

RAPPORT ANNUEL **2015**



**RMA WATANYA**



**RMA WATANYA**

Vous ne serez jamais seuls

© ENTREPRISE RÉGIE PAR LA LOI 17-99  
PORTANT CODE DES ASSURANCES.



# SOMMAIRE

<b>6</b>	<b>MOT DE OTHMAN BENJELLOUN</b>
<b>8</b>	<b>MOT DE ZOUHEIR BENSAID</b>
<b>10</b>	<b>PROFIL DE LA COMPAGNIE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Instances de gouvernance</li><li>• 2015 en chiffres</li></ul>
<b>18</b>	<b>ENVIRONNEMENT NATIONAL</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conjoncture économique nationale</li><li>• Secteur des assurances</li><li>• Chiffres clés du secteur des assurances</li></ul>
<b>24</b>	<b>AU CŒUR DE L'ACTIVITÉ</b>
<b>44</b>	<b>CHIFFRES CLÉS 2015</b>
<b>50</b>	<b>RAPPORT FINANCIER</b>
<b>60</b>	<b>NOTRE RÉSEAU</b>

# MOT DE OTHMAN BENJELLOUN

## Président du Conseil d'Administration

---

Au cours des trois dernières années, le paysage économique national a connu une accélération des réformes structurelles amorcées depuis plusieurs décennies. L'innovation technologique a été un moteur clé de cette transformation de l'écosystème industriel marocain. En 2015 notamment, le Maroc s'est démarqué en progressant de 6 places par rapport à l'année précédente dans le classement des pays les plus innovants, confirmant ainsi son positionnement de locomotive économique africaine.

Dans cette même lignée, RMA WATANYA a fait de son plan stratégique triennal une opportunité de développement au service de l'innovation. Cet engagement de la compagnie traduit une volonté de mettre au service de nos assurés une expertise chevronnée conjuguée à une ambition constante de se surpasser.

Depuis 2013, les résultats liés aux différents plans stratégiques déployés par RMA WATANYA sont le fruit d'une politique saine et exigeante et confirment la pertinence de l'orientation adoptée.

Une vision motivée essentiellement par la résorption des dysfonctionnements humains, organisationnels, procéduraux, informatiques et commerciaux, mais également par l'amélioration de la qualité des affaires en portefeuille en termes de rentabilité technique et du niveau de service offert à la clientèle ainsi que l'adoption d'une démarche permanente de mise sur le marché de produits et services innovants.

Face à un marché exigeant et évolutif, RMA WATANYA s'est évertuée à cibler des niches rentables et à privilégier une démarche de souscription saine mettant en valeur la qualité de sa relation client.

Inspirée par une vision claire et animée de l'objectif perpétuel de la satisfaction client, RMA WATANYA met à profit sa rigueur et son expertise pour réaliser la performance de demain.







# MOT DE ZOUHEIR BENSALD

## CEO

---

À l'heure du bilan du plan triennal PACTE 2015, RMA WATANYA affiche une solidité financière et des résultats commerciaux qui témoignent du succès de ce plan stratégique.

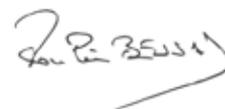
En effet, durant les trois années qu'a duré PACTE 2015, le chiffre d'affaires de la compagnie a réalisé une croissance de 9,1% pour s'établir à plus de 5,5 milliards de dirhams et son résultat technique a effectué un bond de 177%. Une maîtrise des coûts de l'activité dans son ensemble a permis à la compagnie d'afficher un ratio combiné en baisse de 5,6%, témoin d'une résilience certaine.

Au-delà des réalisations financières et commerciales, PACTE 2015 fut la confirmation d'un engagement souverain de la compagnie à faire de l'innovation le fer de lance de sa stratégie. RMA WATANYA a créé une offre novatrice, issue des attentes de nos assurés et conçue pour les servir avec simplicité et efficacité. Auto Hifad Express, le service exclusif d'indemnisation rapide destiné aux particuliers, est un exemple révélateur de cette volonté.

Avec près de 90% de clients satisfaits, il incarne la résolution de la compagnie à faire de chacun de ses lancements un moteur d'excellence.

Notre performance historique, nous la devons également à l'engagement sans faille de nos collaborateurs qui mettent leur compétence et leur savoir-faire au service de nos assurés. Un capital humain que les divers chantiers engagés dans le cadre du plan stratégique PACTE 2015 ont aidé à mobiliser en créant un environnement de travail sain et propice à l'évolution de chacun.

C'est donc avec une vision enracinée dans ses valeurs et une confiance renouvelée en son orientation stratégique que la compagnie clôture 2015 pour entamer la nouvelle année, avec l'exigence d'un acteur référent de l'assurance au Maroc.







# PROFIL

de la compagnie

---

Née de la fusion de la Royale Marocaine d'Assurances et d'Al Wataniya, RMA WATANYA tire sa force de l'histoire conjugée de ces deux acteurs majeurs de l'assurance au Maroc.

En 70 années d'existence, RMA WATANYA s'est forgé une position d'assureur généraliste et s'est imposée comme pionnier du secteur de l'assurance au Maroc.

RMA WATANYA s'est imposée sur le marché marocain de l'assurance en étoffant son offre de produits et services en réponse et en anticipation des évolutions du secteur. Sans cesse à l'écoute de ses assurés et de ses partenaires, RMA WATANYA dispose aujourd'hui d'une large offre de produits et services adaptée aux besoins de chacun.

Les 656 collaborateurs de la compagnie mettent leur expertise au service de milliers de clients - particuliers, professionnels et entreprises - pour la protection de leurs personnes et de leurs biens contre les risques de la vie.

S'appuyant sur un réseau dense de plus de 360 agences et courtiers partenaires répartis sur l'ensemble du territoire national, RMA WATANYA bénéficie aujourd'hui d'une présence renforcée auprès de ses clients, où qu'ils soient, pour leur assurer le meilleur service.





## INSTANCES DE GOUVERNANCE

### LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Ayant pour vocation de gérer les grandes orientations de l'entreprise, le Conseil d'Administration est l'organe compétent pour déterminer les choix stratégiques opérés par l'entreprise. Il opère les choix stratégiques de l'entreprise et gère toute question nécessaire au bon fonctionnement de la compagnie.

À ce conseil d'administration s'ajoutent d'autres instances de gouvernance, organisées en Comité d'Audit, en Comité Stratégique et en Comité d'Investissement.

### LE CONSEIL D'ADMINISTRATION EST COMPOSÉ DE :

- M. **Othman Benjelloun**, Président du Conseil d'Administration
- M. **Azeddine Guessous**, Vice-Président du Conseil d'Administration
- Le Groupe des Assurances du Crédit Mutuel, dit GACM, représenté par M. **Pierre Reichert**, Administrateur
- M. **Hicham El Amrani**, Administrateur
- M. **Mohamed Lahlou**, Administrateur
- M. **Brahim Benjelloun Touimi**, Administrateur
- M. **Mounir Chraïbi**, Administrateur
- M. **Sebastien Castro**, Administrateur
- M. **Zouheir Bensaid**, Administrateur Directeur Général Exécutif
- Mme. **Hajar Allali**, Secrétaire du Conseil d'Administration



## LE COMITÉ D'AUDIT

### PRÉSIDENT

- M. **Azeddine Guessous**

### MEMBRES

- M. **Hicham El Amrani**
- Mme. **Hajar Allali**, Secrétaire de séance

## LE COMITÉ ALM

### PRÉSIDENT

- M. **Othman Benjelloun**

### MEMBRES

- M. **Azeddine Guessous**
- M. **Zouheir Bensaid**

## LE COMITÉ DE NOMINATION ET DE RÉMUNÉRATION

### PRÉSIDENT

- M. **Othman Benjelloun**

### MEMBRES

- M. **Azeddine Guessous**
- M. **Zouheir Bensaid**

## LE COMITÉ STRATÉGIQUE

### PRÉSIDENT

- M. **Othman Benjelloun**

### MEMBRES

- M. **Azeddine Guessous**
- M. **Brahim Benjelloun Touimi**

## L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

### CEO

- M. **Zouheir Bensaid**

### MEMBRES

- M. **Taoufik Drhimeur**
- M. **Anisse Aboulhadi**
- M. **Hicham Abouyoub**
- Mme. **Hajar Allali**
- M. **Samir Baali**
- M. **Camil Bennani Smires**
- Mme. **Jihane Errachidi**
- M. **Abderrahim Janani**
- M. **Yassine Lahlou**
- Mme. **Zineb Lahlou**
- Dr. **Hakim Najioullah**

## LES COMMISSAIRES AUX COMPTES

- ERNST & YOUNG & ASSOCIÉS, représenté par :  
M. **Bachir Tazi**
- FIDAROC GRANT THORNTON, représenté par :  
M. **Faycal Mekouar**

## SECRÉTAIRE DE SÉANCE DE L'ENSEMBLE DES ORGANES DE GOUVERNANCE

- Mme. **Hajar Allali**





**2015 EN CHIFFRES** (en MDH)

---

**40 499** TOTAL BILAN

---

**572** RÉSULTAT NET

---

**19%** PART DE MARCHÉ

---

**30 299** PLACEMENTS AFFECTÉS

---

**29 873** PROVISIONS TECHNIQUES

---

**332%** MARGE DE SOLVABILITÉ

---

**5 548** CHIFFRE D'AFFAIRES

---

**5 464** FONDS PROPRES

---

**1 491** PRODUITS FINANCIERS

---





# ENVIRONNEMENT

## national

# ENVIRONNEMENT

## national

---

### CONJONCTURE ÉCONOMIQUE NATIONALE

2015 a été marquée par un contexte économique mondial à deux vitesses. Les pays développés ont poursuivi leur croissance à un rythme soutenu mais l'activité économique des pays émergents et en développement a continué à ralentir. Ceci est dû à la chute des cours des matières premières et à la difficulté d'accès au financement.

L'économie nationale en 2015 a enregistré un taux de croissance de 4,5%, grâce à une campagne agricole exceptionnelle. En revanche, le rythme de progression de la valeur ajoutée des secteurs non agricoles est resté lent, ce qui n'a pas manqué d'impacter le marché du travail. En effet, le nombre de postes créés est demeuré relativement limité et le taux chômage est ressorti à 9,7%. S'agissant de l'évolution des prix, l'inflation s'est établie à 1,6%.

Le secteur touristique a accusé un léger recul en 2015 (0,2%) totalisant 10,259 millions d'arrivées contre 10,282 millions en 2014. Par ailleurs, le secteur immobilier s'est également dirigé vers le rouge puisque l'année a enregistré à peine 113 865 mises en chantier contre 218 957 en 2014.

En 2015, malgré des évolutions favorables des conditions monétaires, les banques marocaines ont enregistré l'une des plus faibles progressions du crédit bancaire au cours des quinze dernières années, s'établissant à 2,8%. Cet état de fait est dû à une forte décélération des prêts destinés au secteur non financier, liée à la baisse de la demande des entreprises.

En ce qui concerne les équilibres macroéconomiques, la situation a poursuivi son amélioration, favorisée notamment par le repli des cours des produits énergétiques. L'année s'est ainsi soldée par une baisse du déficit budgétaire à 4,4% du PIB et du déficit du compte courant à 2,2% du PIB. Cette amélioration, conjuguée à l'afflux important d'investissements directs étrangers, a contribué à une hausse sensible des réserves de change.



## SECTEUR DES ASSURANCES

Dans un climat des affaires jugé défavorable par les professionnels de la majorité des secteurs économiques marocains, l'assurance affiche en 2015 une résilience certaine. Ainsi, malgré le ralentissement du segment Non Vie, le marché marocain de l'assurance affiche un rythme de croissance soutenu, capitalisant sur la reprise de la branche Vie. En effet, le chiffre d'affaires du secteur a progressé de 7% par rapport à 2014 pour s'établir à 30 423,7 MDhs.

Par segment, la Vie enregistre un bond de 12,4% et affiche 10 560,8 MDhs, profitant d'un allègement des tensions sur la liquidité. En revanche, la branche Non Vie semble encore souffrir de la lente reprise des secteurs secondaire et tertiaire marocains et des difficultés qui affectent actuellement certaines branches consommatrices de produits d'assurance (BTP, immobilier, transports, raffinage...etc). Ainsi, le chiffre d'affaires de cette branche affiche une croissance de 4,4% pour s'établir à 19 862,9 MDhs (contre +4,9% en 2014 et +5,5% en 2013).

En ligne avec les réalisations du marché, RMA WATANYA clôture l'année 2015 sur une forte croissance de ses indicateurs d'activité. Ainsi, les primes acquises nettes de la compagnie affichent une hausse de 6,9 % pour se situer à 5 547,6 MDhs, établissant ainsi sa part de marché à 18,2%.



## CHIFFRES CLÉS DU SECTEUR DES ASSURANCES EN 2015

### STRUCTURE DU CHIFFRE D'AFFAIRES (en millions de dirhams)

BRANCHES	Chiffre d'affaires	Contribution	Évolution 2014/2015
Assurances vie et capitalisation	10 559,4	34,7%	12,4%
Automobile	9 514,2	31,3%	5,3%
Accidents corporels	3 359,5	11,0%	4,2%
Accidents du travail	2 090,9	6,9%	-5,5%
Incendie	1 312,1	4,3%	13,2%
Assistance - Crédit - Caution	1 183,2	3,9%	8,4%
Transport	552,3	1,8%	-2,9%
Autres opérations non-vie	701,2	2,3%	15,7%
Responsabilité civile générale	544,4	1,8%	6,9%
Risques techniques	393,7	1,3%	-5,4%
Acceptations en réassurance	212,8	0,7%	-29,7%
<b>Total</b>	<b>30 423,7</b>	<b>100%</b>	<b>7,0%</b>



## PRIMES ÉMISES EN 2015 - ASSURANCES VIE ET NON VIE (en millions de dirhams)

COMPAGNIES	CA 2013	CA 2014	CA 2015	Évolution 2014/2015	Part de marché
ATLANTA	1 438,8	1 599,8	1 760,6	10,1%	5,8%
AXA ASSISTANCE MAROC	88,4	125,2	152,4	21,7%	0,5%
AXA ASSURANCE MAROC	3 647,5	3 648,9	3 887,2	6,5%	12,8%
CAT	648,7	636,1	631,2	-0,8%	2,1%
COFACE MAROC			17,9		0,1%
EULER HERMES ACMAR	90,5	96,3	108,3	12,5%	0,4%
MAMDA	725,2	759,9	846,9	11,4%	2,8%
MAROC ASSISTANCE INTERNATIONALE	391,4	436,5	432,6	-0,9%	1,4%
MAROCAINE VIE	1 011,0	1 152,3	1 360,2	18,0%	4,5%
MATU	221,3	247,0	265,1	7,3%	0,9%
MCMA	1 433,5	1 617,3	1 606,8	-0,6%	5,3%
MUTUELLE TAAMINE CHAABI			209,6		0,7%
<b>RMA WATANYA</b>	<b>4 826,8</b>	<b>5 188,8</b>	<b>5 547,6</b>	<b>6,9%</b>	<b>18,2%</b>
SAHAM ASSISTANCE	297,6	298,4	333,2	11,7%	1,1%
SAHAM ASSURANCE	3 501,7	3 679,9	3 773,0	2,5%	12,4%
SANAD	1 461,8	1 553,7	1 657,0	6,7%	5,4%
WAFI ASSURANCE	5 737,8	6 078,5	6 407,4	5,4%	21,1%
WAFI IMA ASSISTANCE	106,6	133,8	176,7	32,0%	0,6%
ZURICH ASSURANCE MAROC	1 105,0	1 169,3	1 250,0	6,9%	4,1%
<b>Total</b>	<b>26 733,6</b>	<b>28 421,6</b>	<b>30 423,7</b>	<b>7,0%</b>	<b>100%</b>

\*Source : FMSAR





**AU CŒUR**  
de l'activité RMA WATANYA

# AU CŒUR

de l'activité

---

## PACTE 2015 : LE BILAN



---

**Hajar Allali**  
Secrétaire général

---

Face aux challenges grandissants du secteur de l'assurance marocain, RMA WATANYA a lancé dès 2012 un plan stratégique global intitulé PACTE 2015.

PACTE 2015 a eu comme ambition de consolider la compétitivité de RMA WATANYA en mettant le client au centre de sa stratégie.

Issu d'une réflexion menée par le top 50 managers de la compagnie, PACTE 2015 a reposé sur quatre axes stratégiques, traduisant plusieurs projets structurants.

L'implication de l'ensemble des collaborateurs dans la réalisation de PACTE ainsi que l'adoption d'une méthode de suivi minutieuse et rigoureuse ont fait de ce plan triennal un véritable succès.

# PACTE 2015, un plan construit autour de 4 axes stratégiques

## LE CLIENT RMA WATANYA

### EFFICACITÉ COMMERCIALE

#### Tous commerciaux

- Développement d'une offre produit innovante et compétitive,
- Consolidation du positionnement sur le segment Vie,
- Développement du marché des entreprises,
- Mise en place du programme «Tous commerciaux» visant à améliorer les capacités commerciales du réseau
- Optimisation du dispositif d'animation commerciale pour un ciblage efficient de la clientèle.

### CROISSANCE DU MARCHÉ INTERNE

#### Renforcement du réseau physique

- Réseau Agents : Mise en place d'une stratégie d'expansion du réseau exclusif
- Réseau courtage : recrutement de nouveaux courtiers
- Nouveaux canaux : mise en place d'une stratégie de mise en place des nouveaux canaux

### EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

#### Création d'outils de pilotage efficaces

- Optimisation des processus critiques et fluidification des interactions entre les différents acteurs,
- Amélioration de la productivité sur l'ensemble de la chaîne de valeur et par conséquent la qualité de service,
- Renforcement du pilotage des activités

### DYNAMISATION DES RH

#### Nouveau système de classification et de rémunération

- Mise en place d'une stratégie de communication interne
- Plan de carrière pour les collaborateurs
- Ajustement qualitatif et quantitatif des équipes RMA WATANYA
- Développement des compétences managériales

### Un accent particulier sur le renforcement du réseau

Ayant placé le client au centre de son action, l'extension du réseau pour toucher le plus grand nombre est devenue une priorité pour RMA WATANYA afin d'offrir ses services à ses assurés à travers tout le Royaume.

Aujourd'hui, à la phase de bilan, la compagnie affiche une avancée tangible en termes de proximité avec ses assurés grâce à un réseau dense. Notre réseau d'agents a réalisé une évolution de 45% entre 2012 et 2015, passant de 180 à 260 Agents Généraux. Notre réseau de courtage a également crû de 25%, de 125 courtiers en 2012 à 156 en 2015. En termes de densité du réseau, RMA WATANYA est ainsi passée de la 4<sup>ème</sup> à la 2<sup>ème</sup> position entre 2012 et 2015.

### Une offre plus diversifiée et orientée vers l'innovation

Outre l'effort consenti pour densifier le réseau de distribution, RMA WATANYA a également porté un intérêt particulier au second volet de la proximité client : l'offre commerciale.

Au cours des trois années qu'a duré PACTE 2015, RMA WATANYA a procédé à une mise à plat complète de son offre. Fidèle à son positionnement de leader du secteur, la compagnie poursuit son élan d'innovation en mettant sur le marché une offre de produits métamorphosée et abondante. Plus de 30 refontes, créations et homologations ont été réalisées dans tous les marchés de RMA WATANYA : 8 sur le marché de l'entreprise, 16 sur le marché des particuliers/professionnels et 6 en bancassurance. Auto Hifad Express, le service d'indemnisation rapide de RMA WATANYA, a été l'un des plus grands succès avec un taux de satisfaction excédant les 90%.

RMA WATANYA a également introduit au marché de l'assurance plusieurs innovations inédites et exclusives, notamment :

- En matière de digitalisation : la deuxième version de l'application M-Assurance RMA WATANYA offrant des services inédits aux assurés comme la pré-déclaration des sinistres et la géolocalisation en cas d'accident, les espaces clients santé et épargne sur le Web permettant le suivi à distance de leurs dossiers, la consultation de leurs contrats, le rappel des échéances ou l'ouverture de dossiers sinistres.
- En matière d'offre produit : le pack Occasion spécialement conçu pour l'assurance des véhicules de seconde main, Pack santé monde pour les hospitalisations à l'étranger, STG Flotte : la Solution de télématique embarquée pour la gestion de la flotte, Malak Box : l'outil télématique de conduite accompagnée pour les particuliers...

### PACTE 2015, le projet de chacun, le projet de tous

PACTE 2015 a certes aidé à mettre en place une nouvelle dynamique, mais il a surtout permis de retrouver une synergie entre les différentes entités qui ont contribué à sa réalisation. Hauts dirigeants, facilitateurs et gestionnaires se sont retrouvés autour d'une même table pour faciliter la communication et la réalisation des objectifs stratégiques fixés.

La participation de tous dans la création et la mise en œuvre de ces projets a créé un impact fort et une amélioration concrète sur la dynamique de groupe au sein de la compagnie.

En définitive, PACTE 2015 a servi à solidifier les fondements de la compagnie et à renforcer ses bases afin de porter les ambitions de RMA WATANYA dans les décennies à venir. La compagnie est aujourd'hui davantage disposée à faire face aux challenges de son métier pour faire bénéficier ses assurés d'une expertise confirmée.

# AU CŒUR

de l'activité

---

## RMA WATANYA, DU RÉSEAU TRADITIONNEL À LA CRÉATION DE NOUVEAUX CANAUX DE DISTRIBUTION



---

**Yassine Lahlou**  
Directeur Général  
Adjoint des Risques  
Particuliers  
et Professionnels  
et Développement  
Commercial Réseau

---

Le développement du réseau a toujours figuré parmi les axes stratégiques majeurs de RMA WATANYA, notamment au niveau de PACTE 2015. L'objectif de la compagnie était de renforcer son réseau d'agents généraux afin d'étendre sa présence dans un maximum de régions stratégiques.

Cela a été possible grâce à une cartographie détaillée qui a permis d'identifier les localités non-saturées, présentant un potentiel pour RMA WATANYA. À partir de cette analyse, les localités ciblées ont fait l'objet de recrutement d'agents généraux. La promotion 2015 a permis l'implantation de RMA WATANYA dans vingt nouvelles localités, étendant ainsi la présence de la compagnie sur le territoire national.



### Un réseau dense soutenu par une équipe d'experts

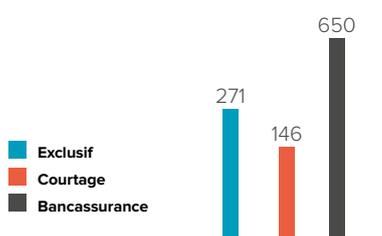
Pour accompagner son expansion, RMA WATANYA a renforcé son équipe d'animateurs commerciaux pour un encadrement rapproché de son réseau. Ce dispositif a pour but de définir des feuilles de route communes, fixer des objectifs et effectuer un suivi rapproché, régulier et personnalisé. Ainsi, les équipes ont capitalisé sur leur expérience pour aider nos intermédiaires à avancer rapidement et éviter les erreurs de démarrage, ce qui s'est ressenti avec des chiffres d'affaires très probants dans le contexte actuel du marché.

Par ailleurs, nous avons étendu notre collaboration avec les courtiers dans les régions où ils étaient le mieux positionnés constituant des points d'ancrage complémentaires à notre réseau d'agents généraux.

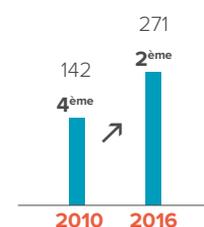
La compagnie a adopté une approche qualitative qui privilégie l'accompagnement rapproché des nouveaux agents. Ainsi, nous avons mené plusieurs actions sur le réseau traditionnel pour lui permettre de suivre l'importante évolution du marché. L'un des objectifs majeurs de la compagnie est d'élever le niveau de compétences commerciales des agents pour mieux les armer face à un contexte beaucoup plus concurrentiel.

En outre, RMA WATANYA maintient une politique d'expansion et d'exploration de nouveaux moyens et nouveaux canaux de distribution ; ceci nous a amené à créer de nouveaux points de vente adossés à des partenaires tels que les concessionnaires automobiles ou les centres de visite technique. Les résultats enregistrés à ce niveau sont prometteurs.

**Un réseau diversifié**  
( EN NOMBRE D'AGENCES )



**Forte évolution du réseau exclusif**  
( EN NOMBRE D'AGENCES )





### «Tous commerciaux», vecteur d'amélioration qualitative

Parallèlement aux efforts de la compagnie pour renforcer la densité de son réseau, une attention particulière a également été portée à l'aspect qualitatif de nos services à la clientèle dans le cadre du programme « Tous Commerciaux ». Pour cela, la compagnie s'est appuyée sur des visites et des appels mystère afin de construire des plans personnalisés par agent et parfaire les divers aspects de la relation client. Le perfectionnement du processus interne gérant la relation entre la compagnie et le réseau d'agents a permis d'unifier le service proposé en termes de réactivité, de délais de réponses et de traitement des cotations et réclamations. Le programme « Tous commerciaux » vise ainsi à renforcer l'approche commerciale des agents avec une composante de prospection sur le terrain et de développement des compétences requises pour évoluer dans un marché fortement concurrentiel.

Pour inculquer cette dynamique aux agents, des sessions de formation ont été développées et administrées à plusieurs niveaux, que ce soit aux agents eux-mêmes ou à leurs chargés de clientèle.

RMA WATANYA a également accompagné son réseau pour renforcer ses ressources, le soutenant ainsi dans le cadre du développement de son portefeuille.

### Diversifier l'offre et améliorer le service

Afin de faciliter la mise en place de sa stratégie commerciale, RMA WATANYA a procédé à une révision extensive de son offre. Certains produits, tels que la multirisque habitation et la multirisque professionnelle, ont subi une refonte pour les rendre plus compétitifs et flexibles pour le réseau. En termes d'automobile, la compagnie a conçu de nouvelles offres et garanties en ligne avec ses objectifs stratégiques.

---

Un effort considérable a été fourni en parallèle pour sensibiliser les équipes commerciales afin d'orienter les assurés vers les produits qui correspondent le mieux à leurs besoins.

Plus récemment, RMA WATANYA a lancé l'assurance télématique pour les professionnels de la route, grâce à des boîtiers de géolocalisation et de suivi du comportement de conduite. Cette démarche vise à réduire les accidents de la circulation et protéger ainsi nos assurés et leur patrimoine. La compagnie s'inscrit dans une logique de prévention via l'analyse des comportements de conduite des professionnels de la route et la sensibilisation personnelle des conducteurs.

En termes de services, RMA WATANYA a consenti un effort considérable pour améliorer le service après-vente car il est le plus grand levier de la satisfaction client. Le meilleur exemple en est le développement de Auto Hifad Express, un service d'indemnisation rapide et performant. Le processus de pilotage des délais et de la qualité de service a été fortement retravaillé pour atteindre une satisfaction client de plus de 90%.

# AU COEUR

de l'activité

---

## PACTE 2015, UN PROGRAMME AU SERVICE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE



Afin de réaliser ses objectifs, la compagnie a mis en place le plan stratégique PACTE 2015. Ce programme triennal a accordé une importance particulière au développement commercial et à la maîtrise des risques. Pour servir cet objectif, trois sujets principaux ont été traités :

- La redynamisation du réseau de distribution
- Le développement du segment de la PME/PMI
- L'ajustement de l'organisation interne

---

### Anisse Aboulhadi

Directeur Général  
Adjoint des Risques  
d'Entreprise et  
Développement  
Commercial

---

#### La redynamisation du réseau de distribution

Dans un objectif d'amélioration de la satisfaction client, un programme de rencontres avec nos courtiers partenaires a été lancé dans le but de construire ensemble un plan d'actions qui répond mieux aux attentes de nos partenaires et de nos clients. Ceci a conduit par exemple à l'amélioration des délais de paiement pour l'assurance maladie ainsi que certains points relatifs à la procédure de remboursement dans l'automobile.

En ligne avec sa politique de proximité, RMA WATANYA a tenu des séances plénières pour partager avec ses partenaires ses innovations et améliorations de services suite à ses échanges.

L'ensemble des innovations découlant de ce programme ont été éditées dans un guide de services illustrant les points de différenciation supplémentaires que RMA WATANYA met au service de ses réseaux de distribution et de ses assurés.

Nous y retrouvons notamment la fluidification des traitements des dossiers de santé via la carte SIHATCOM, l'amélioration des délais de règlement des sinistres automobiles via le renforcement de Auto Hifad Express, la mise en place de services en ligne accessibles 24h/24 et 7j/7 pour le suivi des dossiers santé et épargne, la création d'une assistance aux accidents du travail pour offrir de l'aide aux victimes et à l'employeur en cas d'AT, ou encore le service de réclamations mis à disposition de nos intermédiaires.

---

### La PME-PMI, un secteur prometteur à investir

Forte de son expertise sur le segment de la grande entreprise et afin de répondre à un marché à fort potentiel, RMA WATANYA innove en se penchant sur le segment de la PME-PMI.

En effet, bien que les PME-PMI composent la majorité du tissu économique du Royaume, le taux de pénétration des assurances reste relativement faible.

Dans le cadre de PACTE 2015, RMA WATANYA a défini la PME-PMI comme un segment à part entière et élaboré des produits qui lui sont dédiés, plus simples à souscrire, couvrant la majorité des risques concernant la PME. De cette réflexion a découlé notre gamme d'offres spécifiques aux PME-PMI : Assurances multirisques «OPTIMA PME-PMI», «Pack Tous risques chantier» et «Accidents du travail PME-PMI».

Pour mieux accompagner son réseau, RMA WATANYA a fourni des séances de formation à sa force de vente interne et externe. De plus, une réorientation du réseau d'intermédiaires a été élaborée afin d'intégrer le segment PME-PMI dans ses objectifs. En parallèle, nous avons mis à disposition de nos intermédiaires les outils nécessaires pour délivrer conseil et réponses rapides aux attentes des petites et moyennes entreprises.

Ces actions ont abouti à des résultats qui ont conforté la compagnie dans sa démarche. En effet, le taux de progression des primes relatives au segment des PME-PMI a presque doublé entre 2014 et 2015.

### L'ajustement de l'organisation interne et la formalisation de la politique de souscription

La mise à jour formalisée de nos processus clés, notamment notre politique de souscription / renouvellement, s'est avérée nécessaire pour nous permettre de mener à bien les divers projets que la compagnie avait lancés.

Ce chantier a été couronné par la création ou la mise à jour des guides de souscription, du manuel de renouvellement et des procédures clés de gestion. La compagnie a ainsi révisé certains aspects concernant son orientation et ses processus.

Toutes ces actions ont fait que RMA WATANYA, à l'issue de PACTE 2015, a consolidé sa position de leader national sur le marché de l'entreprise.

# AU COEUR

## de l'activité

---

### LA CULTURE DE LA PERFORMANCE, UN DES PILIERS DE LA COMPAGNIE



Dans le cadre de ses chantiers prioritaires, PACTE 2015 a également adressé la dynamisation des ressources humaines. C'est ainsi que RMA WATANYA a dédié un axe entier à la mise à niveau de sa gestion des ressources humaines, et ce à travers plusieurs projets structurels :

- La classification des emplois et des postes
- Le système d'évaluation de la performance
- La formation continue

---

#### Zineb Lahlou

Directeur Capital Humain  
et Moyens Généraux

---

#### La classification des emplois et des postes, un outil de transparence

S'alignant sur les standards internationaux, RMA WATANYA a mené une réflexion très approfondie pour lever le voile sur les processus de classification au sein de la compagnie et présenter un système entièrement transparent aux collaborateurs.

Le projet de classification des emplois et des postes a mis à plat tout le tissu de fonctions de RMA WATANYA afin de redéfinir chacun des emplois en termes clairs et compréhensibles par tous. La compagnie a ensuite créé un comité de pesée ad-hoc qui s'est chargé d'étudier l'ensemble des descriptifs d'emplois.

Cette démarche a permis à RMA WATANYA d'homogénéiser sa base de compétences et d'effacer les disparités. Les rémunérations ont ainsi été révisées pour atteindre un objectif de justice et d'équité.

Les nouvelles recrues bénéficient également de ce système de classification puisqu'il est garant d'intégrité à l'embauche et dans toutes les étapes d'évolution au sein de la compagnie.

#### Le système d'évaluation de la performance, un outil d'impartialité et de productivité

La création d'un système d'évaluation de la performance est issue d'un besoin exprimé par la compagnie et par ses collaborateurs.

Il vise à doter RMA WATANYA d'un moyen d'apprécier la qualité et la constance du travail de chacun, ainsi que les évolutions individuelles de nos collaborateurs dans leurs postes respectifs. Il a également pour objectif de tirer les performances globales de la compagnie vers le haut en installant une culture de méritocratie dans l'attribution des primes annuelles. Dans un souci d'équité et d'objectivité, ce système a concerné l'ensemble des postes de RMA WATANYA

---

dans toute leur diversité. Il représente un moyen pour la compagnie de s'assurer que sa stratégie globale est assimilée et appliquée en cascade.

La campagne d'évaluation dure deux mois au cours desquels le manager et son collaborateur organisent une rencontre pour évaluer ensemble les performances de l'année passée, établir les objectifs de l'année en cours et apprécier les compétences techniques et comportementales ainsi que les capacités d'adaptation du collaborateur dans un climat de communication et de partage.

Ce rendez-vous périodique privilégié entre managers et collaborateurs est également l'opportunité d'établir un plan de formation annuel directement issu des besoins de chacun. La direction des ressources humaines constitue ainsi une base de données extensive pour évaluer la progression des collaborateurs de la compagnie et les rétribuer en conséquence.

#### La formation continue, levier de compétence et de satisfaction client

Dans le cadre de PACTE 2015, les programmes annuels de formation ont été établis sur la base des besoins exprimés par nos collaborateurs et leurs managers, mais aussi suivant les objectifs stratégiques de la compagnie.

Ces programmes de formation, dans leur intitulé comme dans leur contenu, sont souvent issus de demandes formulées par les collaborateurs eux-mêmes. Ayant contribué à établir l'étendue de la formation, ils sont plus réceptifs et plus enclins à en tirer le meilleur profit possible afin de s'inscrire dans la spirale vertueuse de l'amélioration continue.

Parmi les formations majeures de la compagnie se trouve le programme de mise à niveau des compétences managériales. S'adressant à toute personne ayant une responsabilité managériale, il englobe plusieurs thématiques

propres aux managers et s'inscrit dans la durée avec une récurrence annuelle.

Ceci étant, le plan de formation de la compagnie s'étend au-delà de PACTE 2015 pour constituer une véritable feuille de route pour la direction des ressources humaines dans les années à venir.

Par ailleurs, dans un secteur hautement compétitif, la différenciation s'établit autant sur les services proposés que sur la relation client. Partant de ce constat, la compagnie a priorisé l'appropriation des comportements clés qui lui permettront d'offrir une qualité de relation client irréprochable à ses assurés.

Ainsi, RMA WATANYA a mis en place une large campagne de communication interne pour sensibiliser les collaborateurs quant aux comportements clés à adopter face à leurs clients et intermédiaires. Au-delà des composantes d'une campagne classique -affichage interne, goodies...- RMA WATANYA a souhaité transmettre ces notions de manière à les lier au quotidien de ses collaborateurs. Ainsi, la compagnie a tenu des sessions de sensibilisation extensives qui ont concerné autant le front-office que le back-office. Elles ont contribué à ancrer ces comportements dans la conscience collective pour en faire un pilier de nos actions au quotidien.

Pour favoriser l'intégration de ces comportements à la culture de la compagnie, RMA WATANYA a tenu à en faire un volet d'évaluation annuelle dans le cadre du programme d'évaluation de la performance des collaborateurs.

Il est évident que PACTE 2015 a été prolifique en succès dans le domaine des ressources humaines, insufflant ainsi un élan positif à la dynamique globale de la compagnie.

# AU CŒUR

de l'activité

---

## L'AMÉLIORATION DES PROCESSUS INTERNES AU SERVICE DE LA PRODUCTIVITÉ



---

**Abderrahim Janani**  
Directeur Exécutif  
Technique

---

Privilégiant le service proposé au client, PACTE 2015 a impliqué tous les maillons de la chaîne de valeur pour atteindre ce résultat. Cela s'est traduit par une amélioration concrète de l'offre, de la qualité de la prestation, de la densité du réseau et de la politique RH de la compagnie.

Les processus internes ont également connu des changements structurels pour améliorer le fonctionnement de la compagnie et perfectionner la qualité de service.



### La prévention, fer de lance de l'assurance

L'un des chantiers principaux de PACTE 2015 est le renforcement de la politique de prévention des risques. Le métier de l'assureur, au delà de la simple indemnisation des sinistres de toutes sortes, trouve sa véritable valeur ajoutée dans la prévention des risques pour préserver les biens et les personnes.

Ce service est offert à nos assurés pour protéger leur capital humain et matériel contre les aléas de la vie. La politique de prévention des risques revêt ainsi une importance capitale dans notre stratégie et justifie son positionnement.

Dans le cadre de ce plan triennal, RMA WATANYA a priorisé les deux branches Incendie et Accidents de Travail, où les risques sont lourds et représentent les plus grandes menaces pour un entrepreneur au vu des importants dégâts qu'ils génèrent en termes matériels, humains mais aussi en termes de productivité et donc de compétitivité.

Le plan d'action RMA WATANYA a visé trois types de comptes : les comptes à haute valeur ajoutée et à risque maîtrisé,

les comptes à risque grandissant dans le temps et les comptes sans aucune maîtrise de risque. Notre principal objectif a été d'éviter la solution facile et sans imagination à laquelle tout assureur est tenté de recourir : l'augmentation des tarifs. C'est une issue déplorable pour les deux parties : d'une part l'assuré puisque le coût de sa police d'assurance ne cesse de croître, et d'autre part l'assureur puisqu'il se trouve contraint de mobiliser des ressources humaines et financières pour indemniser des pertes qui auraient pu être évitées.

En accidents de travail, une étude pointilleuse des schémas d'occurrence des sinistres pour chacun des assurés nous a permis de dresser des bilans complets par assuré retraçant les points à risque et les mesures à adopter pour les pallier. Les équipes d'ingénieurs de la compagnie veillent ensuite à la bonne application de leurs recommandations sur le terrain afin de réduire la sinistralité générale du portefeuille. En 2015 à titre d'exemple, RMA WATANYA a enregistré une baisse de la sinistralité supérieure à 40% sur l'ensemble des comptes qui ont bénéficié du service de prévention en accidents de travail.



La compagnie mène également un travail global d'étude et de sélection de risques pour la branche incendie pour garantir une connaissance accrue de l'activité des clients et leur proposer la politique d'assurance qui répond le mieux à leurs besoins. C'est ainsi qu'en 2015, nous n'avons pas enregistré de sinistres majeurs au sein des sites étudiés.

Cette démarche gagnerait à être généralisée eu égard à son efficacité, ce qui en fait l'un des grands chantiers des années à venir. Dans ce sens, RMA WATANYA a renforcé ses équipes d'ingénieurs et a établi des tableaux de bord de pilotage de portefeuille pour améliorer la précision de sa politique de gestion des risques.

Ces résultats positifs nous ont encouragé à généraliser la politique de prévention aux autres branches de l'assurance, notamment à l'automobile. Aujourd'hui la gestion des flottes automobiles, qui est un point préoccupant pour les professionnels du transport routier, peut bénéficier du dispositif de télématique embarquée proposée par RMA WATANYA afin de protéger leur capital humain tout en améliorant la gestion de leurs parcs automobiles. En effet, cette solution permet de contrôler la vitesse, la conduite, le trajet et la consommation de carburant

des véhicules de service. Cette solution contribue à réduire les risques routiers et prévenir les accidents, source de pertes conséquentes, tant humaines que matérielles.

Agents et courtiers, moteur de développement de la compagnie

**Les agents et courtiers de RMA WATANYA sont ses premiers clients et ses premiers ambassadeurs auprès des clients finaux. Ils sont notre trait d'union avec nos assurés.**

PACTE 2015 a permis de remettre la lumière sur l'ensemble du réseau pour étudier son potentiel et ses limites.

Durant l'intégralité de ce triennat et particulièrement en 2015, RMA WATANYA a analysé le portefeuille de ses intermédiaires pour déterminer ses forces, ses lacunes et ses capacités afin de l'aider à exploiter tout son potentiel.

Le but de cet exercice a été d'accompagner nos intermédiaires dans la diversification mais aussi la stabilisation de leurs portefeuilles et l'exploration de nouveaux horizons. Les habitudes de travail étant généralement ancrées, il est souvent difficile de s'en défaire. C'est bien là qu'a résidé tout le challenge de ce travail d'évaluation et de conseil pour améliorer la qualité

---

du réseau. Pour asseoir la légitimité de cette démarche, nous avons mis en place un système de rating des agents et courtiers qui permet de dresser un historique d'évolution des intermédiaires pour mieux les accompagner à travers des recommandations personnalisées et concrètes.

Le réseau d'animation commerciale de la compagnie s'assure ensuite de l'application de ces recommandations et évalue les résultats de ce redressement. Il remonte également au siège les informations du terrain ce qui nous inscrit dans un cercle d'amélioration continue.

## LUMIÈRE SUR ...

### Les tableaux de bord de gestion

Les tableaux de bord de gestion sont des outils informatiques de pilotage à l'usage du management de la compagnie. Ces tableaux de bord nous permettent d'avoir, tout au long de l'année, un aperçu clair de l'état de l'activité, nous permettant de gérer de plus près notre portefeuille. Grâce à un système d'alertes automatisées, chacun a connaissance en temps réel des zones à risque et dispose ainsi d'un champ d'action plus ample pour redresser la situation avant la fin de l'année.

Ces alertes donnent lieu à des rapports détaillés contenant des recommandations précises adressées aux directions concernées. Chaque membre de l'équipe commerciale dispose d'un accès à l'historique complet et détaillé des intermédiaires de la compagnie, leur évolution et leur portefeuille.

Ce dispositif a permis à RMA WATANYA d'outiller son équipe commerciale pour mieux accompagner les agents et courtiers et leur fournir des analyses et recommandations pertinentes. La compagnie améliore ainsi les conditions de travail de sa force de vente et augmente la satisfaction de ses partenaires et de ses clients finaux.

# AU CŒUR

de l'activité

---

## L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE EN FAVEUR D'UN ACCOMPAGNEMENT SANS FAILLE DE NOS ASSURÉS ET PARTENAIRES



---

**Camil Bennani Smires**  
Directeur Organisation,  
Systèmes d'Information  
et Qualité

---

Parmi les priorités du plan triennal PACTE 2015 se trouvent la transformation digitale de la compagnie et l'amélioration de son efficacité interne pour mieux servir ses assurés. Ce chantier stratégique vise à optimiser les ressources de l'entreprise et améliorer la qualité de service au client final, toujours dans un cadre d'externalisation pérenne des infrastructures de la compagnie auprès de sa filiale IT EURAFRIC-Information (EAI).

Ainsi, trois projets se sont avérés prioritaires pour la réalisation de ces objectifs :

- L'optimisation des processus critiques
- L'exploitation des technologies de l'information
- La centralisation de la gestion interne.



### L'optimisation des processus critiques au fondement de l'action

Dans le cadre de sa constante recherche d'amélioration continue, RMA WATANYA a adopté une ligne directrice axée autour de trois éléments fondamentaux : la satisfaction client, la qualité de service fourni au réseau d'intermédiaires et la fluidité de ses processus de gestion, avec un intérêt particulier porté aux processus transverses.

Pour ce qui est des processus métiers, c'est le recouvrement et la production de polices d'assurance automobiles qui ont fait l'objet de la refonte la plus extensive.

Un autre processus transverse critique a fait l'objet d'une refonte : la gestion des archives. Ce sujet est capital pour garantir la transparence de la compagnie envers ses clients et ses partenaires.

La gestion de nos archives a donc été entièrement révisée, les processus y afférents optimisés et la Gestion Électronique des Documents (GED) étendue pour inclure des branches supplémentaires dans le processus.

Le traitement du courrier au bureau d'ordre en est un parfait exemple : un processus lourd qui a été optimisé et informatisé pour permettre d'enregistrer toutes les instances et de connaître en temps réel l'état de traitement du courrier.

La relation client en est le premier bénéficiaire, puisque la compagnie réduit ainsi les délais de réponse aux requêtes documentaires de ses clients directs ou intermédiaires.

PACTE 2015 a également été une opportunité pour optimiser d'autres processus critiques de la compagnie. L'innovation produit a notamment fait l'objet d'une refonte globale permettant d'améliorer le Time to Market grâce à la fluidification des interactions allant de la naissance d'une idée vers sa concrétisation et la mise en œuvre du produit.

Cette révision complète de notre mode opératoire a permis d'améliorer la qualité de service au client final et de fluidifier la gestion de notre chaîne de production.



### Les technologies de l'information au service de la productivité, de la fiabilité et de la conformité

Les intermédiaires étant nos premiers ambassadeurs auprès de nos assurés, la fluidité de notre relation de travail s'érige en élément central de la satisfaction client. Ainsi, RMA WATANYA a mis en place le workflow cotation, une plateforme entièrement automatisée pour gérer les échanges avec nos courtiers et intermédiaires. La dématérialisation de ces échanges permet à la compagnie d'obtenir et d'analyser les statistiques relatives au nombre de demandes d'assurance reçues et traitées, en plus de pouvoir fiabiliser et uniformiser les interactions entre intermédiaires et souscripteurs.

Par ailleurs, en sa qualité de pionnier dans l'innovation et la digitalisation, RMA WATANYA a créé pour ses souscripteurs de contrats santé ou épargne des espaces web dédiés et entièrement sécurisés. Les assurés de la compagnie peuvent ainsi suivre en temps réel l'évolution de leurs dossiers santé ou épargne et consulter leurs contrats à distance où qu'ils se trouvent.

La compagnie a également œuvré à l'automatisation et l'informatisation de ses activités de masse telles que les déclarations de salaire, les sinistres matériels et les prestations santé, opérant des gains significatifs en termes de fiabilité et de productivité.

La mise à niveau des systèmes d'information a également concerné l'audit, le contrôle interne et la gestion des risques. La mise en place d'un nouvel outil informatique a facilité le suivi et la centralisation des contrôles, risques, missions d'audit et plans d'action qui en découlent pour simplifier le travail des équipes et mieux maîtriser les risques.

Ce bond qualitatif a été possible grâce à l'automatisation des processus de contrôle et à la refonte du contrôle de premier niveau pour réduire les risques opérationnels et les erreurs de gestion.

---

### Une gestion centralisée pour accroître l'efficacité opérationnelle

Dans un objectif de mutualisation des efforts et de création de synergies à travers l'ensemble des activités et branches métiers de RMA WATANYA, la compagnie a créé trois nouvelles activités transverses : la gestion des recours, la gestion des réclamations et la gestion des prestataires.

En centralisant ces trois activités clés, RMA WATANYA a amélioré ses résultats et sa satisfaction client en opérant des gains financiers et qualitatifs conséquents dans sa gestion. En assainissant l'existant et en définissant des règles claires de fonctionnement, la compagnie assure aujourd'hui une plus grande transparence ainsi qu'une meilleure gestion consolidée de sa relation avec ses partenaires.

En définitive, PACTE 2015 a été le levier par excellence d'une efficacité opérationnelle retrouvée. RMA WATANYA s'est ainsi dotée des moyens pour atteindre ses ambitions d'innovation, de qualité de service et de satisfaction client.



653.25

0:25

+255

65

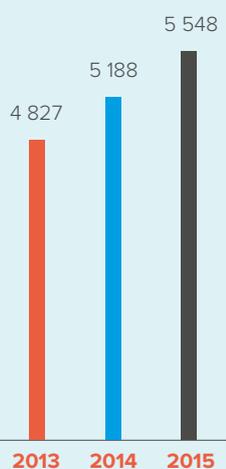


# CHIFFRES

## CLÉS 2015

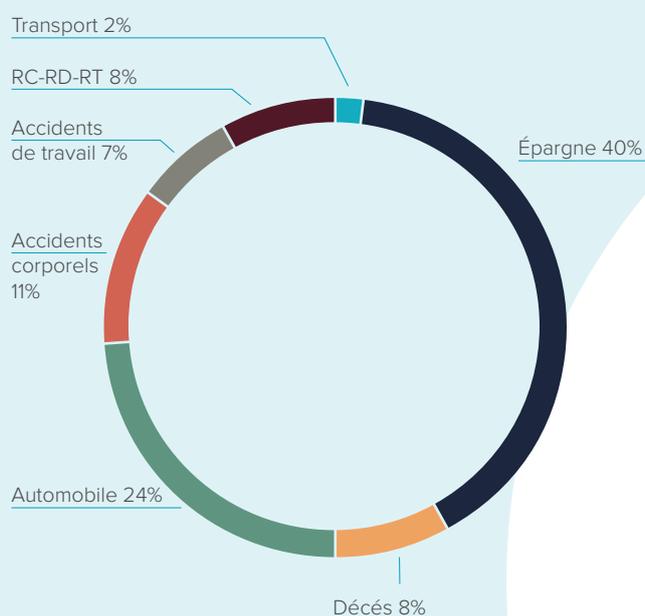
# CHIFFRES CLÉS

Chiffre d'affaires (En MDH)

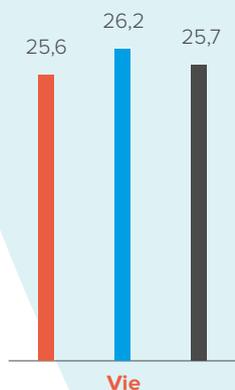


Le CA en 2015 atteint **5 548 Mdhs** soit une évolution de **6,9%** tirée à la fois par la Vie (+8,5%) et la Non-Vie (+5,5%).

Répartition du chiffre d'affaires par branche

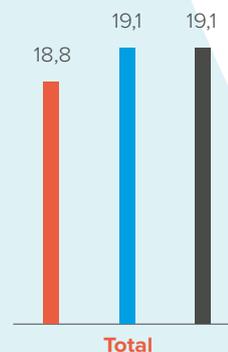
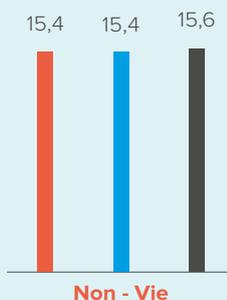


Part de marché\* (En MDH)



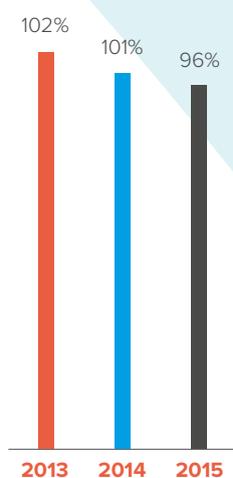
RMA a vu sa part de marché croître de **0,3 pts** depuis 2013.

\* Hors assistance et acceptation



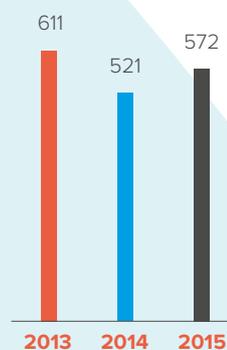
2013 ■ 2014 ■ 2015 ■

### Ratio combiné



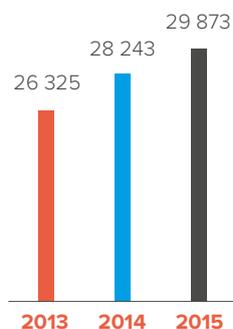
Amélioration significative du ratio combiné en 2015 traduisant la politique de rentabilisation qui a été mise en œuvre.

### Résultat net (En MDH)



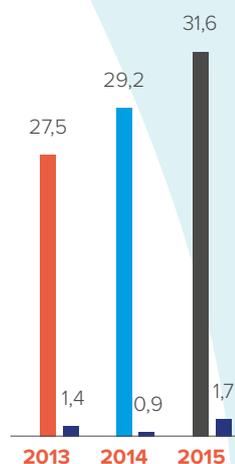
Un résultat net en croissance de **9,8%** grâce à l'amélioration du résultat Non-Vie.

### Provisions techniques (En MDH)



Renforcement des provisions techniques de 5,8% en 2015 soit **1 630 Mdhs**.

### Provisions techniques (En MDH)

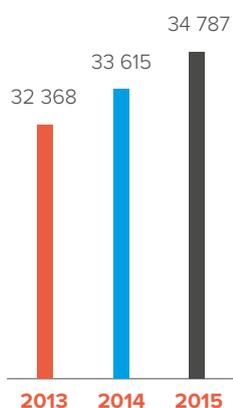


Des actifs affectés supérieurs aux provisions techniques traduisant la solidité financière de la compagnie.

Excédent de couverture ■ Provisions techniques ■

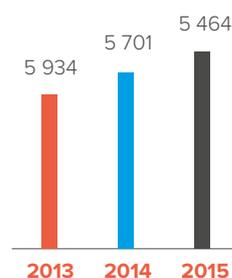
# CHIFFRES CLÉS

## Placements (En MDH)



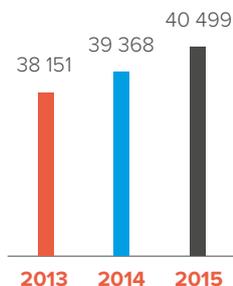
Des placements atteignant **34 787 Mdhs** en augmentation de **3,5%** par rapport à 2014 traduisant le renforcement et la solidité de la compagnie.

## Fonds propres (En MDH)



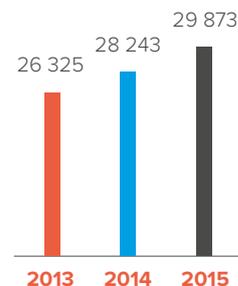
Les fonds propres de RMA WATANYA atteignent **5 464 Mdhs**, confirmant ainsi sa solidité financière.

## Bilan (En MDH)



Les activités de la compagnie ont permis une évolution du bilan de **2,9%** s'affichant ainsi à **40 499 Mdhs**.

## Provisions techniques (En MDH)



Renforcement des provisions techniques de **5,8%** en 2015 soit une évolution de **1 630 Mdhs**.





1542.84

134



2000

1500

900

800

700

600

500

400

300

200

100

0



2139.88

2164.48

1863.4

1661.12 1704.96

5.76

# RAPPORT

## FINANCIER

1069.32

786.8

862.64

# BILAN

(Au 31 décembre 2015)

(En dirhams)

ACTIF	Exercice		Net	Exercice 2014
	Brut	Amort.		
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>	<b>38 355 412 225,08</b>	<b>2 475 876 991,16</b>	<b>35 879 535 233,92</b>	<b>34 759 518 753,48</b>
<b>IMMOBILISATION EN NON-VALEURS</b>	<b>46 939 283,46</b>	<b>28 068 220,76</b>	<b>18 871 062,70</b>	<b>21 996 907,00</b>
Frais préliminaires				
Charges à répartir sur plusieurs exercices	46 939 283,46	28 068 220,76	18 871 062,70	21 996 907,00
Primes de remboursement des obligations				
<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES</b>	<b>1 430 687 597,58</b>	<b>608 024 681,14</b>	<b>822 662 916,44</b>	<b>891 126 413,15</b>
Immobilisation en recherche et développement				
Brevets, marques, droits et valeurs similaires	230 459 920,08	128 024 681,14	102 435 238,94	130 898 735,65
Fonds commercial	1 200 000 000,00	480 000 000,00	720 000 000,00	760 000 000,00
Autres immobilisations incorporelles	227 677,50		227 677,50	227 677,50
<b>IMMOBILISATIONS CORPORELLES</b>	<b>353 867 562,56</b>	<b>225 930 650,31</b>	<b>127 936 912,25</b>	<b>117 361 294,01</b>
Terrains	1 364 398,00		1 364 398,00	1 364 398,00
Constructions	48 891 675,95	22 204 727,17	26 686 948,78	32 503 012,37
Installations techniques, matériel et outillage	929 648,00	15 234,57	914 413,43	
Matériel de transport	1 189 469,94	961 731,34	227 738,60	110 144,16
Mobilier, matériel de bureau, aménagements divers	268 218 575,20	199 613 150,93	68 605 424,27	54 454 874,32
Autres immobilisations corporelles	26 450 924,02	3 135 806,30	23 315 117,72	24 640 383,57
Immobilisations corporelles en cours	6 822 871,45		6 822 871,45	4 288 481,59
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES (autres que placements)</b>	<b>5 539 600 799,46</b>	<b>928 708 485,20</b>	<b>4 610 892 314,26</b>	<b>5 491 794 351,29</b>
Prêts immobilisés	130 236 669,63	7 388 144,00	122 848 525,63	114 145 953,44
Autres créances financières	533 082 801,63	146 395 379,42	386 687 422,21	469 897 349,66
Titres de participation	1 652 597 049,33	234 412 532,75	1 418 184 516,58	1 367 754 141,58
Autres titres immobilisés	3 223 684 278,87	540 512 429,03	2 683 171 849,84	3 539 996 906,61
<b>PLACEMENTS AFFECTÉS AUX OPÉRATIONS D'ASSURANCE</b>	<b>30 984 316 982,02</b>	<b>685 144 953,75</b>	<b>30 299 172 028,27</b>	<b>28 237 239 788,03</b>
Placements immobiliers	1 245 405 700,10	264 136 998,33	981 268 701,77	743 167 961,37
Obligations et bons	815 950 671,05		815 950 671,05	335 776 209,39
Actions et parts sociales	28 012 531 168,00	367 497 955,42	27 645 033 212,58	26 614 582 726,86
Prêts et effets assimilés	361 587 428,54		361 587 428,54	425 502 147,76
Dépôts en comptes indisponibles	419 090 429,24		419 090 429,24	32 603 433,56
Placements affectés aux contrats en unités de compte				
Dépôts auprès des cédantes	1 382 674,09		1 382 674,09	1 407 050,09
Autres placements	128 368 911,00	53 510 000,00	74 858 911,00	84 200 259,00
<b>ECARTS DE CONVERSION - ACTIF</b>				
Diminution de créances immobilisées et des placements				
Augmentation des dettes de financement et des prov tech				
<b>ACTIF CIRCULANT (hors trésorerie)</b>	<b>5 244 815 343,85</b>	<b>666 669 963,22</b>	<b>4 578 145 380,63</b>	<b>4 564 349 393,67</b>
<b>PART DES CESSIONNAIRES DANS LES PROVISIONS TECHNIQUES</b>	<b>1 954 662 461,21</b>		<b>1 954 662 461,21</b>	<b>1 895 101 309,21</b>
Provisions pour primes non acquises	59 163 413,00		59 163 413,00	53 725 475,00
Provisions pour sinistres à payer	1 196 392 541,97		1 196 392 541,97	1 133 974 220,97
Provisions des assurances vie	668 494 227,00		668 494 227,00	679 698 586,00
Autres Provisions techniques	30 612 279,24		30 612 279,24	27 703 027,24
<b>CRÉANCES DE L'ACTIF CIRCULANT</b>	<b>3 255 699 964,21</b>	<b>666 669 963,22</b>	<b>2 589 030 000,99</b>	<b>2 632 865 928,00</b>
Cessionnaires et comptes rattachés débiteurs	114 168 139,74	1 985 120,17	112 183 019,57	114 117 941,68
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés débiteurs	1 983 011 982,33	593 192 540,45	1 389 819 441,88	1 324 963 119,80
Personnel débiteur	2 235 246,29		2 235 246,29	2 338 330,28
Etat débiteur	365 771 287,50		365 771 287,50	535 635 501,73
Comptes d'associés débiteurs	148 975 157,38		148 975 157,38	149 427 038,08
Autres débiteurs	336 962 524,82	71 492 302,60	265 470 222,22	273 723 065,03
Comptes de régularisation-actif	304 575 626,15		304 575 626,15	232 660 931,40
TITRES ET VALEURS DE PLACEMENT (non affectés aux op ass)	34 452 649,46		34 452 649,46	36 238 438,27
<b>ECARTS DE CONVERSION -ACTIF (Éléments circulants)</b>	<b>268,97</b>		<b>268,97</b>	<b>143 718,19</b>
<b>TRESORERIE</b>	<b>70 797 475,73</b>	<b>29 966 338,60</b>	<b>40 831 137,13</b>	<b>44 014 699,44</b>
<b>TRÉSORERIE-ACTIF</b>	<b>70 797 475,73</b>	<b>29 966 338,60</b>	<b>40 831 137,13</b>	<b>44 014 699,44</b>
Chèques et valeurs à encaisser	37 071 118,90	29 966 338,60	7 104 780,30	408 158,84
Banques, TGR, C.C.P.	33 531 005,03		33 531 005,03	43 413 152,22
Caisses, régies d'avances et accreditifs	195 351,80		195 351,80	193 388,38
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>43 671 025 044,66</b>	<b>3 172 513 292,98</b>	<b>40 498 511 751,68</b>	<b>39 367 882 846,59</b>

(En dirhams)

<b>PASSIF</b>	<b>Exercice</b>	<b>Exercice 2014</b>
<b>FINANCEMENT PERMANENT</b>	<b>35 500 013 654,39</b>	<b>34 104 409 414,55</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>	<b>5 464 284 945,25</b>	<b>5 700 582 119,41</b>
Capital social ou fonds d'établissement	1 796 170 800,00	1 796 170 800,00
à déduire : Actionnaires, capital souscrit non appelé		
Capital appelé, (dont versé.....)		
Primes d'émission, de fusion, d'apport	1 696 551 198,00	1 696 551 198,00
Ecart de réévaluation		
Réserve légale	179 617 080,00	179 617 080,00
Autres réserves	1 219 960 000,00	1 507 090 000,00
Report à nouveau (1)	6 181,41	2 374,63
Fonds social complémentaire		
Résultats nets en instance d'affectation (1)		
Résultat net de l'exercice (1)	571 979 685,84	521 150 666,78
<b>CAPITAUX PROPRES ASSIMILÉS</b>	<b>90 966,00</b>	<b>90 966,00</b>
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées	90 966,00	90 966,00
<b>DETTES DE FINANCEMENT</b>	<b>62 524 566,22</b>	<b>60 068 756,22</b>
Emprunts obligataires		
Emprunts pour fonds d'établissement		
Autres dettes de financement	62 524 566,22	60 068 756,22
<b>PROVISIONS DURABLES POUR RISQUES ET CHARGES</b>	<b>100 464 311,68</b>	<b>100 464 311,68</b>
Provisions pour risques	1 464 311,68	1 464 311,68
Provisions pour charges	99 000 000,00	99 000 000,00
<b>PROVISIONS TECHNIQUES BRUTES</b>	<b>29 872 648 865,24</b>	<b>28 243 203 261,24</b>
Provisions pour primes non acquises	552 567 774,00	500 171 663,00
Provisions pour sinistres à payer	9 275 046 668,80	9 253 593 701,80
Provisions des assurances vie	18 910 314 719,00	17 418 062 656,00
Provisions pour fluctuations de sinistralité	433 439 740,00	321 295 998,00
Provisions pour faléas financiers		
Provisions techniques des contrats en unités de compte		
Provisions pour participation aux bénéficiaires	627 895 503,00	651 297 082,00
Provisions techniques sur placements	18 579 742,44	18 579 742,44
Autres provisions techniques	54 804 718,00	80 202 418,00
<b>ECARTS DE CONVERSION -PASSIF</b>		
Augmentation des créances immobilisées et des placements		
Diminution des dettes de financement et des prov tech		
<b>PASSIF CIRCULANT (hors trésorerie)</b>	<b>4 141 743 118,24</b>	<b>4 113 769 157,14</b>
<b>DETTES POUR ESPÈCES REMISES PAR LES CESSIONNAIRES</b>	<b>261 453 679,26</b>	<b>199 915 439,26</b>
Dettes pour espèces remises par les cessionnaires	261 453 679,26	199 915 439,26
<b>DETTES DE PASSIF CIRCULANT</b>	<b>3 879 739 060,88</b>	<b>3 913 330 857,40</b>
Cessionnaires et comptes rattachés créditeurs	37 540 804,23	96 850 463,76
Assurés, intermédiaires, cédants, coassureurs et comptes rattachés créditeurs	404 945 173,67	477 564 421,00
Personnel créditeur	39 046 154,27	40 623 197,35
Organismes sociaux créditeurs	21 548 676,10	21 704 453,33
Etat créditeur	168 678 294,69	301 115 851,64
Comptes d'associés créditeurs	28 498 570,98	25 458 898,39
Autres créanciers	2 867 808 812,47	2 818 875 627,69
Comptes de régularisation-passif	311 672 574,47	131 137 944,24
<b>AUTRES PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES</b>		
<b>ECARTS DE CONVERSION -PASSIF (éléments circulants)</b>	<b>550 378,10</b>	<b>522 860,48</b>
<b>TRESORERIE</b>	<b>856 754 979,05</b>	<b>1 149 704 274,90</b>
<b>TRÉSORERIE-PASSIF</b>	<b>856 754 979,05</b>	<b>1 149 704 274,90</b>
Crédits d'escompte		
Crédits de trésorerie		
Banques	856 754 979,05	1 149 704 274,90
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>40 498 511 751,68</b>	<b>39 367 882 846,59</b>

(1) Bénéficiaire (+) ; déficitaire (-)

# COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES

## (Au 31 décembre 2015)

(En dirhams)

COMPTE DE PRODUITS & CHARGES (CPC)				
I- COMPTE TECHNIQUE ASSURANCE VIE				
Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015				
Libellé	Exercice			2014 Net
	Brut	Cessions	Net	
<b>1 PRIMES</b>	<b>2 672 894 857,55</b>	<b>8 795 784,60</b>	<b>2 664 099 072,95</b>	<b>2 447 984 357,88</b>
Primes émises	2 672 894 857,55	8 795 784,60	2 664 099 072,95	2 447 984 357,88
<b>2 PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>6 128 781,91</b>		<b>6 128 781,91</b>	<b>5 103 070,83</b>
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	6 128 781,91		6 128 781,91	5 103 070,83
Reprises d'exploitation, transferts de charges				
<b>3 PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>3 055 691 201,06</b>	<b>64 183 553,66</b>	<b>2 991 507 647,40</b>	<b>2 916 767 886,59</b>
Prestations et frais payés	1 564 725 755,06	74 972 717,66	1 489 753 037,40	1 347 990 283,59
Variation des provisions pour sinistres à payer	19 957 021,00	415 195,00	19 541 826,00	-28 527 969,00
Variation des provisions assurances vie	1 492 252 063,00	-11 204 359,00	1 503 456 422,00	1 530 274 737,00
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	2 157 941,00		2 157 941,00	-3 284 017,00
Variation des provisions pour aléas financiers				
Variation des provisions techniques des CUC				
Variation des provisions pour participation aux bénéfices	-23 401 579,00		-23 401 579,00	70 314 852,00
Variation des autres provisions techniques				
<b>4 CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>283 078 161,85</b>		<b>283 078 161,85</b>	<b>289 678 211,93</b>
Charges d'acquisition des contrats	107 456 034,63		107 456 034,63	102 657 911,24
Achats consommés de matières et fournitures	9 026 389,52		9 026 389,52	6 889 659,99
Autres charges externes	84 630 583,86		84 630 583,86	82 191 060,09
Impôts et taxes	13 879 001,24		13 879 001,24	12 910 219,56
Charges de personnel	32 010 961,17		32 010 961,17	33 520 800,23
Autres charges d'exploitation	1 750 021,71		1 750 021,71	1 730 858,55
Dotations d'exploitation	34 325 169,70		34 325 169,70	49 777 702,28
<b>5 PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASS.</b>	<b>1 030 145 837,67</b>		<b>1 030 145 837,67</b>	<b>944 648 227,28</b>
Revenus des placements	340 060 768,85		340 060 768,85	454 227 087,27
Gains de change				
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir				
Profits sur réalisation de placements	541 296 594,94		541 296 594,94	487 275 192,56
Ajustements de VARCUC (1)(plus-values non réalisées)				
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés	146 589 776,33		146 589 776,33	
Intérêts et autres produits de placements	1 413 155,00		1 413 155,00	1 535 785,00
Reprises sur charges de placement ; Transferts de charges	785 542,55		785 542,55	1 610 162,45
<b>6 CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASS.</b>	<b>400 217 036,11</b>		<b>400 217 036,11</b>	<b>93 566 516,40</b>
Charges d'intérêts				
Frais de gestion des placements	37 973 966,18		37 973 966,18	24 558 820,83
Pertes de change				
Amortissement des différences sur prix de remboursement				
Pertes sur réalisation de placements	211 469 931,91		211 469 931,91	1 176 826,88
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectées				
Ajustements de VARCUC(1) (moins-values non réalisées)				
Autres charges de placements				
Dotations sur placement	150 773 138,02		150 773 138,02	67 830 868,69
<b>RESULTAT TECHNIQUE VIE (1 + 2 - 3 - 4 + 5 - 6)</b>	<b>-29 816 921,89</b>	<b>-55 387 769,06</b>	<b>25 570 847,17</b>	<b>97 723 041,07</b>

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

(En dirhams)

<b>COMPTE DE PRODUITS &amp; CHARGES (CPC)</b>				
<b>II- COMPTE TECHNIQUE ASSURANCE NON-VIE</b>				
Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015				
Libellé	Exercice			2014 Net
	Brut	Cessions	Net	
<b>1 PRIMES</b>	<b>2 822 338 094,46</b>	<b>332 615 175,57</b>	<b>2 489 722 918,89</b>	<b>2 452 745 326,31</b>
Primes émises	2 874 734 205,46	338 053 113,57	2 536 681 091,89	2 456 103 239,31
Variation des provisions pour primes non acquises	52 396 111,00	5 437 938,00	46 958 173,00	3 357 913,00
<b>2 PRODUITS TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>196 679 881,69</b>		<b>196 679 881,69</b>	<b>249 414 466,44</b>
Subventions d'exploitation				
Autres produits d'exploitation	26 268 005,24		26 268 005,24	26 445 507,44
Reprises d'exploitation, transferts de charges	170 411 876,45		170 411 876,45	222 968 959,00
<b>3 PRESTATIONS ET FRAIS</b>	<b>1 808 345 414,77</b>	<b>223 810 387,85</b>	<b>1 584 535 026,92</b>	<b>1 694 072 050,16</b>
Prestations et frais payés	1 722 261 367,77	158 898 009,85	1 563 363 357,92	1 430 227 452,16
Variation des provisions pour sinistres à payer	1 495 946,00	62 003 126,00	-60 507 180,00	213 101 005,00
Variation des provisions pour fluctuations de sinistralité	109 985 801,00		109 985 801,00	58 756 104,00
Variation des provisions pour aléas financiers				
Variation des provisions pour participation aux bénéfices				4 384 000,00
Variation des autres provisions techniques	-25 397 700,00	2 909 252,00	-28 306 952,00	-12 396 511,00
<b>4 CHARGES TECHNIQUES D'EXPLOITATION</b>	<b>1 007 458 252,28</b>		<b>1 007 458 252,28</b>	<b>1 041 883 452,29</b>
Charges d'acquisition des contrats	366 434 276,78		366 434 276,78	354 497 695,42
Achats consommés de matières et fournitures	81 481 043,21		81 481 043,21	80 061 758,31
Autres charges externes	121 909 019,17		121 909 019,17	123 485 894,49
Impôts et taxes	11 782 875,61		11 782 875,61	11 418 365,59
Charges de personnel	170 851 446,31		170 851 446,31	169 572 839,49
Autres charges d'exploitation	94 577 334,66		94 577 334,66	113 920 159,09
Dotations d'exploitation	160 422 256,56		160 422 256,56	188 926 739,89
<b>5 PRODUITS DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASS.</b>	<b>946 969 641,61</b>		<b>946 969 641,61</b>	<b>733 236 699,16</b>
Revenus des placements	315 435 407,63		315 435 407,63	332 413 508,89
Gains de change	896,18		896,18	151,41
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir				
Profits sur réalisation de placements	463 008 440,69		463 008 440,69	398 944 478,10
Profits provenant de la réévaluation des placements affectés	167 784 372,11		167 784 372,11	
Intérêts et autres produits de placements				
Reprises sur charges de placement ; Transferts de charges	740 525,00		740 525,00	1 878 560,76
<b>6 CHARGES DES PLACEMENTS AFFECTES AUX OPERATIONS D'ASS.</b>	<b>170 125 774,85</b>		<b>170 125 774,85</b>	<b>84 213 950,17</b>
Charges d'intérêts	1 741 301,50		1 741 301,50	2 140 821,00
Frais de gestion des placements	68 101 493,63		68 101 493,63	70 652 679,30
Pertes de change	5 765,81		5 765,81	18 672,60
Amortissement des différences sur prix de remboursement	1 267 108,54		1 267 108,54	1 267 108,54
Pertes sur réalisation de placements	58 321 112,62		58 321 112,62	444 000,00
Pertes provenant de la réévaluation des placements affectées				
Autres charges de placements	40 691,61		40 691,61	23 871,46
Dotations sur placements	40 648 301,14		40 648 301,14	9 666 797,27
<b>RESULTAT TECHNIQUE NON-VIE (1 + 2 - 3 - 4 + 5 - 6)</b>	<b>980 058 175,86</b>	<b>108 804 787,72</b>	<b>871 253 388,14</b>	<b>615 227 039,29</b>

# COMPTE DE PRODUITS ET CHARGES

## (Au 31 décembre 2015)

(En dirhams)

<b>COMPTE DE PRODUITS &amp; CHARGES (CPC)</b>				
<b>III- COMPTE NON TECHNIQUE</b>				
Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015				
Libellé	Opérations		Totaux Exercice	2014
	Propres à l'exercice	Concernant les exercices précédents		
<b>1 PRODUITS NON TECHNIQUES courants</b>	<b>336 077 337,30</b>		<b>336 077 337,30</b>	<b>198 076 394,32</b>
Produits d'exploitation non techniques courants				
Intérêts et autres produits non techniques courants	231 028 369,56		231 028 369,56	107 675 549,71
Produits des différences sur prix de remboursement à percevoir				
Autres produits non techniques courants				
Reprises non techniques, transferts de charges	105 048 967,74		105 048 967,74	90 400 844,61
<b>2 CHARGES NON TECHNIQUES courantes</b>	<b>471 514 465,79</b>		<b>471 514 465,79</b>	<b>334 496 894,46</b>
Charges d'exploitation non techniques courantes	10 774 725,24		10 774 725,24	17 962,42
Charges financières non techniques courantes	130 230 230,35		130 230 230,35	188 637 376,14
Amortissement des différences sur prix de remboursement				
Autres charges non techniques courantes	300,00		300,00	
Dotations non techniques	330 509 210,20		330 509 210,20	145 841 555,90
<b>Résultat non technique courant (1 - 2)</b>	<b>-135 437 128,49</b>		<b>-135 437 128,49</b>	<b>-136 420 500,14</b>
<b>3 PRODUITS NON TECHNIQUES NON COURANTS</b>	<b>34 445 130,63</b>		<b>34 445 130,63</b>	<b>222 687 943,34</b>
Produits des cessions d'immobilisations	34 441 618,25		34 441 618,25	210 325 431,48
Subventions d'équilibre				
Profits provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres produits non courants	3 512,38		3 512,38	12 362 511,86
Reprises non courantes, transferts de charges				
<b>4 CHARGES NON TECHNIQUES NON COURANTES</b>	<b>122 603 431,61</b>		<b>122 603 431,61</b>	<b>181 504 345,78</b>
Valeurs nettes d'amortissements des immobilisations cédées	110 768 808,18		110 768 808,18	149 832 119,64
Subventions accordées				
Pertes provenant de la réévaluation des éléments d'actif				
Autres charges non courantes	11 834 623,43		11 834 623,43	31 672 226,14
Dotations non courantes				
<b>Résultat non technique non courant (3 - 4)</b>	<b>-88 158 300,98</b>		<b>-88 158 300,98</b>	<b>41 183 597,56</b>
<b>RESULTAT NON TECHNIQUE (1 - 2 + 3 - 4)</b>	<b>-223 595 429,47</b>		<b>-223 595 429,47</b>	<b>-95 236 902,58</b>

(En dirhams)

**COMPTE DE PRODUITS & CHARGES (CPC)**

<b>IV- RECAPITULATION</b>		Exercice du 01/01/2015 au 31/12/2015	
		Exercice	2014
I	RESULTAT TECHNIQUE VIE	25 570 847,17	97 723 041,07
II	RESULTAT TECHNIQUE NON-VIE	871 253 388,14	615 227 039,29
III	RESULTAT NON TECHNIQUE	-223 595 429,47	-95 236 902,58
	RESULTAT AVANT IMPOTS	673 228 805,84	617 713 177,78
	IMPOTS SUR LES RESULTATS	101 249 120,00	96 562 511,00
<b>IV</b>	<b>RESULTAT NET</b>	<b>571 979 685,84</b>	<b>521 150 666,78</b>
	TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES VIE	3 700 373 692,53	3 397 735 655,99
	TOTAL DES PRODUITS ASSURANCES NON-VIE	3 633 372 442,19	3 435 396 491,91
	TOTAL DES PRODUITS NON TECHNIQUES	370 522 467,93	420 764 337,66
	<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>7 704 268 602,65</b>	<b>7 253 896 485,56</b>
	TOTAL DES CHARGES ASSURANCES VIE	3 674 802 845,36	3 300 012 614,92
	TOTAL DES CHARGES ASSURANCES NON-VIE	2 762 119 054,05	2 820 169 452,62
	TOTAL DES CHARGES NON TECHNIQUES	594 117 897,40	516 001 240,24
	IMPOTS SUR LES RESULTATS	101 249 120,00	96 562 511,00
	<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>7 132 288 916,81</b>	<b>6 732 745 818,78</b>
	<b>RESULTAT NET</b>	<b>571 979 685,84</b>	<b>521 150 666,78</b>

# RÉSULTATS

(Au 31 décembre 2015)

Le Conseil d'Administration de RMA WATANYA s'est réuni le 30 mars 2016, sous la Présidence de Monsieur Othman Benjelloun, en vue d'analyser l'activité de la compagnie et d'arrêter les comptes annuels de l'exercice 2015.

## Chiffre d'affaires :

### Très bonne performance avec une croissance de 6.9%

Au terme de l'exercice 2015, RMA WATANYA a réalisé un chiffre d'affaires de 5 548 MDH en hausse soutenue de 6.9% par rapport à l'exercice précédent.

Le chiffre d'affaires Non Vie a atteint 2 875 MDH soit une augmentation de 5.4%, porté principalement par les segments du particulier mais également de l'entreprise où RMA WATANYA confirme sa position de leader du marché.

L'activité Vie, quant à elle, affiche une évolution de 8.5%, à 2 673 MDH, portée conjointement par une croissance continue de l'Épargne et le développement du Décès qui a crû de 7.5%.

## Résultat net

### En hausse de 9.8%

Le Résultat Net 2015 affiche 572 MDH, soit une évolution de 9,8%.

Les efforts déployés pour l'amélioration des indicateurs techniques ont permis l'atteinte de cette performance qui a été atténuée par une tendance baissière du marché actions.

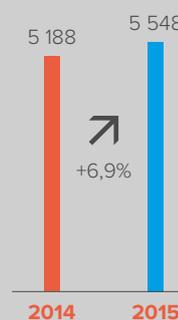
## Fonds propres

### Solidité confirmée

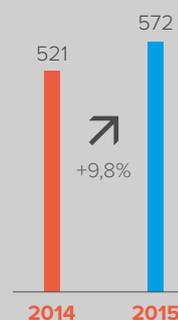
Avec des fonds propres de plus de 5 464 MDH, et dans un contexte difficile des marchés des capitaux, RMA Watanya continue à arborer les fonds propres les plus importants du secteur.

**Le Conseil d'Administration, le 30 mars 2016**

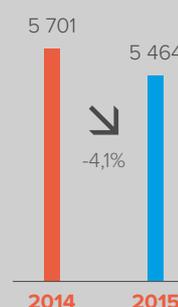
### Chiffre d'affaires (en MDH)



### Résultat Net (en MDH)



### Fonds propres (en MDH)



# RAPPORT GÉNÉRAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

## (Au 31 décembre 2015)



47, rue Allal Ben Abdellah  
20 000 Casablanca  
Maroc



37, Boulevard Abdelatif Benkadour  
20 050 Casablanca  
Maroc

### SOCIETE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCE RMA WATANYA

### ATTESTATION DES COMMISSAIRES AUX COMPTES COMPTES ANNUELS SOCIAUX PROVISOIRES

PERIODE DU 1<sup>er</sup> JANVIER AU 31 DECEMBRE 2015

En application des dispositions de l'article 2 de la circulaire de la DAPS du 31 octobre 2011 relative à la publication d'informations par les entreprises d'assurances et de réassurance, nous avons procédé à un examen limité de la situation provisoire de la Société d'assurances et de réassurance RMA WATANYA comprenant le bilan, le compte de produits et charges l'état des soldes de gestion, le tableau de financement et les états d'informations complémentaires indiqués au niveau de la circulaire précitée, relatifs à la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2015. Cette situation provisoire qui fait ressortir un montant de capitaux propres et assimilés de MAD 5.464.375.911,25 dont un bénéfice net de MAD 571.979.685,84, relève de la responsabilité des organes de gestion de la société.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes de la profession au Maroc relatives aux missions d'examen limité. Ces normes requièrent que l'examen limité soit planifié et réalisé en vue d'obtenir une assurance modérée que la situation provisoire ne comporte pas d'anomalie significative. Un examen limité comporte essentiellement des entretiens avec le personnel de la société et des vérifications analytiques appliquées aux données financières ; il fournit donc un niveau d'assurance moins élevé qu'un audit. Nous n'avons pas effectué un audit et, en conséquence, nous n'exprimons donc pas d'opinion d'audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé de faits qui nous laissent penser que la situation provisoire, ci-jointe, ne donne pas une image fidèle du résultat des opérations de la période écoulée ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société RMA WATANYA arrêtés au 31 décembre 2015, conformément au référentiel comptable admis au Maroc.

Casablanca, le 30 mars 2016

Les Commissaires aux Comptes

FIDAROC GRANT THORNTON

FIDAROC GRANT THORNTON  
Membre du Réseau Grant Thornton  
International (GT)  
47, Rue Ben Abdellah - Casablanca  
Tél: 00212 54 48 00 - Fax: 00 20 93 20 70

Faïçal MEKOUAR  
Associé

ERNST & YOUNG  
37, Boulevard Abdelatif Benkadour  
CASABLANCA  
Tél: (212) 2 95 79 00 - Fax: (212) 2 39 02 96

Hicham DIOURI  
Associé



An aerial view of a city at night, with a blue color palette. The city is densely packed with buildings, and a river is visible in the lower-left quadrant. Overlaid on the city are several glowing white arcs that connect various points, representing a network. The arcs are illuminated with a bright yellow-orange glow at their endpoints. The text "NOTRE réseau" is centered in the upper-right portion of the image.

**NOTRE**  
réseau

# BUREAUX DE GESTION DIRECTE

RAISON SOCIALE	VILLE	ADRESSE	TÉLÉPHONE	FAX
BGD AGADIR	AGADIR	Avenue Mohamed V - rue du port Imm. RMA WATANYA	05 28 84 04 64	05 28 84 04 64
BGD AGADIR OUFELLA	AGADIR	Boulevard Hassan II, Angle rue Essaouira	-	-
BGD AIN AOUDA	AIN EL AOUDA	Lotissement Oulad Zaer, Zone Industrielle	-	-
BGD CASA	CASABLANCA-1	69, avenue des FAR	05 22 45 55 00	05 22 31 92 44
BGD LALLA YAKOUT	CASABLANCA-2	2, RUE YEMEN	05 22 45 08 92	05 22 45 08 92
BGD LA CORNICHE	CASABLANCA	Jeep Store, Ain Diab 05 22 64 81 24	-	-
BGD NEARSHORE	CASABLANCA-3	SHORE 6 n°2, 1100 Bd Al Qods Quartier Sidi Maarouf	-	-
BGD CHAOUEN	CHEFCHAOUEN	Madchar Kalala al Olya, Commune Acharqiya, Caïda Beni Ahmed	05 39 88 19 79	05 39 88 19 79
BGD RAS EL MA	CHEFCHAOUEN	Dardara Route Nationale N°9	05 39 70 72 96	-
BGD RAS EL MA	CHEFCHAOUEN	Centre de visite technique rass el maa, route nationale n°2, km 109, dardara,	05 39 44 93 78	-
BGD FES	FES-1	43, avenue Hassan II	05 35 62 35 06	05 35 65 33 69
BGD FES SALAMA	FES-2	Avenue Ibnou Toufail, Mahaj Zohour, QI Sidi Brahim	05 35 73 32 23	05 35 73 32 23
BGD MISSOUR	FES-3	AVENUE HASSAN II	05 35 58 53 33	-
BGD INZEGANE	INZEGANE	Boulevard Mohamed V	05 28 83 27 37	05 28 83 27 37
BGD KHEMISSET	KHEMISSET	Lot El Mansour, n° 241 et 242	05 37 55 28 45	05 37 55 28 45
BGD KHENIFRA II	KHENIFRA	Hay PAM ROUTE DE BENIMELLAL,	05 35 38 47 54	-
BGD ESPACE MOTO 1	MARRAKECH	Avenue Moulay Abdellah, arset chafai, IMMEUBLE KABBADJ	-	-
BGD ESPACE MOTO 2	MARRAKECH	Lot 88, Q.I.Sidi Ghanem	05 24 35 86 40	-
BGD HARBILE	MARRAKECH	Douar El Kaïda, Caïda El Bour, Harbile	05 24 35 51 76	-
BGD MARRAKECH 3	MARRAKECH	Route nationale n° 9 bis, km 232,6	-	-
BGD OUARZAZATE	OUARZAZATE	30 Quartier Industriel - Centre de visite technique	05 24 88 84 61	-
BGD OUJDA	OUJDA-1	119, Bd. Mohamed Ben Abdellah - Hay Mohammadi	05 36 71 28 48	05 36 71 28 61
BGD RABAT	RABAT-1	8, rue Amman	05 37 72 56 49	05 37 70 56 31
BGD SAFI	SAFI	Angle Av. Abderrahman El Ouazzani et Av. Hassan El Ouazzani	05 24 65 50 10	05 24 65 50 10
BGD SALE TABRIQUET	SALE-1	N°64, Q.I. TABRIQUET	05 37 85 6 281	-
BGD SALE 2	SALE-1	KM 2.5, Route de Kénitra	05 37 84 54 55	05 37 84 54 55
BGD SEFROU	SEFROU	N°1 bis, Route Boulemane	05 35 66 16 29	05 35 66 16 29
BGD VAL FLEURI	TANGER	Avenue Moulay Rachid, Val Fleuri	05 39 33 98 00	05 39 93 34 57
BGD TAROUDANT	TAROUDANT	Route nationale n° 10 bis Machraa Lain	05 28 85 08 09	05 28 85 08 09
BGD TIZNIT	TIZNIT	Quartier Industriel AGLOU 6 bis	05 28 86 33 03	05 28 86 33 03
BGD ZAIO	ZAIO	Quartier Industriel Zaio	05 36 60 82 42	05 36 60 82 46

# AGENTS GÉNÉRAUX

## AGADIR

**ASMAA ASSALAMA**  
Mme OUTZROUT ASMAE  
Avenue des FAR Rés.  
Taddart, n° 5  
Tél. : 05 28 82 37 37  
Fax : 05 28 82 00 24

**ASSURANCE TAFILALT**  
M. YOUNS BOUBEKRI  
110, avenue Hassan I,  
Cité Dakhla  
Tél. : 05 28 22 19 78  
Fax : 05 28 23 73 27

**ASSURANCE TROISIEME  
MILLENAIRE SARL**  
Mme CHAKIR JAMILA  
Avenue Omar Benjelloun -  
Magasin  
n° 1 parcelle 47 D Riad Salam  
Tél. : 05 28 23 02 20  
Fax : 05 28 23 02 21

**ASSURANCES BERRYANE**  
M. BERRYANE ABDERRAHIM  
Avenue Hassan II, Imm.  
La maison de l'avocat  
Tél. : 05 28 84 23 69  
Fax : 05 28 84 71 19

**ASSURANCES CHETTO**  
M. CHETTO BRAHIM  
Bd. Mohammed V  
Tél. : 05 28 82 20 01  
Fax : 05 28 82 29 22

**BOUAGLOU ASSURANCE SARL**  
Mme BOUAGLOU KHADIJA  
N°1017 Bd. Malouia Tilila  
Tél. : 05 28 28 50 28  
Fax : 05 28 23 43 00

**BOUMOUS ASSURANCE**  
M. BOUMOUS ABDELLAH  
56 Rue Khalid Ibn Walid,  
Cité Dakhla  
Tél. : 05 28 21 21 85  
Fax : 05 28 21 21 85

**LE BASTION**  
Mme BAHADI IBTISSAM  
Bd. Mohamed Cheikh Saâdi  
Ihchach - Imm. Kamal  
Tél. : 05 28 21 45 27  
Fax : 05 28 21 45 27

## AÏT MELLOUL

**ASSURANCES  
OUED SOUSS**  
Mme QUAHAR JAMILA

Avenue El Hansali,  
lotissement Argana,  
n° 47 Zone industrielle  
Tél. : 05 28 24 55 22  
Fax : 05 28 24 55 21

## AÏT OURIR

**ASSURANCES BOUZAGHRANE**  
N°2 Bd Hassan II  
Tél. : 05 24 48 12 07  
Fax : 05 24 48 12 07

## AL HOUCEIMA

**ASSURANCE NEKOR SARL**  
M. YAZEF IMAD  
Rue Tarik bnou Ziad,  
imm. Acharki n° 4  
Tél. : 05 39 98 47 00  
Fax : 05 39 98 47 00

**ASSURANCES AL HOCEIMA**  
Mme EL AISSAOUI FATIMA  
103 Bis, Bd. Mohamed V  
Tél. : 05 39 84 10 10  
Fax : 05 39 84 10 10

## AZILAL

**TACHAOUINE ASSURANCE  
SARL AU**  
Mme TACHAOUINE BADIA  
Hay Al Fath, Bd. Hassan II  
Tél. : 05 23 45 90 10  
Fax : 05 23 45 90 11

## AZROU

**AZROU ASSURANCES  
CONSEILS**  
M. TAHIRI ALAOUI MY DRISS  
83, avenue Hassan II - Ahadaf  
Tél. : 05 35 56 20 15  
Fax : 05 35 56 27 25

## BÉNI MELLAL

**ESPACE D'ASSURANCES  
ET DE CONSEIL BOUHNIK**  
M. BOUHNIK MOHAMED  
Angle bd. Med. V et avenue  
Hassan II  
Tél. : 05 23 48 35 46/  
05 23 48 59 86  
Fax : 05 23 48 31 44

## BERRECHID

**ASSURANCE RIAH SARL**  
Mme KHALIL LATIFA  
Lotissement Imin Waday

Tél. : 05 22 32 79 79  
Fax : 05 22 32 79 78

## BOUJAAD

**DAIZ ASSURANCE**  
M. DAIZ MOHAMED  
21, lot Majd El Fath  
Tél. : 05 23 41 32 35  
Fax : 05 23 41 32 35

## BOUZNIKA

**BOUDIASS ASSURANCES  
ET CONSEILS**  
Mme BOUDIASS FATIHA  
55, hay Oued Eddahab, groupe  
3 Bd. Bir Anzarane  
Tél. : 05 37 64 94 80  
Fax : 08 08 37 60 87

## CASABLANCA

**AL FAYCAL ASSURANCES**  
M. MASSAOUDI ALI  
Hlioua 2 n° 62, avenue Khalid  
Ibnou Loualid - Ain Sébaa  
Tél. : 05 22 35 28 20  
Fax : 05 22 35 28 19

**ALIA ASSURANCES**  
M. BENNANI YOUSSEF  
appt. n° 5 - Imm. Le Maignon  
Quartier des affaires, la colline II  
Sidi Maârouf  
Tél. : 05 22 58 06 23  
Fax : 05 22 58 06 26

**AMIR ASSUR**  
M. EL MIR MOHAMED  
103, Bd. Mouad Ben Jabal Katafa  
Sidi Bernoussi  
Tél. : 05 22 73 52 53  
Fax : 05 22 73 52 54

**ASSURAMA**  
M. AOUAD AMINE  
25 rue Racine, Quartier  
Val Fleuri  
Tél. : 05 22 98 39 01  
Fax : 05 22 98 44 59

**ASSURANCE IFRY**  
M. AMHACHE ABDERRAHIM  
72 Bd. Oued Eddahab jamila 5  
Sbata  
Tél. : 05 22 55 55 15  
Fax : 05 22 55 55 18

**ASSURANCE ASSIHAM**  
Mme MIFTAH HANANE  
Bd. Alhousseine Résidence

Annakhil Imm. 37 n° 3 RDC -  
Sidi Moumen  
Tél. : 05 22 72 92 90  
Fax : 05 22 72 61 57

**ASSURANCE FOSSECAVE**  
M. AOUZAL KHALID  
253, 255, Bd. Al Massira  
Al Khadra  
Tél. : 05 22 99 55 55  
Fax : 05 22 25 78 50

**ASSURANCE KARMOUCHI SARL**  
M. KARMOUCHI ABDELGHANI  
248-250 Bd. Mokhtar  
Ben Ahmed Al Guarnaoui  
hay el Qods - Sidi Bernoussi  
Tél. : 05 22 73 79 79  
Fax : 05 22 73 64 64

**ASSURANCE MOHAMED  
BENNIS**  
M. BENNIS MOHAMED  
152, angle Bd. Bahmad  
et rue Sijilmassa - Belvédère  
Tél. : 05 22 24 66 72  
Fax : 05 22 24 66 73

**ASSURANCE MOUHSSINE  
ASSUR SARL AU**  
M. YASSINE MOUHSSINE  
Hay Panorama Tranche 4 Bloc 1,  
Imm. C n° 1 Alazhar  
Tél. : 05 22 75 65 82  
Fax : 05 22 75 65 82

**ASSURANCES ATTAOUNE**  
M. EL ABBASSI AHMED  
25, Bd. Sidi Abderrahmane,  
Hay Hassani  
Tél. : 05 22 36 46 46  
Fax : 05 22 39 73 81/  
05 22 94 52 76

**ASSURANCES GIRS**  
M. ALAMI IDRISSE CHENTOUFI  
HAMID  
54, Bd. la Grande Ceinture - Appt. 1 bis  
Tél. : 05 22 61 61 33  
Fax : 05 22 61 09 65

**ASSURANCES ABOUAB DAR  
BOUAZZA SARL**  
Mme HANAFI SALWA  
Cite Essalam op 4 g h 1 imm. 4  
apt 1 RDC, rte Mly Thami  
El Oulfa  
Tél. : 05 22 91 04 66  
Fax : 05 22 91 04 66

# NOTRE RÉSEAU

## ASSURANCES AL MAARIFA SARL

Mme KARBOUB SAMIRA  
Ahl Loughlam, Sidi Bernoussi,  
Groupe 22, n° 14  
Tél. : 05 22 75 67 99  
Fax : 05 22 75 64 59

## ASSURANCES CASA-EST SARL

M. GUESSOUS LARBI  
12, Rond point Mostakbal  
Sidi Maarouf  
Tél. : 05 22 97 58 26  
Fax : 05 22 97 58 27

## ASSURANCES EL ARCHI

Mme EL ARCHI ZOUBIDA  
239, Bd. Oued Tansift  
Quartier El Oulfa  
Tél. : 05 22 89 12 81  
Fax : 05 22 89 12 81

## ASSURANCES FETOUAKI SARL

Mme FETOUAKI LEILA  
Derb El Menjra Rue 71 N°52  
Tél. : 05 22 80 88 80  
Fax : 05 22 80 88 80

## ASSURANCES LA FRATERNITE

M. BARAKAT BRAHIM  
78, 80, Bd. El Khalil angle rue  
280 Hay My Abdellah  
Tél. : 05 22 87 01 60  
Fax : 05 22 87 40 19

## ASSURANCES MARZOUKI SARL

Mme MARZOUKI WAFAA  
107, Rue 2, Lotissement  
Rahmani, Sidi Moumen  
Tél. : 05 22 71 21 71  
Fax : 05 22 71 21 71

## ASSURANCE OLKOM

M. OLKOM RACHID  
52, rue 2 lot Chehdia Oulfa  
Tél. : 05 22 90 93 90  
Fax : 05 22 90 42 43

## ASSURANCES SAADANE

M. SAADANE DRISS  
227, Boulevard Abou Chouaib  
Doukkali, Sidi Maarouf 4  
Tél. : 05 22 81 75 52  
Fax : 05 22 81 75 56

## ASSURANCES SABAH SARL

Mme SAMIR SABAH  
17, rue El Wouroud, 1<sup>er</sup> étage  
20140 (en face rue Mustapha  
El Maani)  
Tél. : 05 22 27 19 07  
Fax : 05 22 27 22 17

## ASSURANCES SOUFIANE SARL

M. MAOUFOUD SOUFIANE  
104, rue 10 Groupe II Hay Sadri  
Tél. : 05 22 70 60 31  
Fax : 08 08 36 58 39

## ASSURANCES TIT MELLIL

M. HILAL NOUREDDINE  
Bd. Attaowhid Hay Amal I,  
n° 286  
Tél. : 05 22 51 00 53  
Fax : 05 22 51 00 55

## BMCE ASSURANCE

M. ASSARI FAYCEL  
29, Rue Bab El Mansour  
(ex- La Pize)  
Espace Porte d'Anfa, 1<sup>er</sup> étage  
Tél. : 05 20 33 49 30  
Fax : 05 20 33 49 32

## CONSEIL PRO ASSURANCE SARL AU

M. BESBAS KHALID  
Kissaria El Manjra  
Bd. El Fida, rue 27 Imm. 2  
Derb Korea  
Tél. : 05 22 81 48 44  
Fax : 05 22 81 48 39

## DREAM ASSURANCE

Mme ALAOUI MOUNIA  
84, Bd. Moulay Driss 1<sup>er</sup>  
Tél. : 05 22 86 56 58  
Fax : 05 22 86 56 43

## ECOASSUR SARL

M. HASSANI HICHAM  
9, rue de Stokholm  
Quartier des hopitaux  
Tél. : 05 22 28 38 10  
Fax : 05 22 28 38 38

## EMERGEASSUR

Mme BAYACHOU HANANE  
295, Groupe 7 Riad El Oulfa  
Tél. : 05 22 90 63 85  
Fax : 05 22 90 63 83

## EZZOUBIRE ASSURANCE

M. AJAKAN EL HOUCINE  
144, lot Zoubir AL Oulfa  
Tél. : 05 22 93 43 16  
Fax : 05 22 93 43 16

## HAJJI YOUSSEF ASSURANCE SARL

M. HAJJI YOUSSEF  
10, avenue des FAR, n° 705  
Tél. : 05 22 20 59 68  
Fax : 05 22 20 59 77

## INTEGRITE ASSURANCES

M. MORTADI MOHAMED  
Lissasfa, Quartier Ennassim,  
Koutoubia 12-M-2  
Tél. : 05 22 93 08 58  
Fax : 05 22 91 39 51

## JADASSUR

Mme CHIKHAOUI SANAA  
16, rue de Grenoble - Roches  
Noires  
Tél. : 05 22 40 00 26  
Fax : 05 22 40 00 28

## MAROC ASSURANCE

M. ENNOUITI MAHJOUB  
Angle Bd. 2 mars et  
Bd. Al Kods - Rés. Al Majd  
Imm. E - Inara - Aïñ Chock  
Tél. : 05 22 50 80 07  
Fax : 05 22 50 80 09

## MERASSUR

Mme MASTOUR SOFIA  
39, rue Al Fourrat  
1<sup>er</sup> étage, n° 10 Bis  
Maârif Extension  
Tél. : 05 22 23 16 75  
Fax : 05 22 23 16 89

## MEZ ASSURANCES

Mme EL MEZIANI LAILA  
Groupe Résidentiel Al Badre,  
Immeuble 1 RDC, bureau n° 10  
Ain Sebba  
Tél. : 05 22 66 46 64  
Fax : 05 22 66 55 69

## NOURASSUR SARL AU

M. NOUREDDINE BRAHIM  
32 Rue Kotaiba ibnou Mouslim,  
Quartier Berger Maarif  
Tél. : 05 22 98 15 30  
Fax : 05 22 98 41 70

## OMEGA CONSEIL ASSURANCE

M. HAJJAJI MOHAMED  
6, angle Bd. Abdelmoumen  
et rue Ahmed Naciri -  
Rés. Ahl Agadir - Maârif  
Tél. : 05 22 23 47 14  
Fax : 05 22 23 47 16

## ORUS ASSURANCES

Mme HANAE TAJEDDINE  
Zenith Millenium - Immeuble 8 -  
Sidi Maarouf  
Tél. : 05 22 78 67 86  
Fax : 05 22 78 65 55

## PATRIVAS

M. MOUKHLESS MOHAMED  
RDC, angle rue de Libournes  
et route Ouled Ziane  
Tél. : 05 22 31 62 50  
Fax : 05 22 31 65 82

## PERFECT ASSUR SARL

Mme NADIRA BEN HALA  
120 Bd De La Grande Ceinture  
1 Etage N°5 Hay Mohammadi  
Tél. : 05 22 35 53 71  
Fax : 05 22 35 53 72

## POINT ASSUR

M. BENCHEKROUN  
ABDELLATIF  
37, rue Moussa Ibnou Noussair  
Tél. : 05 22 26 26 45  
Fax : 05 22 26 26 44

## PROTECT ASSURANCES

M. EL HOURRI BOUCIF  
152, Bd. El Qods Ain Chok  
Tél. : 05 22 52 56 31  
Fax : 05 22 52 56 33

## RAK ASSURANCES

M. HICHAM KAMAL  
48, Bd. Abdellah Senhaji,  
1<sup>er</sup> étage  
Tél. : 05 22 28 78 11  
Fax : 05 22 28 78 13

## RASSURA

M. KHAYRI ABDELMAJID  
163, GR 8 - Lalla Asmaa -  
Sidi Moumen  
Tél. : 05 22 72 27 66  
Fax : 05 22 72 27 65

**REDASSUR SARL AU**

M. AMINE REDOUANE  
19, Avenue Al Joulane,  
Salmia 2  
Tél. : 05 22 55 33 65  
Fax : 05 22 55 33 65

**RENOVASSUR**

Mme EL HILALI KHADIJA  
300, rue Mostapha El Maâni -  
1<sup>er</sup> étage  
Tél. : 05 22 47 05 50  
Fax : 05 22 47 05 49

**SAFWA**

M. YADANI NABIL  
5, Bd. Driss El Harti - Massira III  
Tél. : 05 22 72 72 50  
Fax : 05 22 72 72 51

**SECURANCE**

M. BARGACH KHALID  
11, angle Bd. Aïn Sidi Ali et  
rue Aïn Yefren - Rés. Kenza  
Bourgogne  
Tél. : 05 22 47 33 38  
Fax : 05 22 47 37 59

**SOCIETE AL HIKMA**

ASSURANCE SARL  
M. TOUILILA AZIZ  
32 Bis, Boulevard Bir Anzarane  
Tél. : 05 22 99 26 72  
Fax : 05 22 99 24 54

**STE NABIL ASSURANCE SARL**

M. RHILA NABIL  
Bd. Smara N°417 Ain Chok  
Tél. : 05 22 52 79 54  
Fax : 05 22 52 79 54

**STE VERASSUR**

Mme FATIMA BEN MADA  
1333 Lot Wifak Magasin 6 Bd  
Al Forkane Wifak - TEMARA  
Tél. : 05 37 40 42 01  
Fax : 05 37 40 42 02

**TOUTASSUR SARL**

M. MOUNTASSER YOUSSEF  
Lot. 25, Bd. Okba Bnou Nafi  
Hay Moulay Rchid  
Tél. : 05 22 72 64 12  
Fax : 05 22 72 64 14

**VECTEUR ASSURANCE SARL**

Mme OUARDI IBTISSAM  
Jawhara GH1, Imm. 1-28,  
Douar Ouled Ahmed

Tél. : 05 22 90 90 12  
Fax : 05 22 90 60 39

**VENUS ASSURANCES SARL**

Mme MOUMTAZ KHADIJA  
326, Boulevard Brahim  
Roudani, Maarif  
Tél. : 05 22 99 65 98  
Fax : 05 22 99 64 86

**CHEFCHAOUN****MOUDEN ASSURANCES**

Mme MOUDEN MARYAM  
Avenue Allal El Fassi,  
quartier administratif n° 27  
Tél. : 05 39 88 27 20  
Fax : 05 39 88 27 21

**EL ATTAOUIA****ASSURANCES ELKIRAM**

Mme NADIA EL KIRAM  
N°208, Zaouiat Sidi Ahmed  
Boudhar Route Marrakech  
Tél. : 05 24 23 55 74  
Fax : 05 24 23 55 74

**EL JADIDA****ASSURANCE OSCAR SARL**

M. HILALI HASSANE  
39, avenue Med. VI,  
Immeuble Hilali  
Tél. : 05 23 39 30 96  
Fax : 05 23 39 30 96

**FIDELASSUR**

M. KHIYAT EL BOUAZAOU  
67 bis, avenue Hassan II  
Tél. : 05 23 34 36 81  
Fax : 05 23 34 36 01

**NAHJASSUR**

Mme NADIA RAHMOUNI  
Avenue Alaouine Nassm 2  
N°38 BIS  
Tél. : 05 23 35 85 25

**ERRACHIDIA****OASIS ASSURANCES**

Mme AHDA MOUNIA  
7, bd. Dakhla  
Tél. : 05 35 57 46 74  
Fax : 05 35 57 46 74

**FÈS****ASSURANCES ALAMI**

Mme ALAMI WADIA  
Avenue des FAR, Imm. Atlas,  
n° 1  
Tél. : 05 35 64 28 30  
Fax : 05 35 64 03 55

**ASSURANCES BENABDALLAH SARL**

M. BENABDELLAH HAMZA  
52, avenue Hassan II  
Tél. : 05 35 62 26 66  
Fax : 05 35 93 15 77

**ASSURANCES FILALI**

Mme FILALI ANSARI NADIA  
32, lot. Mamounia - Magasin 2 -  
Route de Sefrou  
Tél. : 05 35 64 07 74  
Fax : 05 35 64 07 78

**ASSURANCES ZOHOUR**

M. BOUANANE ABDELILAH  
560, Bd. Karaouine, Narjisse  
Tél. : 05 35 61 53 54  
Fax : 05 35 61 53 58

**HASSANASSUR**

M. EL MARDI EL HASSANE  
Lotissement Oued Fès, lot.  
n° 78  
Tél. : 05 35 64 52 00  
Fax : 05 35 64 52 00

**OUADIE ASSURANCES**

M. SOUSSI MOHAMED  
OUADIE  
6, avenue Lalla Asmae  
Tél. : 05 35 65 02 32  
Fax : 05 35 65 02 26

**RAFFALI ASSURANCES**

Mme RAFFALI IBTISSAM  
20, Bd. Saint-Louis,  
Quartier Saâda  
Tél. : 05 35 61 16 17  
Fax : 05 35 61 00 15

**KALAA DES SRAGHNA****GHANANE ASSURANCES**

M. MOHAMED GHANANE  
35, Façade El Mers  
Tél. : 05 24 41 45 40  
Fax : 05 24 41 45 40

**KARIAT BA MOHAMED****L.BZD ASSURANCES**

M. EL BOUZIDI RABIA

107 Hay Essok Lakdim ,  
Av Mouahidine , En Face  
La Municipalite  
Tél. : 05 35 62 83 90  
Fax : 05 35 62 83 90

**KÉNITRA****BALAFREJ ASSURANCES SARL**

M. BELAFREJ KARIM  
25, rue Prince My Abdellah  
Tél. : 05 37 37 17 59  
Fax : 05 37 37 98 01

**MEHDIA ASSURANCES**

M. FREDJ KHALID  
5, avenue Istiqlal - Imm. 40  
Tél. : 05 37 37 91 41  
Fax : 05 37 36 11 72

**SOCIETE MOROCCO**

ASSURANCES SARL  
Mme RKIBI BOUCHRA  
Angle Bd. Mohammed V  
et route n° 206, quartier  
Arsat Al Kadi résidence  
Imm. H n° 41 Kenitra Mall  
Tél. : 05 37 32 45 44  
Fax : 05 37 32 45 42

**BENQLILOU ASSURANCES KENITRA**

M.BENQLILOU YAHYA  
Résidence Myramar  
(Angle mansour Dahbi  
et Bd. Mohamed Diouri)  
Tél. : 05 37 39 42 02  
Fax : 05 37 39 42 44

**KHEMISSSET****ESBAIY M'HAMMED**

ASSURANCE SARL  
M. MOHAMED BOUZEKRAOUI  
Lotissement Al Mouna  
Avenue Mohamed V N°482  
Tél. : 05 37 55 86 43  
Fax : 05 37 55 86 43

**KHENIFRA****PROXY ASSURANCES**

M. EL GHARBAOUI SAID  
N°1 Rue 2 Hay Najah  
Tél. : 05 35 38 31 38  
Fax : 05 35 38 31 38

# NOTRE RÉSEAU

## KSAR EL KÉBIR

### ASSURANCES ZAID

M. BENSLIMANE YOUSSEF  
149 bis, route de Larache  
Tél. : 05 39 91 85 87  
Fax : 05 39 90 49 89

## LAÏYOUNE

### LARACHE

ASSURANCES HASKOURI  
M. HASKOURI ABDERRAOUF  
58 bis, avenue Mohamed V  
Tél. : 05 39 50 15 93  
Fax : 05 39 50 15 97

## MARRAKECH

### AATIKFILS ASSURANCES SARL

Mme NAJIB HASNA  
Avenue Dakhla Massira 1 D, n° 66  
Tél. : 05 24 34 88 24  
Fax : 05 24 34 87 22

### AL ANSAR ASSURANCES SARL

Mme ELANSARI HANANE  
Appt n° 1, Imm. n° 517, av.  
Allal El Fassi Quartier Charaf  
Tél. : 05 24 30 70 15  
Fax : 05 24 30 70 16

### ASSURANCES ANOUAL SARL

Mme YOUSFI MERYEM  
Zohour 02 bv issil n° 1 Ain Etti  
Tél. : 05 24 32 87 32  
Fax : 05 24 32 87 32

### ASSURANCES EL BAHIA

Mme ATIK FATIMA  
N° 8 Immeuble Tazi,  
rue Bab Agnaou Medina  
Tél. : 05 24 44 27 16  
Fax : 05 24 44 27 16

### ASSURANCES ES-SAADI

M. ES-SAADI MY ABDELAZIZ  
17, rue Tarik Bnou Ziad - Gueliz  
Tél. : 05 24 43 48 82  
Fax : 05 24 43 29 52

### ASSURANCE MOKRIM

M. LAKHMIRI ABDELGHANI  
Residence Nakhil N° 24 Sidi  
Youssef Ben Ali  
Tél. : 05 24 40 60 13  
Fax : 05 24 40 60 13

### ASSURANCES LES PORTES

DE MARRAKECH SARL  
M. TIZAKAST ABDERRAHIM  
Portes de Marrakech, Zone 16,  
Groupe 8, Imm. 122, n° 2  
Tél. : 05 24 01 78 49  
Fax : 05 24 01 78 49

### ATTAOUKIL ASSURANCES SARL

Mme TAOUKIL MINA  
Sofia 17, Lotissement Buizgarne  
Tél. : 05 24 44 65 01  
Fax : 05 24 44 65 00

### BAHIATIK

Mme CHERRAT MARYEM  
Magasin n° 3 lot. D,  
rue Al Khawarizmi,  
Hay Mohammadi - Daoudiate  
Tél. : 06 62 40 95 87  
Fax : 05 24 05 51 63

### CABINET D'ASSURANCES

HADJ MOHAMED AOUROUD  
M. HAJ AOUROUD MOHAMED  
245, avenue Mohamed V, Imm.  
RMA WATANYA - Gueliz  
Tél. : 05 24 44 72 12  
Fax : 05 24 44 64 48

### DYNAMIC ASSURANCES SARL

Mme MAAIFI FATNA  
457, avenue Al Moukawama,  
Lotissement Sidi Mbarek  
(en face dar lehlib)  
Tél. : 05 24 34 62 62  
Fax : 05 24 49 15 35

### EL BOUHTOURI ASSURANCE

Mme EL BOUHTOURI ZINEB  
Lamhamid 2 . N° 104 en face  
mosquee Abraj Zaytouna  
Tél. : 05 24 36 31 60  
Fax : 05 24 36 31 60

### FARISSI ASSURANCES SARL

M. FARISSI MUSTAPHA  
Lmhamid C, n° 192  
Tél. : 05 24 36 16 38  
Fax : 05 24 36 16 06

### IZIKI ASSUR

M. TALBI ABDELAZIZ  
Douar Iziki - Route Essaouira  
Menara  
Tél. : 05 24 49 31 00  
Fax : 05 24 49 30 95

### LAKHMIRI ASSURANCES SARL

M. LAKHMIRI YOUSSEF  
607, lot. Belmejjad, Magasin n°  
3, Al Massar  
Tél. : 05 24 33 68 13  
Fax : 05 24 33 68 13

### LE COMPTOIR D'ASSURANCES

Mme BOUGHABA NEZHA  
Nakhla 2, lot. Ali Ouhmad,  
n° 20 Bd. My Abdellah  
Tél. : 05 24 44 85 92  
Fax : 05 24 43 16 07

### PACKASSUR

Mme OUAZZANI RIME  
Angle avenue Hassan II  
et rue Ezzoubir Ibn Alaouam  
Tél. : 05 24 45 77 71  
Fax : 05 24 45 77 72

### SOCIETE ASSURANCES ELOUBAYDI

M. SOUFIANE EL OUBAYDI  
Apt 2, 1Er, Resid Arrahma Av  
Abdelkrim Elkhetabi Gueliz  
Tél. : 05 24 43 74 83  
Fax : 05 24 45 72 85

### TAAMIN'COM

M. LIKAIMI KAMAL  
35, avenue Allal El Fassi,  
Al Hamra II Imm. Café Malizia  
Tél. : 05 24 29 00 55  
Fax : 05 24 29 00 99

### VITA ASSURANCE

M. RIGNY ADIL  
Rue Imam Malik, n 119 Lmssalla,  
Sidi Youssef Ben Ali  
Tél. : 05 24 40 62 00  
Fax : 05 24 40 62 00

## MARTIL

### ASSURANCES BELEBHIR SARL

M. BELEBHIR KHALID  
Avenue Hassan II - imm.  
Al Qods  
Tél. : 05 39 97 95 26  
Fax : 05 39 97 96 03

## MEKNÈS

### ASSURANCES BEN KLILOU

Mme BENKLILOU IQBAL  
2, rue Antsirabe  
Tél. : 05 35 52 04 51  
Fax : 05 35 52 18 19

### ASSURANCES BENCHEMSI & SAJARH

M. BENCHEMSI MOHAMED  
KHALID  
3, avenue Idriss II  
Tél. : 05 35 52 13 50  
Fax : 05 35 51 11 12

### ASSURANCES HMAMI

M. HMAMI MOHAMED  
Avenue Nehrou - Imm.  
Jaouhara - bureau n° 1 - Ville  
Nouvelle  
Tél. : 05 35 51 37 69  
Fax : 05 35 52 22 64

### ASSURANCES M'TALSI HAMID SARL

M. M'TALSI HAMID  
Sahat 2 septembre Imm. de  
la Garde  
Tél. : 05 35 52 19 04  
Fax : 05 35 52 19 04

### ASSURANCES & CONSEIL TAOUFIK

M. TAOUFIK ABDELLAH  
78, av. des FAR - Appt. 2 -  
1<sup>er</sup> étage  
Tél. : 05 35 51 73 55  
Fax : 05 35 51 73 98

### ASSURANCES 2M SARL

M. EL MOKRINI EL MEHDI  
865, avenue Zitouna lot.  
Marjane 2  
Tél. : 05 35 46 47 98  
Fax : 05 35 46 47 99

### ASSURANCES BENKHALDOUN

M. HARHARI ABDERRAHMAN  
Imm. 14 - 1<sup>er</sup> étage - Appt. 5,  
avenue Ibn khaldoune  
Tél. : 05 35 51 07 37  
Fax : 05 35 51 07 36

### SUR ASSUR SARL

Mme HADDOUCHANE RAJAA  
37, avenue Allal Ben Abdellah  
Tél. : 05 35 52 44 62  
Fax : 05 35 52 88 36

## MIDELT

### CONFORT ASSURANCES MIDELT

M. YAHYA ALI  
71, route Errachidia  
Tél. : 05 35 58 00 84  
Fax : 05 35 58 00 85

## MOHAMMEDIA

### ASSURANCES EL FADEL

M. EL MOUTAWAKIL  
ABDELLAH  
Angle Bd. la Résistance  
et Bd. Kadi Tazi - N° 176,  
lot. Hassania  
Tél. : 05 23 28 28 42  
Fax : 05 23 28 28 43

### ASSUREMENT

Mme RHOUNIM MARIA  
10, hay Rachidia - Amal 2 - El  
Alia  
Tél. : 05 23 32 71 07  
Fax : 05 23 32 71 08

## NADOR

### ASSURANCE AL HAMOUTI SARL

M. AL HAMOUTI MOHAMED  
Bd. Hassan II,  
Tél. : 05 36 34 92 37  
Fax : 05 36 34 93 70

### ASSURANCE CHOA SARL

Mme CHOA FATIHA  
Bd. des FAR n° 276-280  
étage 1, appt A1  
Tél. : 05 36 60 32 32  
Fax : 05 36 60 32 32

### ASSURANCES TALLA

M. TALLA CHARIF  
7, avenue de Larache  
Tél. : 05 36 33 25 60  
Fax : 05 36 33 25 59

### ASSURANCES ANAS SARL

M. BOUABBOUS HADDOU  
Bd. Al Kissaria - N° 31  
Tél. : 05 36 60 20 73  
Fax : 05 36 60 20 73

### ASSURANCES AHMED GOUDAN

M. GOUDAN AHMED  
18, av. Taha Houssein,

à côté de hôtel Dabil  
Tél. : 05 36 33 22 28  
Fax : 05 36 33 22 27

### ASSURANCES BOUAROUROU

M. BOUAROUROU TARIK  
Rue ligue Arabe n° 120/122  
Tél. : 05 36 33 11 15  
Fax : 05 36 33 11 16

### MOHAMED EL AMMARI ASSURANCE

M. EL AMMARI MOHAMED  
644 - 646 Bd El Massira  
Tél. : 05 36 33 05 00  
Fax : 0505 36 33 05 00

## OUAZZANE

### ASSURANCES CHINI

Mme CHINI RABIA  
Ain Dorrij Centre  
Tél. : 05 37 46 05 80  
Fax : 05 37 46 05 81

### ASSURANCES KHOLTI

Mme NAJLAE KHOLTI  
Quartier Agadir lotissement  
karima n° 31  
Tél. : 05 37 90 97 27  
Fax : 05 37 46 69 33

## OUJDA

### ARRAKHAE ASSURANCES SARL

Mme AL BOLAKSILI LATIFA  
Bd, Hassan II, n° 77 bis  
Tél. : 05 36 70 21 22  
Fax : 05 36 68 34 44

### ASSURANCE CHARIBA SARL

M. CHARIBA SAMIR  
47, rue du Sahara  
Tél. : 05 36 70 48 53  
Fax : 05 36 70 48 53

### ASSURANCES LAMOURI SARL

Mme LAMOURI RAHMOUNA  
1, Bd. Mohammed V  
Tél. : 05 36 68 43 63  
Fax : 05 36 68 07 70

### ASSURANCES GUERRAB

M. GUERRAB MOHAMED  
Bd. Mohammed V - Imm.  
El Baraka 2ème Etag. Appt. 10  
Tél. : 05 36 70 61 34  
Fax : 05 36 70 59 84

### CABINET DES ASSURANCES ET EXPERTISE (UNAE)

Mme DAOUDI AMAL  
28 Bd. Mansour Dahbi, Hay  
Hassani  
Tél. : 05 36 52 40 52  
Fax : 05 36 52 40 52

### JAADA ET CHBILI SARL

Mme JAADA IKRAM  
13, Route de Taza, lot. Belouchi  
Tél. : 05 36 51 48 56  
Fax : 05 36 51 48 56

### KOUBI-ASSUR SARL

M. KOUBI MOHAMED  
Bd. Allal Ben Abdellah Imm.  
Le Paris 1<sup>er</sup> étage n° 2  
Tél. : 05 36 68 42 31  
Fax : 05 36 68 42 31

### REFLEX ASSURANCE

Mme MAMOUN GHIZLANE  
15, Bd. Abderrahim Bouabid,  
lot. Annakhil, quartier Lhabous  
Tél. : 05 36 74 42 80  
Fax : 05 36 74 99 96

### OULED TEÏMA

BOUHRIGA ASSURANCES  
SARL  
M. BOUHRIGA ABDELAZIZ  
n° 14 rue du Souk  
Tél. : 05 28 52 68 68  
Fax : 05 28 52 85 10

## RABAT

### AL HARHOURA ASSURANCE SARL

M. MAHRAT SAID  
141, Bd. Abdelkrim Al Khattabi  
Océan-Rabat  
Tél. : 05 37 72 13 72  
Fax : 05 37 20 03 82

### ARZ ASSUREUR CONSEIL

M. JAMBARI ABDELOUAHED  
Avenue Fal Ould Oumeir  
Imm. 74 - Appt. 5 - Agdal  
Tél. : 05 37 68 17 97  
Fax : 05 37 68 18 16

### -ASSURANCE C.Q.RISK

M. KANOUNI SALIM  
3, avenue Prince My Abdellah  
Tél. : 05 37 20 64 02  
Fax : 05 37 20 61 52

### ASSURANCES LYAZIDI & FILS

M. LYAZIDI HARB  
16, avenue My Youssef  
Tél. : 05 37 26 88 00  
Fax : 05 37 70 96 94/  
05 37 70 80 45

### ASSURIS

Mme EL ALAMI EL FELLOUSSE  
LALLA SALMA  
21, avenue Ahmed Reda  
Guedira - Hay Nahda 1 -  
Magasin 1  
Tél. : 05 37 63 46 00  
Fax : 05 37 63 46 02

### CABINET D'ASSURANCES LA CAPITALE

M. ZAKI KAMAL  
Av. Hassan II - N° 241 -  
Diour Jamaâ  
Tél. : 05 37 72 49 49  
Fax : 05 37 72 33 44

### DAMANAT ASSURANCES

M. FTOUHI ABDELKADER  
Angle avenue Al Majd et  
avenue des FAR - Cité Amal V -  
Imm. 4 - N° 1  
Tél. : 05 37 79 73 01  
Fax : 05 37 79 73 03

### FENNIRI SOUAD ASSURANCE

Mme FENNIRI SAADIA  
Mabella A, Magasin n° 1  
Tél. : 05 37 65 64 98  
Fax : 05 37 65 64 99

### MOBILE ASSURANCES SARL

Mme AZZOUZI MALIKA  
N° 577, Hay El Manzeh, CYM  
Tél. : 05 37 79 87 74  
Fax : 05 07 79 89 44

### TOTAL ASSURANCES SARL

M. MIRMICH ZOUHAIR  
Angle avenue Kifah et  
avenue Massira Immeuble 2  
Appartement 2  
Cité Yacoub Mansour  
Tél. : 05 37 28 28 66  
Fax : 05 37 28 28 67

# NOTRE RÉSEAU

## ASSURANCES LYAZIDI HAY RIAD

M. FOUAD EL JAOUHARI  
N° 4, Résidence Ryad Soundous 2,  
Apprt 6, Angle Chariaa Annakhil  
et Rue Arromane, Hay Riad  
Tél. : 05 37 56 56 44  
Fax : 05 37 71 31 48

## VERASSUR

Mme BENMADA FATIMA  
Secteur 14 Rue Tamr Résidence Zohra App  
N°10 Hay Ryad

## RISSANI

### ASSURANCE OUSSOU

M. OUSSOU MOSTAFA  
Route Moulay Ali Chrif Rue 39  
Tél. : 05 35 57 53 72  
Fax : 05 35 57 53 72

## SALÉ

### ASSURANCES AFIAE REGRAGUI

M. REGRAGUI BEDOUI  
20, av. 6 novembre, lot. Omar 2  
Tabriquet  
Tél. : 05 37 86 56 88  
Fax : 05 37 86 58 94

### ASSURANCES LYAZIDI ET FILS SALE SARL

Mme MANSOUR NADIA  
1 Res Diar 3 Avenue Ouali Al Had  
Sidi Mohamed  
Tél. : 05 37 88 42 94  
Fax. : 05 37 88 43 23

### ASSURANCES LYAZIDI SALE

M. ABDELKADER TAKI  
Avenue Ouali Al Had  
Sidi Mohamed  
IMB DIAR II  
Tél. : 05 37 88 42 94  
Fax. : 05 37 88 43 23

### ASSURANCES MAHRAZ

M. MAHRAZ SAID  
48, avenue My Abdellah,  
lot. Oumaïma - Secteur 1 - Kariat  
Tél. : 05 37 83 03 83  
Fax : 05 37 83 03 93

## CABINET HICHAM BENKIRANE

ASSUR SARL  
M. BENKIRANE HICHAM  
Avenue Hassan II secteur ML,  
n° 4 Bâtiment n° 20,  
Sala Al Jadida  
Tél. : 05 37 53 85 85  
Fax : 05 37 53 05 36

## FIKRI MALAK ASSURANCES

Mme FIKRI SAMIRA  
611, secteur 11 bis - Hay Salam  
Tél. : 05 37 80 14 87  
Fax : 05 37 80 46 00/  
05 37 80 14 89

## IDRISSI CHEMAOU ASSURANCE SARL

M. DRISSI KHALID  
Route de Kenitra, km 2,5, local n° 9,  
Pépinière des jeunes promoteurs  
Tél. : 05 37 84 46 87  
Fax : 05 37 84 46 86

## MAZI ASSURANCES SARL AU

Mme BELMEHDI MERIAM  
Bd. D - Imm. B - El Yacout 2  
N° 868 - Magasin 3  
Hay Errahma - Secteur B  
Tél. : 05 37 87 23 27  
Fax : 05 37 87 23 27

## RIHAM ASSURANCE

M. JADDAR EL YAKOUT  
Magazin H2, Imm. H,  
résidence MIMOSA, av. Driss  
Ben Bouchaib EL Hrizil  
Quartier Said Hajji  
Tél. : 05 37 87 85 04  
Fax : 05 37 87 85 20

## SIDI YAHYA AL GHARB

ASSURANCES BELKHEIRI SARL  
M. BELKHEIRI NOUR EDDINE  
23, GP5 Bloc F Hay Wahda  
Tél. : 05 37 30 06 46  
Fax : 05 37 30 06 46

## TANGER

### AGENCE WATANI D'ASSURANCE

M. MOSLEH HAMID  
7, rue du Mexique  
Tél. : 05 39 93 25 89  
Fax : 05 39 93 03 38

## AMCHACHTI ASSURANCES

M. AMCHACHTI ABDESLAM  
3, rue La Fayette 90000  
Tél. : 05 39 94 06 66  
Fax : 05 39 94 02 39

## ASSURANCES AL BOUGHAZ SARL

M. CHAOUKI MOHAMED  
10, Bd. Moulay Youssef B10  
Tél. : 05 39 32 14 20  
Fax : 05 39 32 16 16

## ASSURANCES EL HSISSAN SARL

Mme AMRANI HASNAE  
159, Avenue Angleterre  
Quartier Ain Ketiout  
Tél. : 05 39 94 78 57  
Fax : 05 39 94 78 70

## ASSURANCES SPARTEL

M. EL BOUAZZAOUI MOHAMED  
2, Rue Oued Daraa  
Quartier Jirari II  
Tél. : 05 39 36 37 30  
Fax : 05 39 36 20 89

## AVANTAGE ASSURANCES ET CREDIT

M. ZAGGAF KHALID  
87, avenue Tarik Bnou Ziad  
Quartier Drissia  
Tél. : 05 39 95 86 46  
Fax : 05 39 95 86 43

## CABINET BOUASSAB FRERES SARL

M. BOUASSAB OMAR  
Angle Avenue Fayçal Ibn Abdelaziz et Rue  
16, local n° 1A  
Tél. : 05 39 38 11 30  
Fax : 05 39 38 11 30

## GALAXY ASSURANCES

Mme BERRADA HASNAE  
Angle Bd. Mohamed V

et rue Massenet - Rés.  
Chaimae - Imm. B  
Tél. : 05 39 94 60 00  
Fax : 05 39 94 59 76

#### **MBM ASSURANCE**

Mme AJZENNAI OURIAGHLI BOUTHAINA  
Avenue d'Anfa n° 142,  
Résidence Janat  
Tél. : 05 39 37 51 39  
Fax. : 05 39 37 51 60

#### **SAAD ASSURANCES SARL**

M. MONTACER EL AMRANI MOHAMED  
Lotissement Al Majd,  
avenue Al Qods, lot. 22 - RDC  
Tél. : 05 39 95 39 95  
Fax : 05 39 95 67 53

#### **TANGER ASSURANCES CONSEIL**

Mme BOUHRIZ MERIEM  
16, place des Nations, 1<sup>er</sup> étage, n° 1  
Tél. : 05 39 34 26 00  
Fax : 05 39 34 25 98

#### **TAOURIRT**

##### **ASSURANCE OUEDZA TAOURIRT**

M. CHBILI CHAFIK  
158, Bd. Mly Abdellah, Hay Takadoum  
Tél. : 05 36 69 92 45  
Fax : 05 36 69 92 45

#### **TAROUDANT**

##### **STE ASSURANCES TALIOUINE SARL**

M. ABDELOUAHAB HAFID  
Avenue Hassan II - Centre De Taliouine -  
Taroudant  
Tél. : 05 36 69 92 45  
Fax : 05 36 69 92 45

#### **TAZA**

##### **BELLA ASSURANCES**

Mme BELLA AMAL  
14, RDC Résidence Miftah El Kheir  
Avenue Hassan Bahtat - VN  
Tél. : 05 28 53 40 50  
Fax : 05 28 53 40 60

#### **TÉMARA**

##### **ASSURANCES EL MARKAZ**

M. OMAR ABDESSAMAD  
Avenue Hassan II - Rés.  
Yasmina - Imm. C - Appt. 46 -  
BP 4218  
Tél. : 05 37 61 16 42  
Fax : 05 37 64 40 18

##### **ASSURANCES LA SOURCE SARL**

Mme BANAGOUM MERYEM  
Résidence Anisse, Magasin n° 2  
Hay El Ghazali - Sahat El Oussoud  
Oued Eddahab  
Tél. : 05 37 64 33 09  
Fax : 05 37 64 33 10

##### **FAIZ ASSURANCES**

M. EZZOUGARI FAIZ  
1423, avenue Tarik Ibnou Ziad -  
Hay Maghreb Arabi - Massira II  
Tél. : 05 37 60 97 51  
Fax : 05 37 60 97 49

##### **MODERNE ASSURANCE SARL**

M. DAROUICH NOUREDDINE  
Avenue Nakhil Old Mtaa,  
Secteur 2, Lot. n° 139  
Tél. : 05 37 60 47 77  
Fax : 05 37 61 42 68

##### **RIAD ASSURANCES**

M. ALLOUCHA ADNAN  
Avenue My Ali Cherif - Lot. 24 ha -  
Imm. 4 - Massira 1  
Tél. : 05 37 60 73 00  
Fax : 05 37 60 73 10

#### **TÉTOUAN**

##### **ASSURANCES OUMKALTOUM BENNOUNA**

Mme BENNOUNA OUMKALTOUM  
28, avenue Mohammed V - 93000  
Centre ville  
Tél. : 05 39 96 96 10  
Fax : 05 39 71 25 54

##### **ASSURANCES AL CHAMAL SARL**

Mme KASMI HAYAT  
Avenue Ksar Lekbir, n° 107  
Mehanche 2  
Tél. : 05 39 99 65 87  
Fax : 05 39 99 11 81

##### **ASSURANCES ZOUHAIR SARL**

M. EZZANOUNI ZOUHAIR  
Av. Mohamed Bennouna, rue Boutola,  
n° 100 Ville  
Tél. : 05 39 97 34 13  
Fax : 05 39 97 34 13

##### **CABINET D'ASSURANCE ET D'ASSISTANCE SIDKI (CAAS)**

M. SIDKI ABDELJALIL  
163, av. Abdelkhalek Torres  
Tél. : 05 39 71 69 23  
Fax : 05 39 97 32 48

#### **TIFELT**

##### **TAAMINAT EDDAMINE**

M. EDDAMIN MHAMED  
74, Hay nahda 2 Angle  
Bd. mohamed V et rue du Cameroun  
Tél. : 05 37 51 05 10  
Fax : 05 37 51 05 09

#### **ZAGORA**

##### **CHAKROUNI RACHAD ASSURANCES**

M. ECHAKROUNI RACHAD MOHAMED  
28, avenue Mohamed V  
Tél. : 05 24 84 86 60  
Fax : 05 24 84 72 27

[WWW.RMAASSURANCE.COM](http://WWW.RMAASSURANCE.COM)





**SIÈGE SOCIAL :**

83, AVENUE DE L'ARMÉE ROYALE  
CASABLANCA - MAROC

**TÉL. :** 05 22 31 21 63 - 05 22 31 01 69

**FAX :** 05 22 31 38 84

[WWW.RMAASSURANCE.COM](http://WWW.RMAASSURANCE.COM)