

# «NOTRE STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT PRIVILÉGIÉ UNE DIVERSIFICATION MAÎTRISÉE»

INTERVIEW OUAFAE MRIOUAH

Atlantic Re engage l'exercice 2025 avec des perspectives positives. La stratégie d'investissement de la compagnie combine des placements sûrs avec une exposition modérée à des actifs à plus fort rendement. Éclairage avec la directrice générale.

**L'**organisation de la CAN 2025 et du Mondial 2030 par le Maroc aura des retombées positives multiples sur le secteur de la réassurance, dominé par l'acteur historique Atlantic Re. La directrice générale aborde dans cet entretien, entre autres, les subtilités de la rentabilité en réassurance et la stratégie de la compagnie de réassurance en matière de placement financier, tout en expliquant en quoi l'année 2025 marque une étape clé, portée par un modèle opérationnel gagnant.

**Atlantic Re a réalisé un chiffre d'affaires de près de 4 MMDH en 2024. Qu'est-ce qui a été à l'origine de cette performance ?**

Notre performance en 2024 est le fruit d'une stratégie claire et maîtrisée. Elle repose sur trois piliers : la consolidation de notre position sur le marché national, l'accélération de notre développement régional et la diversification de notre portefeuille. Aujourd'hui, près de 30% de notre chiffre d'affaires est réalisé hors du Maroc, ce qui

témoigne de notre capacité à rayonner dans des marchés dynamiques en Afrique et au Moyen-Orient. Cette croissance a également été portée par une gestion rigoureuse des risques, une rationalisation de notre gestion technique et un engagement fort à renforcer notre modèle opérationnel.

**Quelle est l'importance de la réassurance dans le secteur des assurances au Maroc et dans vos différents pays d'implantation ?**

On dit souvent que la réassurance est «l'assurance des assureurs». C'est surtout un métier de confiance, de partenariat et de vision à long terme. Elle joue un rôle discret, mais essentiel. Elle permet aux compagnies d'assurance de partager les risques qu'elles couvrent, de préserver leur solvabilité et d'augmenter leur capacité à accompagner l'économie.

Ainsi, la réassurance permet aux compagnies d'assurance de faire face aux imprévus, de mieux absorber les chocs, comme les catastrophes naturelles ou les sinistres majeurs, et de continuer à protéger les personnes, les entreprises et les projets. Au Maroc comme dans le reste de l'Afrique, les besoins en assu-

rance grandissent vite, car nos économies se transforment, les risques évoluent et les attentes des populations changent. La réassurance est bien plus qu'un outil technique, elle est un levier stratégique de développement de l'assurance et plus largement pour la résilience de nos économies. Chez Atlantic Re, nous croyons profondément à cette mission. Notre rôle, c'est d'être aux côtés de nos partenaires pour sécuriser leurs engagements, partager notre expertise et construire ensemble un écosystème assurantiel solide, inclusif et tourné vers l'avenir.

**Un mot sur les branches les plus rentables et celles affichant un taux de sinistralité élevé...**

La rentabilité des branches en réassurance dépend de nombreux facteurs : la nature des risques, la fréquence et la sévérité des sinistres, mais aussi le niveau d'exposition assumé par le réassureur en fonction des traités conclus avec les assureurs.

Globalement, les branches longues, comme la réassurance-vie, la responsabilité civile (RC)

**«NOUS ANTICIPONS UNE HAUSSE SIGNIFICATIVE DES BESOINS EN GARANTIES POUR LES GRANDS CHANTIERS, TANT EN CONSTRUCTION QU'EN RESPONSABILITÉ CIVILE OU EN RISQUES TECHNIQUES.»**





**«Notre stratégie d'investissement est prudente, disciplinée et alignée sur notre mission de réassureur : sécuriser les engagements de long terme tout en préservant une performance stable et durable.»**

les sinistres selon une clé définie.

D'un autre point de vue, une même branche d'activité peut afficher des résultats très contrastés selon les assureurs. Ces écarts tiennent à plusieurs facteurs : la politique de sélection des risques, la stratégie tarifaire, les dispositifs de prévention, ou encore la gestion des sinistres. Deux compagnies opérant sur le même marché et dans la même branche peuvent avoir des taux de sinistralité différents.

C'est pourquoi, en tant que réassureur, nous n'analysons jamais une branche de manière abstraite. Nous étudions toujours les résultats techniques de chaque partenaire et sa politique de souscription. Il ne suffit pas d'être exposé à une branche réputée rentable pour garantir des résultats positifs. C'est la qualité du partenariat, la transparence des données et l'engagement technique commun qui font la différence.

#### **Quelle est votre stratégie en matière de placement financier ?**

En tant que réassureur, notre activité s'inscrit naturellement dans une logique de long terme, avec une vocation première de stabilité et de solidité financières. C'est pourquoi notre stratégie de gestion des actifs repose sur une approche rigoureuse, alignée sur nos engagements techniques et guidée par les principes de l'Asset-Liability Management (ALM).

L'ALM est au cœur de notre démarche. Il s'agit d'assurer une parfaite adéquation entre nos passifs, c'est-à-dire les engagements que nous prenons vis-à-vis de nos clients, et nos actifs financiers. Cette approche nous permet de construire un portefeuille d'investissement structuré selon la nature, l'échéance et la devise de nos engagements. Elle contribue ainsi à préserver notre solvabilité à long

terme, tout en optimisant le rendement dans des conditions maîtrisées de risque.

Notre stratégie d'investissement privilégie une diversification maîtrisée. Elle combine des placements sûrs (en obligations souveraines ou quasi souveraines) avec une exposition modérée à des actifs à plus fort rendement, tels que les obligations corporate, l'immobilier ou encore certaines classes d'actifs alternatifs, dans le respect strict de notre cadre prudentiel. Nous veillons également à intégrer les critères ESG dans nos décisions d'investissement, en cohérence avec notre engagement en matière de développement durable.

En termes de performance, notre portefeuille a affiché une résilience notable. Cela reflète la solidité de notre modèle de gestion, la qualité de notre sélection d'actifs et notre discipline dans la gestion des risques.

Justement, le volet de gestion des risques constitue une composante essentielle de notre stratégie. Nous avons mis en place des mécanismes sophistiqués de contrôle et de suivi de nos expositions financières, intégrant des stress tests réguliers, une gestion active de la liquidité et des dispositifs d'alerte en cas de variation significative des marchés. Cette culture du risque est indispensable dans notre métier, car elle nous permet de garantir la pérennité de nos engagements envers nos partenaires et assurés.

En résumé, notre stratégie d'investissement est prudente, disciplinée et alignée sur notre mission de réassureur : sécuriser les engagements de long terme tout en préservant une performance stable et durable.

#### **Quelles seront les retombées de l'organisation de la CAN 2025 et du Mondial 2030 sur votre activité ?**

L'organisation de la Coupe d'Afrique des nations en 2025 et de la Coupe du monde en 2030, avec l'Espagne et le Portugal, représente une dynamique majeure pour le pays, tant sur le plan économique que stratégique. Pour une compagnie de réassurance comme la nôtre, ces événements d'envergure mondiale auront des retombées positives multiples, directes et indirectes, sur notre activité.

Tout d'abord, ces grands événements sportifs vont accélérer le rythme des investissements publics et privés, notamment dans les infrastructures (stades, routes, aéroports, ●●●

ou certains risques de personnes, sont plus stables. Elles offrent une meilleure visibilité actuarielle, génèrent des flux réguliers et prévisibles, avec une sinistralité modérée, ce qui permet souvent un pilotage plus rentable dans la durée.

En revanche, des branches dites courtes, comme l'automobile, les risques climatiques ou encore les risques industriels, sont plus volatiles. Elles peuvent être affectées par des événements imprévus, comme des catastrophes naturelles ou des sinistres majeurs. Ces branches sont plus sensibles à la fréquence et à la sévérité des sinistres, ce qui les rend plus difficiles à équilibrer.

Il est aussi important de noter que la rentabilité d'une branche peut différer entre l'assureur direct et le réassureur. Cela s'explique par la nature même du contrat de réassurance. Par exemple, dans un traité de «stop loss», le réassureur n'intervient qu'à partir d'un certain seuil de sinistralité, il ne supporte donc que la partie la plus extrême du risque. À l'inverse, dans un traité proportionnel, il partage dès le premier dirham les primes et

CRÉDIT PHOTOS / DR



«Nous avons mis en place des mécanismes sophistiqués de contrôle et de suivi de nos expositions financières.»

●●● hôtellerie, transports urbains, etc.). Cela génère une croissance importante de la demande en couverture d'assurance et, par extension, en réassurance. Nous anticipons une hausse significative des besoins en garanties pour les grands chantiers, tant en construction qu'en responsabilité civile ou en risques techniques. En tant que réassureur national, nous nous préparons à accompagner nos partenaires assureurs dans la gestion de cette montée en charge, en leur apportant notre capacité, notre expertise technique et notre connaissance approfondie du marché local.

Ensuite, ces événements renforceront l'attractivité du Maroc sur la scène internationale, stimulant ainsi l'investissement étranger et favorisant l'émergence de nouveaux secteurs ou projets à fort potentiel : tourisme, immobilier, digitalisation des services, logistique, etc.

Cette dynamique économique soutenue s'accompagnera naturellement d'un élargissement du marché assurantiel marocain, avec un effet d'entraînement sur la réassurance. Cela représente une opportunité stratégique pour le développement de notre portefeuille, tant en volumes qu'en diversification des risques.

Par ailleurs, nous nous attendons à une intensification des partenariats régionaux et internationaux, dans le sillage de la visibilité accrue du Maroc. Cela va renforcer notre ambition d'accompagner le développement du continent africain en matière de couverture des risques, en capitalisant sur notre positionnement panafricain. La CAN 2025 et le Mondial 2030 agissent ici comme catalyseurs d'une coopération Sud-Sud renforcée, dans laquelle notre compagnie entend jouer pleinement son rôle.

Enfin, ces grands événements exigent une gestion rigoureuse des risques à tous les niveaux (logistique, sécuritaire, climatique, cyber, etc.). Cela va pousser les acteurs écono-



miques à une meilleure prise de conscience des enjeux de couverture assurantielle et contribuera à ancrer davantage la culture du risque dans les pratiques des entreprises et institutions. Nous voyons là une opportunité pour renforcer notre rôle de conseil et de structuration de solutions de réassurance adaptées aux nouveaux besoins.

En résumé, la CAN 2025 et le Mondial 2030 constituent des accélérateurs puissants de transformation et de croissance, dans lesquels notre activité de réassurance est appelée à jouer un rôle clé. Nous abordons cette période avec ambition, responsabilité et la volonté de contribuer activement à la réussite de ces rendez-vous historiques pour le Maroc et pour l'Afrique.

### En termes d'activité et de résultats, comment s'annonce 2025 ?

L'année 2025 marque une étape clé pour notre compagnie : celle de l'opérationnalisation du plan stratégique REACH 2030, notre feuille de route pour les années à venir. Ce plan incarne notre vision ambitieuse de transformation et de croissance, afin de positionner Atlantic Re comme un acteur de référence à l'échelle nationale et continentale. REACH 2030 se décline en cinq axes stratégiques majeurs, véritables leviers de notre développement : Reaching National and African Leadership: affirmer notre position de leader au Maroc tout en accélérant notre expansion

sur le continent africain, en renforçant notre présence, notre offre et notre proximité avec les marchés clés ; Reinventing Client Experience : placer nos partenaires et clients au cœur de notre modèle, en leur offrant une expérience fluide, personnalisée et à forte valeur ajoutée, notamment à travers la digitalisation et l'innovation ; Reinforcing Financial Strength and Performance: consolider notre solidité financière, optimiser la rentabilité de nos opérations et assurer une croissance durable, dans un cadre rigoureux de gestion des risques ; Rebuilding Influence & Trust: renforcer notre influence institutionnelle et notre crédibilité sur les marchés, en agissant comme un acteur engagé, transparent et à l'écoute de son écosystème ; Realizing People & Culture: aligner nos talents et notre culture d'entreprise avec nos ambitions stratégiques, en promouvant l'excellence, l'agilité, la diversité et l'engagement collectif.

En somme, 2025 est l'année du passage à l'action, où notre vision prend forme à travers des initiatives concrètes, structurantes et créatrices de valeur. C'est un cap stratégique décisif pour faire d'Atlantic Re un champion africain de la réassurance, solide, innovant et engagé.

Enfin, et en termes de résultats chiffrés, les perspectives sont positives pour 2025, à la fois en termes de croissance du chiffre d'affaires et d'amélioration de notre solidité financière. ●