05 37 79 56 68
Fax: 05 37 79 56 72
GSM: 06 00 03 75 77
assurances.badraoui@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES MANA**MME FAHMI MARIEM EL IDRISSE**

N° 160, IMM 72, RESIDECNE RIYAD DES OUDAYAS 3
Tél.: 05 37 60 51 67
Fax: 05 37 60 51 67
GSM: 06 00 03 74 04
assurances.Mana@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES AHNYNE**M. ABDELLATIF AHNYNE**

AVENUE HASSAN II RESIDENCE OUM KALTOUM
Tél.: 05 37 23 16 38
Fax: 05 37 23 16 39
GSM: 06 00 03 76 03
assurances.ahnyne@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ZAOUAHIR**MME FADWA ZAOUAHIR**

AV. AL MAGHREB EL ARABI IMM 27 N° 2
Tél.: 05 37 73 85 35
Fax: 05 37 73 85 36
GSM: 06 0 003 75 56
assurances.zaouahir@wafaassurance.co.ma

ASSUREXPERTS**M. MEHDI EL MOUTAWAKIL**

RESIDENCE LES CAMILIAS, IMB 3, MAG 9, RUE AL
JOULLANAR, HAY RYAD
Tél.: 05 37 71 49 56
Fax: 05 37 71 49 57
GSM: 06 00 03 75 23
assurances.assurexperts@wafaassurance.co.ma

SBAI CONSEIL PRUDENTIEL**M. ALI SBAI**

LOT 2B RIYAD ALDALOS HAY RIYAD
Tél.: 0537 57 08 17
Fax: 0537 57 08 18
GSM: 06 00 03 75 67
ali.sbai@wafaassurance.co.ma

1,2,3 ASSURANCE**M. BENTHAMI OUISSAM**

MAGASIN N°1 - RESIDENCE TAN TAN - AVENUE
TONKAN
Tél.: 05 37 70 50 65
Fax: 05 37 70 21 81
GSM: 06 00 03 74 46
assurance.benthami@wafaassurance.co.ma

ALYANSSUR**M. HICHAM ABTAL**

42, AVENUE EL HAOUZ
GROUPE ANNAKHIL TAKADDOUM
Tél.: 05 37 65 67 83
Fax: 05 37 65 67 83
GSM: 06 61 96 66 84
assurances.alyanassur@wafaassurance.co.ma

ASS. TAREK IBN ZIAD**MME BOUCHRA EL ARKOUBI**

AVIATION , AVENUE TADLA, N° 38
Tél.: 05 37 65 48 09
Fax: 05 37 65 47 55
GSM: 06 62 09 18 67
assurances.tarekibnziad@wafaassurance.co.ma

SAFI**ALLIANCE ARABE D'ASSURANCES****M. KHALID ABOUNACEUR**

LOT N 62 LALLA HNA HAMRIA
Tél.: 05 24 46 42 61
Fax: 05 24 46 38 07
GSM: 06 00 03 76 44
assurances.alliancearabe@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES MOULIM**Mlle HANIA MOULIM**

ANGLE AVENUE IBN KHALDOUN ET RUE IBNOU ZOHR-
VILLE NOUVELLE
Tél.: 05 24 46 46 49
Fax: 05 24 46 47 98
GSM: 06 00 03 75 24
assurances.moulim@wafaassurance.co.ma

SALA EL JADIDA**ASSURANCES BOUREGREG****MME AHLAM BENARAF**

N° 1 Imm H - RESIDENCE LA BELLE VUE- AV LA BELLE
VUE
Tél.: 05 37 37 03 35
Fax: 05 37 53 03 34
GSM: 06 00 03 76 39
assurances.bouregreg@wafaassurance.co.ma

SALE**ASSURANCES AMAR****M. NAJIB AMAR**

RES, ESSAADA I AV. MED VI APPT 2 GHRABLIA
Tél.: 05 37 88 19 88
Fax: 05 37 88 19 88
GSM: 06 00 03 75 96
assurancesamar@wafaassurance.co.ma

LES ASSURANCES LILYA**MME FASSI FIKRI IMAN**

30, LOT EL KHEIR, BETTANA
Tél.: 05 37 80 77 81
Fax: 05 37 80 77 81
GSM: 06 22 50 94 46
assurances.lilya@wafaassurance.co.ma

EZZINE ASSURANCES**M. DKIOUAK MOHAMED ZINE**

AVENUE 20 AOUT, 43, SECTEUR 11, HAY SALAM
EXTENSION - SALE
Tél.: 05 37 80 07 59
Fax: 05 37 81 25 30
GSM: 06 00 03 74 45
assurances.ezzine@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE ITTIHADIA ASSURANCE SARL**M. ARSALANE ESSAMOUDI**

214, AV. SALAM APPT. NO. 2
Tél.: 05 37 86 49 95
Fax: 05 37 86 48 60
GSM: 06 00 03 76 72
assurances.ittihadia@wafaassurance.co.ma

SEFROU**BENSADA ASSURANCE SARL****MME BENSADA MAJDOULINE**

9999 RUE SECTEUR COMMERCIALE (BD MED V)
Tél.: 05 35 66 10 49
Fax: 05 35 66 10 49
GSM: 06 00 03 77 21
assurances.bensada@wafaassurance.co.ma

SETTAT**ASSURANCES LES ABATTOIRES****M. AZIZ BOUTAIEB**

116, QUARTIER LES ABATTOIRES , BD BOUCHAIB BEN
LABSSIR
Tél.: 05 23 40 08 90
Fax: 05 23 40 08 90
GSM: 06 00 03 73 95
assurances.lesabattoires@wafaassurance.co.ma

SIDI BENNOUR**IMANASSURANCES****MME HASNAE ENNAWAOU**

51, IMM, ISAAD APPT 1 BD DES F.A.R. SIDI BENNOUR
Tél.: 05 23 36 93 01
Fax: 05 23 36 93 01
GSM: 06 00 03 76 98
assurances.imanassur@wafaassurance.co.ma

SIDI SLIMANE**Bureau Direct SIDI SLIMANE****MME GHIZLANE ARZAZ**

HAY SALAM BLOC 19 N° 712 PRES DU CAFE AANIBA
Tél.: 05 37 50 08 32
Fax: 05 37 50 08 61
GSM: 06 79 74 30 56
Bureaudirect.sidislimane@wafaassurance.co.ma

SKHIRATE**BUREAU DIRECT SKHIRATE****M. MAKHLOUF IMANE**

RESIDENCE ADDAHBIA IMM 7 APPT 8 N°2, 1^{er} ETAGE
Tél.: 05 37 78 73 74
Fax: 05 37 78 73 74
GSM: 06 00 03 19 56
Bd_skhirate@wafaassurance.co.ma

SOUK LARBAA GHARB**ASSURANCES EL HALLAF****M. AISSA EL HALLAF**

AVENUE ABDELOUAHAB EL OUARRAK IMM ACOUANE
SOUK LARBAA GHARB
Tél.: 05 37 90 18 78
Fax: 05 37 90 18 77
GSM: 06 61 58 72 73
assurances.elhallaf@wafaassurance.co.ma

TAHANAOUT**ASSURANCES TAHANAOUT****M. MOHAMED DANGUIR**

AVENUE MOHAMED OUFARASSE, QUARTIER
ADMINISTRATIF N°2 1ER ETAGE
Tél.: 05 24 48 40 41
Fax: 05 24 48 40 43
GSM: 06 00 03 73 99
assurances.tahanaout@wafaassurance.co.ma

TANGER**ASSURANCES LABOIZI****M. BADR LABOIZI**

11, AVENUE OMAR BNOU AL KHATTAB
Tél.: 05 39 34 35 10
Fax: 05 39 34 35 11
GSM: 06 00 03 74 05
assurances.laboizi@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES SOUANI**M. KHALDOUN JEBARI**

97 bis, place 20 Août SOUANI
Tél.: 05 39 37 50 03
Fax: 05 39 37 50 04
GSM: 06 00 03 74 06
assurances.souani@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES EL BOUAYACHI S.A.R.L**MME FEDOUA EL BOUAYACHI**

139, RES HAMZA BD BEETHOVEN
Tél.: 05 39 34 17 40
Fax: 05 39 34 17 29
GSM: 06 00 03 75 49
assurances.elbouayachi@wafaassurance.co.ma

TAEMINATE SAIRI SARL**M. RACHID ZAIRI**

AVENUE ABILHASSAN CHADILI RES EL FATH MAG 7
Tél.: 05 39 32 30 66
Fax: 05 39 32 31 63
GSM: 06 00 03 75 68
bureaudirect.tanger@wafaassurance.co.ma

ASSURANCE SOUK ALHADDAD**M. EL MOURABIT KHALID**

HAY RGAIE 3 - IMM 68 - ENTRESOL - N°1 - TANGER
Tél.: 05 39 35 13 01
Fax: 05 39 35 15 89
GSM: 06 00 03 74 52
assurance.soukalhaddad@wafaassurance.co.ma

BENZIT NORD**M. BENZIT YOUNES**

LOT ACHOUBA, ABDESLAM BOUHOUT, N°11 - TANGER
Tél.: 05 39 35 05 09
Fax: 05 39 35 05 09
GSM: 06 00 03 74 51
assurances.benzitnord@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ATTASHIL**MME FATEN AZZOUDI**

RESIDENCE AL OUAHABI, RDC, AVENUE FATIMA ZAHRAE
N°16, RUE BENI MAKADA - TANGER
Tél.: 05 39 36 25 80
Fax: 05 39 36 24 87
GSM: 06 00 03 74 50
assurances.attashil@wafaassurance.co.ma

BUREAU DIRECT TFZ**M. OMAR HADROUJI**

R.D.C. IMM SIS A LA ZONE FRANCHE DE TANGER TFZ
LOT 46
Tél.: 05 39 42 13 43
Fax: 05 39 42 13 43
GSM: 06 66 10 04 08
Bureaudirect.tfz@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES LES JARDINS DE VAL FLEURI SARL**MME JIHANE KHAMLI**

RESIDENCE MARIAMA , N° 3 BOULEVARD MLY RACHID
Tél.: 05 39 42 32 42
Fax: 05 39 42 32 42
GSM: 06 77 44 81 60
assurances.valfleuri sarl@wafaassurance.
co.maAGENTS GENERAUX

TAOUNATE**ASSURANCE AL ILTISAME****M. HASSAN ETTAKI**

BOULEVARD MASSIRA ROUTE DE FES
Tél.: 05 35 62 79 24
Fax: 05 36 62 79 24
GSM: 06 00 03 77 27
assurances.aliltisame@wafaassurance.co.ma

TAOURIRT**BUREAU DIRECT TAOURIRT****MME SABRINE FERCI**

AB MED V N 1104
Tél.: 05 36 69 55 92
Fax: 05 36 69 55 92
GSM: 06 41 15 07 07
bureaudirect.taourirt@wafaassurance.co.ma

TARGUIST**ASSURANCES TARGUIST****MME FAIZA EL MOZARIAHI**

23, BD. PRINCE MERITIER
Tél.: 05 39 80 81 22
Fax: 05 39 80 81 46
GSM: 06 00 03 75 26
assurances.targuist@wafaassurance.co.ma

TAZA**TORAYA TAZA ASSURANCES****MLLE IMANE AISSAOUI**

1 , RESIDENCE DRAA ELLOUZ HAY KASSOU
OU MEDDAH
Tél.: 05 35 67 46 42
Fax: 05 35 67 21 08
GSM: 06 00 03 77 09
assurances.torayatata@wafaassurance.co.ma

TEMARA**ATTAWHID ASSURANCES****MME MOUNA OUDGHIRI IDRISSE HASSANI**

AVENUE HASSAN II RESIDENCE ATTAWHID
Tél.: 05 37 64 40 08
Fax: 05 37 74 00 87
GSM: 06 00 03 76 40
assurances.attawhid@wafaassurance.co.ma



TETOUAN

ASSURANCES EL BOUZIDI

M. HASSAN EL BOUZIDI

14 AV PRINCE HÉRITIER ÉTAGE N 2

Tél.: 05 39 70 14 14

Fax: 05 39 70 32 50

GSM: 06 00 03 76 46

assurances.elbouzidi@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES SAFIR

M. HAFID BENZIT

RDC ANGLE RUE KENITRA ET AVENUE MELILIA

Tél.: 05 39 97 38 83

Fax: 05 39 97 38 85

GSM: 06 00 03 75 20

assurances.safir@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES LA PALOMA SARL

MME ROSTOM HAROUS

AV MED DAOUD, RESIDENCE EL BAR N° 2

Tél.: 05 39 99 96 83

Fax: 05 39 99 96 93

GSM: 06 00 03 76 24

assurances.lapaloma@wafaassurance.co.ma

ASSURANCES ROUDANI

M. MOHAMED YASSINE ROUDANI

208, AVENUE HASSAN II

TETOUAN

Tél.: 05 39 70 41 19

Fax: 05 39 70 41 38

GSM: 06 00 03 75 60

assurances.roudani@wafaassurance.co.ma

LES ASSURANCES TOUABEL

MME MAJDA MKHARBCHA

AVENUE ALLAL EL FASSI N°1

Tél.: 05 39 99 00 97

Fax: 05 39 71 73 04

GSM: 0 661 36 05 41

assurances.touabel@wafaassurance.co.ma

TIFELT

ASSURANCES ALI BAKLOUL

M. ALI BAKLOUL

BD MOHAMED V IMM AGIZOUL N°1

Tél.: 05 37 51 07 66

Fax: 05 37 51 07 66

GSM: 06 61 54 29 50

assurances.alibakloul@wafaassurance.co.ma

TINGHIR

IMGOUNE ASSURANCES SARL

M. MOHAMED RAHMAOUI

AVENUE MOHAMED 5 BATIMENT N° 746 1ER ETAGE

Tél.: 05 24 83 43 31

Fax: 05 24 83 43 31

assurances.imgoune@wafaassurance.co.ma

TIZNIT

BUREAU DIRECT TIZNIT

M. MUSTAPHA SKAY

BD VI -MAGASIN N° 59 - AMICALE FONCTIONNAIRE

Tél.: 05 28 60 27 34

Fax: 08 08 39 91 00

GSM: 06 00 03 77 08

bureaudirect.tiznit@wafaassurance.co.ma

YOUSSOUFIA

MORGANE ASSURANCE

M. RACHID CHAFIQ

BD BIR ANZARANE HAY HASSANI Imm ERAC

YOUSSOUFIA

Tél.: 05 24 64 78 08

Fax: 05 24 64 78 09

GSM: 06 00 03 76 41

assurances.morgane@wafaassurance.co.ma

ZAIO

MAATALA ASSURANCE SARL

M. ABDELKRIM MAATALA

20, BD TARIK BNOU ZIAD

Tél.: 05 36 33 90 36

Fax: 05 36 33 90 36

GSM: 06 00 03 76 89

assurances.maatala@wafaassurance.co.ma



تأمين الوفاء
Wafa Assurance

C'est simple d'être efficace

Siège social Wafa Assurance - 1, boulevard Abdelmoumen - 20100-CASABLANCA - Tél. : 05 22 54 55 55



www.wafaassurance.ma
www.tropheesdelaprevention.ma



facebook.com/Wafa.Assurance



twitter.com/wafa_assurance

Wafa Assurance société anonyme au capital de 350 000 000 DH. Siège social : 1, boulevard Abdelmoumen, Casablanca. Agréée en tant que compagnie d'assurance au sens de la loi 17-99 par décision du ministère des finances sous n° 52-06 en date du 6 janvier 2006. RC 31.719.