

# Entretien exclusif avec Alain Bouzaid, directeur général d' Ascoma



By [Rédaction](#)

15 novembre, 2023



*Alain Bouzaid, Directeur général du groupe Ascoma*

***Trois ans après son acquisition par Chedid Capital, Ascoma intensifie son expansion en Afrique subsaharienne. Son Directeur général, Alain Bouzaid, partage sa vision stratégique, les synergies du nouveau groupe, et révèle les objectifs de croissance ainsi que son ambition régionale.***

**«Nous accélérons notre croissance en Afrique subsaharienne»**

## **Comment Ascoma s'est-il intégré au groupe Chedid Capital ?**

Ascoma a parfaitement fusionné avec Chedid Capital, devenant le troisième pilier du groupe. Chedid Ré, courtier en réassurance agréé par le Lloyd's et classé parmi les 20 premiers courtiers mondiaux en réassurance, ainsi que le réseau de courtage en assurance Chedid Insurance Brokers, actif au Moyen-Orient, dans le Golfe et le Levant, constituent les deux autres piliers du groupe.

L'acquisition d'Ascoma, premier réseau indépendant de courtage en assurance sur le continent, revêt une importance capitale dans l'expansion géographique de l'activité de courtage de Chedid Capital en Afrique subsaharienne. Une opportunité

extraordinaire pour déployer son expertise sur des marchés certes fragmentés, mais en pleine croissance, caractérisés par des évolutions démographiques similaires, avec des populations très jeunes – près de 60 % de moins de 15 ans en moyenne –, des taux de natalité élevés et d'énormes perspectives de croissance sur le marché de l'assurance. L'acquisition d'Ascoma s'inscrit dans la stratégie globale de Chedid Capital visant à créer un leader du courtage en assurance en Afrique et au Moyen-Orient.

## **Quels moyens mobilisez-vous pour concrétiser cet objectif d'envergure ?**

Le rapprochement des réseaux de courtage d'Ascoma et de Chedid Insurance Brokers a donné naissance à un vaste réseau international comptant 1600 collaborateurs présents en Afrique et au Moyen-Orient. En Afrique, cette consolidation se traduit par des filiales intégrées dans 23 pays, tandis qu'un réseau de correspondants couvre les 54 pays du continent, y compris l'île Maurice. Désormais, le groupe Ascoma s'appuie sur la puissance financière de Chedid Capital, représentant 1,2 milliard de dollars de primes cédées. Cette solide assise renforce considérablement notre capacité de négociation en Afrique subsaharienne. Cependant, l'atout majeur réside dans le savoir-faire technique de nos équipes, composées de plus de 35 experts, parmi lesquels des actuaires, des statisticiens, des ingénieurs, des médecins, des spécialistes des risques de construction, maritimes, énergétiques, dommages et automobiles. Cette expertise permet d'accompagner efficacement PME, grandes entreprises, organismes publics et particuliers dans la gestion de tous leurs risques, où qu'ils opèrent en Afrique. Au final, nos équipes d'élite, majoritairement africaines et spécialisées à 97 % en gestion des risques, maîtrisent parfaitement leur environnement, assurant ainsi une couverture complète et adaptée.

## **La gestion renforcée des risques semble être au cœur de votre modèle de développement ?**

L'ADN du groupe Chedid Capital réside dans le contrôle de la chaîne des risques du courtage d'assurance à la réassurance. La majorité de nos investissements sont centrés sur la gestion de risques: les ressources humaines hautement qualifiées, la bonne gouvernance, l'audit interne et des outils de gestion avancés. Ascoma, intégré à cette vision, opère un changement de paradigme en mettant l'accent sur la culture du risque, contrairement à d'autres courtiers des marchés émergents qui se limitent à la transaction et à l'intermédiation. L'analyse des risques en amont rassure les assureurs et les réassureurs, apportant une nouvelle perspective sur la gestion du risque. Les résultats sont au rendez-vous. Pour rappel, notre focus s'étend sur les nations d'Afrique subsaharienne, excluant l'Afrique du Sud et du Nord. Un marché d'assurance qui représente entre 0,5 % et 0,6 % des primes d'assurance mondiales. Nous sommes sur la bonne voie avec des filiales qui se développent de manière mesurée et contrôlée, et une réduction du niveau de créance sur ce marché. Nous ambitionnons de doubler le montant des primes gérées d'ici 2026 et d'atteindre 500 millions d'euros.

## **Aujourd'hui, où en est le déploiement de vos activités en Afrique, avec quelles cibles prioritaires ?**

Après avoir consolidé l'existant, et nous être assuré que la gouvernance et la discipline au sein d'Ascoma étaient solides, nous abordons sereinement l'expansion géographique, qui va continuer à s'effectuer toujours de manière ciblée et en fonction des opportunités. Très présent dans l'espace francophone, nous avons entamé une expansion en Afrique anglophone, pour nous implanter, notamment, au Nigeria, en Éthiopie, au Kenya et en Tanzanie. Ces marchés clés suscitent l'intérêt de nos clients internationaux, que nous accompagnons avec succès. Nous allons également nous attaquer à l'Afrique lusophone. Le groupe Ascoma privilégie la croissance organique, sans négliger de possibles acquisitions si nous identifions des opérations intéressantes sur le continent et dans des zones d'intérêt stratégiques. La technicité et la proximité demeurent nos principaux atouts pour renforcer notre leadership de courtage d'assurance en zone africaine.

**Propos recueillis par Bernard Banga**

---

### **Gestionnaire de santé, la spécialisation qui monte**

Depuis 2003, Ascoma a tracé sa voie vers l'excellence en créant le réseau Pactilis, dédié à la gestion des mutuelles et des frais de santé pour les entreprises. «Le marché africain de l'assurance santé enregistre une croissance annuelle robuste, entre 7 et 8 %. Cette tendance est portée par le dynamique secteur de l'assurance santé», explique Alain Bouzaid, DG du groupe Ascoma. Ces dix dernières années, tout l'enjeu est de passer de l'assurance médicale publique à une assurance davantage tournée vers le privé. Le développement de l'assurance va ainsi permettre d'améliorer l'espérance de vie, actuellement d'un peu plus de 57 ans sur le continent. Grâce à son vaste réseau de santé, Ascoma étend son empreinte en Afrique, proposant une gamme complète de services, allant du conseil à l'audit des régimes, en passant par une assistance technique, une gestion pointue et la maîtrise des dépenses.

### **Une approche intégrée au service de la santé en Afrique**

Au cœur de son offre, le groupe met en place un système de tiers-payant généralisé, s'appuie sur une carte biométrique pour une identification infaillible des bénéficiaires, assure un contrôle médical rigoureux, et fournit des statistiques complètes, couvrant les prestations, le statut des bénéficiaires, les pathologies et les zones géographiques. Plus de la moitié des revenus d'Ascoma provient de l'assurance santé.

Une métamorphose d'envergure est en cours chez Ascoma, axée sur l'optimisation de nos outils de gestion pour mieux servir le particulier. Alain Bouzaid révèle : «C'est un chantier colossal impliquant un investissement de plusieurs millions d'euros à travers nos diverses branches.» Historiquement axé sur le risque des entreprises, Ascoma réinvente son modèle pour devenir une agence de souscription d'assurance, un «Managing General Agent (MGA)» capable de concevoir des produits, de mettre en place des capacités d'assurance et de réassurance, ainsi que des canaux de distribution sur mesure.

### **L'acquisition technologique majeure qui booste Ascoma en santé**

« C'est ainsi que nous avons concrétisé notre engagement technologique en 2022 avec l'acquisition de BuyAny Insurance, un agrégateur et comparateur en ligne de Dubaï. L'objectif est clair : exploiter la technologie pour offrir une expérience client de niveau mondial. Une stratégie qui porte ses fruits. «Nous possédons désormais un savoir-faire inégalé sur le continent, avec un portefeuille de 650 000 bénéficiaires et une alliance de plus de 3000 prestataires de santé», se félicite Alain Bouzaid.



#### **Rédaction**



Financial Afrik se propose de délivrer l'information financière stratégique aux cadres et dirigeants, à travers une newsletter quotidienne et un site web qui couvre toute la finance africaine.