

Rapport de Stage

Découverte du Secteur Assurantiel et
Analyse des Données de 2023/24



Yassine ZOUHRI

Encadrants :

M. FARNOUNE, Directeur du Département SI
M. BENHAMOU, Responsable IA et Innovation, Tuteur

Février 2025

Table des matières

1	Le Secteur Assurantiel au Maroc	4
1.1	Un Secteur en Expansion et un Leader Continental	4
1.2	Classement des Assureurs Marocains	4
2	Enjeux et Perspectives	4
3	Présentation d'AtlantaSanad Assurance	5
3.1	Présentation Générale	5
3.2	Organigramme	5
3.3	Secteurs d'activités de l'entreprise	5
4	Analyse des Données 2023/24	7
4.1	Préparation et Traitement des Données	7
4.2	Budget et Chiffre d'Affaires	8
4.3	Analyse du Réseau de Distribution	9
4.4	Focus sur le Segment Automobile	10
4.5	Conclusion de l'analyse	11

Introduction

L'assurance est un mécanisme par lequel une personne, appelée l'assuré, obtient de la part d'un assureur l'engagement de lui fournir une prestation en cas de survenance d'un risque, en contrepartie du paiement d'une prime. Ce système repose sur la mutualisation des risques entre un grand nombre d'assurés, permettant à l'assureur de compenser les sinistres conformément aux principes statistiques et aux lois de la probabilité.

Au Maroc, le secteur assurantiel est en pleine effervescence, affichant des performances remarquables à l'échelle du continent africain. Le marché marocain se caractérise par la présence de plusieurs compagnies en constante évolution, qui diversifient leurs offres pour répondre aux besoins croissants des particuliers et des entreprises. Parmi ces compagnies, AtlantaSanad Assurance se distingue comme l'un des acteurs piliers du marché, grâce à son expertise historique, sa solidité financière et sa capacité à innover.

Dans ce rapport, nous présenterons tout d'abord un aperçu global du marché de l'assurance au Maroc. Ensuite, nous découvrirons l'entreprise AtlantaSanad, son histoire, ses principales activités ainsi que ses chiffres clés. Enfin, nous procéderons à une analyse des données financières de l'entreprise pour les exercices 2023/2024, en mettant particulièrement l'accent sur l'évolution de son budget et de son chiffre d'affaires.

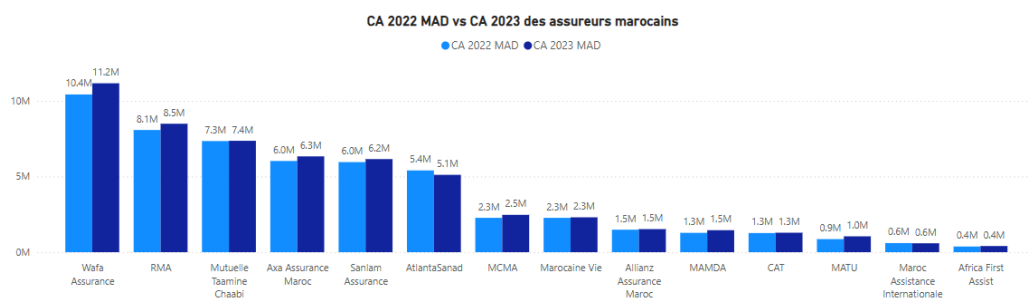
1 Le Secteur Assurantiel au Maroc

1.1 Un Secteur en Expansion et un Leader Continental

Le marché marocain de l'assurance figure parmi les plus dynamiques d'Afrique. En 2023, il s'est classé au deuxième rang continental en termes de primes émises, juste après l'Afrique du Sud. Selon l'ACAPS, le secteur a clôturé le premier semestre 2024 avec une progression de **3%** de son résultat net, atteignant **3,1 milliards** de dirhams.

L'assurance vie a connu une hausse de **5,1%** des primes émises, atteignant **13,8 milliards** de dirhams. La branche non-vie, représentant **57,1%** du chiffre d'affaires sectoriel, a atteint **18,3 milliards** de dirhams.

1.2 Classement des Assureurs Marocains



2 Enjeux et Perspectives

Malgré ses performances impressionnantes, le secteur fait face à plusieurs défis majeurs :

- **La digitalisation** : Avec l'émergence des technologies de l'information, les compagnies d'assurance doivent adopter des solutions digitales pour améliorer l'expérience client.
- **L'inclusion financière** : Une grande partie de la population marocaine reste non assurée, en particulier dans les zones rurales. La création de produits adaptés à ces segments est essentielle.

Parmi les initiatives notables :

- **L'élargissement de la couverture médicale obligatoire** : D'ici 2025, le gouvernement vise une couverture universelle, ce qui dynamisera le secteur de l'assurance santé.
- **Le développement de l'assurance inclusive** : Créer des produits accessibles pour les travailleurs informels et les petits agriculteurs.

3 Présentation d'AtlantaSanad Assurance

3.1 Présentation Générale

Filiale du Holding Holmarcom Insurance Activities, lui-même détenu majoritairement par le Groupe Holmarcom, AtlantaSanad Assurance est une compagnie marocaine née le 25 septembre 2020, issue de la fusion entre les deux compagnies historiques du groupe, Atlanta et Sanad.

Grâce à l'expertise acquise par Sanad et Atlanta respectivement durant plus de **100** et **70** ans, AtlantaSanad Assurance se positionne comme un acteur de référence sur le marché marocain.

Avec un réseau de **323** points de vente exclusifs et plus de **298** courtiers partenaires, AtlantaSanad Assurance représente également le réseau panafricain Globus au Maroc. Elle est également membre du réseau INI Network, le plus grand réseau d'assureurs indépendants.

Avec **569** collaborateurs, AtlantaSanad Assurance propose des produits innovants, tout en assurant une qualité de service irréprochable pour ses clients et son réseau d'agents et de courtiers.

AtlantaSanad est introduite en bourse en 2007. Sa capitalisation boursière atteint **7,65 milliards** de dirhams (2022) et sa part de marché s'élève à **9%**.

3.2 Organigramme



3.3 Secteurs d'activités de l'entreprise

L'activité de l'entreprise repose fondamentalement sur la gestion du **risque**, qui constitue le cœur de l'activité assurantielle. Il se divise en deux grandes

catégories : **l'assurance vie** et **l'assurance non-vie**, chacune répondant à des besoins spécifiques et fonctionnant selon des mécanismes distincts.

Assurance Vie

L'assurance vie protège les individus contre les aléas liés à la **vie**, au **décès** ou à **l'invalidité**. Elle se décline en plusieurs types de contrats :

- **Assurance en cas de décès** : garantit le versement d'un capital ou d'une rente aux bénéficiaires désignés en cas de décès de l'assuré.
- **Assurance en cas de vie** : permet à l'assuré de percevoir un capital ou une rente à l'échéance du contrat, sous réserve qu'il soit toujours en vie.
- **Assurance invalidité** : accompagne financièrement l'assuré en cas de perte d'autonomie ou d'invalidité.

Assurance Non-vie

L'assurance non-vie couvre quant à elle les **biens matériels** et la **responsabilité civile** de l'assuré face à divers risques. Ce segment inclut notamment :

- Les assurances **automobile**, **habitation** et **professionnelles**.
- La couverture de risques spécifiques liés aux secteurs du **transport**, de **l'agriculture**, ou encore de **l'interruption d'activité**.

Modèle économique

Contrairement à d'autres secteurs économiques, l'assurance suit un cycle de production inversé : la compagnie perçoit d'abord les **primes** avant de supporter ultérieurement les **sinistres** éventuels. La performance annuelle repose donc sur deux leviers complémentaires :

- Le **résultat technique**, correspondant au solde entre les primes encaissées et les sinistres ou charges de gestion.
- Le **résultat financier**, généré par les revenus issus du **placement des actifs** de la compagnie.

Cette double source de revenus constitue un élément clé de la stabilité et de la rentabilité des assureurs.

4 Analyse des Données 2023/24

4.1 Préparation et Traitement des Données

Les données utilisées dans cette analyse proviennent principalement de documents financiers en format PDF. Afin d'exploiter efficacement ces informations, plusieurs étapes de traitement ont été nécessaires :

- Extraction des tableaux à l'aide de la bibliothèque `pdfplumber`.
- Création d'une série de `DataFrames` avec la bibliothèque `pandas`.
- Nettoyage et mise en forme des données :
 - Suppression des lignes superflues (en-têtes dupliqués, annotations inutiles).
 - Renommage des colonnes pour harmonisation.
 - Remplacement des virgules par des points pour une bonne conversion des valeurs numériques.
 - Suppression des espaces dans les nombres.
 - Conversion des pourcentages en valeurs décimales exploitables.
 - Traitement des colonnes monétaires et pourcentages pour assurer une cohérence globale.
- Export final des `DataFrames` vers des fichiers Excel pour la création de tableaux de bord interactifs via Power BI.

L'ensemble de ces étapes a permis de constituer une base de données propre et homogène, facilitant l'analyse et l'interprétation des résultats financiers de l'entreprise pour l'exercice 2023/24.

4.2 Budget et Chiffre d’Affaires

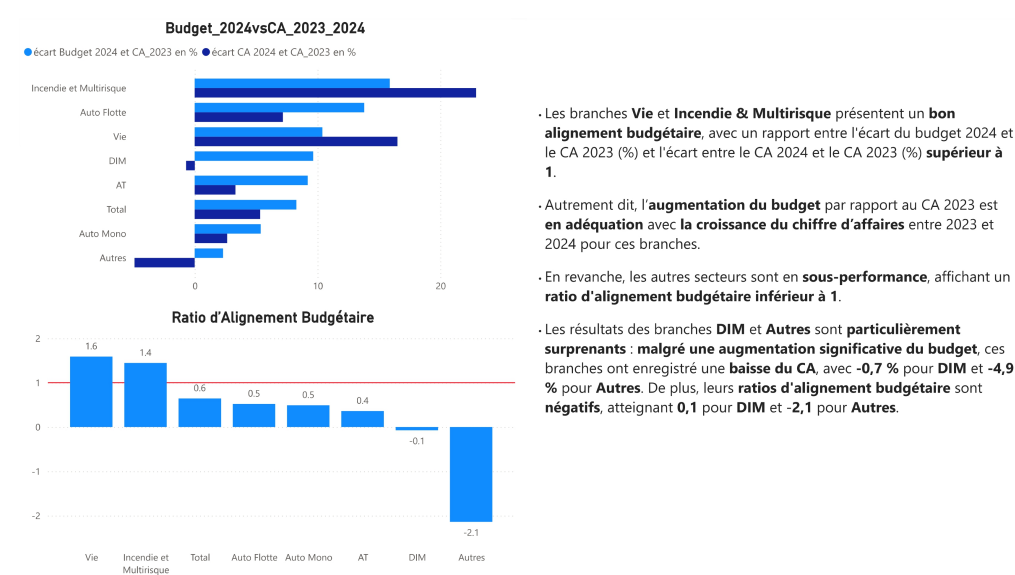


FIGURE 1 – Budget et Chiffre d’Affaires

4.3 Analyse du Réseau de Distribution

Le réseau de distribution d'AtlantaSanad constitue un levier stratégique majeur pour la compagnie. Il repose sur :

- Réseau 1 : Un réseau exclusif de **323** agences réparties sur l'ensemble du territoire marocain.
- Réseau 2 : Un partenariat actif avec plus de **298** courtiers, permettant une couverture étendue du marché.
- un troisième réseau incluant toutes les autres parties

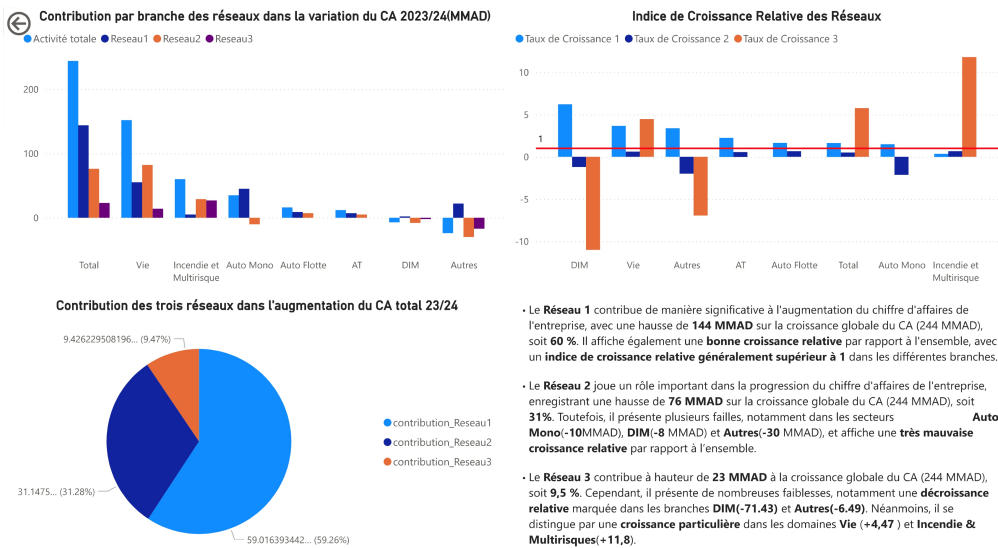


FIGURE 2 – Analyse du Réseau de Distribution

4.4 Focus sur le Segment Automobile

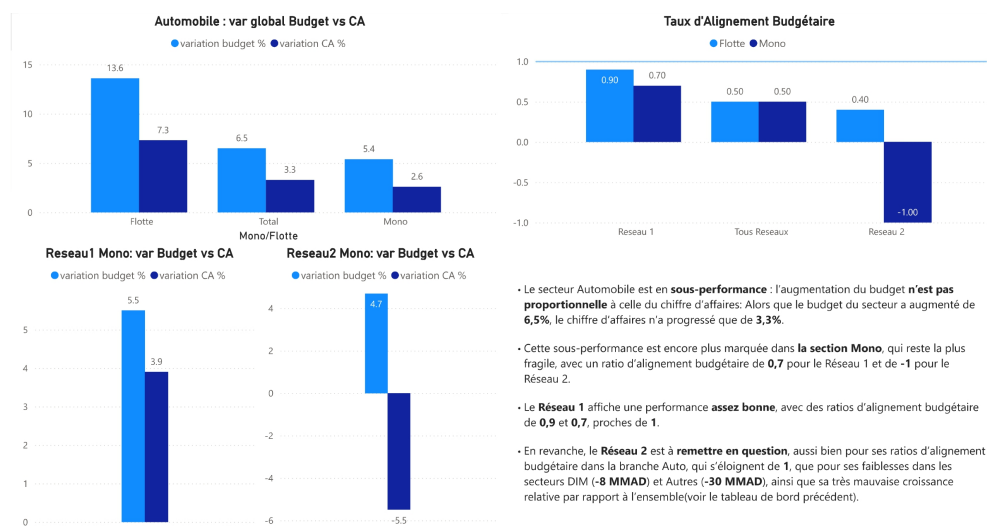


FIGURE 3 – Focus sur le Segment Automobile

4.5 Conclusion de l'analyse

L'analyse de la performance commerciale et budgétaire d'AtlantaSanad Assurance sur l'exercice 2024 met en lumière une situation contrastée selon les branches et les réseaux de distribution.

Les branches **Vie** et **Incendie & Multirisque** affichent une bonne cohérence budgétaire, avec une croissance du chiffre d'affaires alignée aux budgets alloués. Ce bon alignement reflète une planification maîtrisée et une dynamique commerciale efficace.

En revanche, les branches **DIM** et **Autres** enregistrent une contraction du chiffre d'affaires malgré des efforts budgétaires importants, traduisant une inadéquation entre les ressources mobilisées et les résultats obtenus. Ces segments nécessitent une réévaluation stratégique et une meilleure adaptation de l'offre.

Côté réseaux, le Réseau 1, **Réseau exclusif du groupe**, contribue à hauteur de **60%** à la croissance globale avec une dynamique commerciale positive. À l'inverse, le Réseau 2, **Réseau des courtiers**, bien qu'assurant **31%** de la croissance, souffre de failles structurelles, notamment sur les branches **Auto Mono**, **DIM** et **Autres**. Sa croissance relative, inférieure à celle de l'ensemble, impose une revue de son positionnement et de ses processus commerciaux. Le Réseau 3, avec une contribution de **9,5%**, présente un profil mixte, avec des faiblesses sur **DIM** et **Autres**, mais des points forts sur **Vie** et **Incendie & Multirisque**.

Le secteur **Automobile**, pilier historique, affiche une sous-performance préoccupante. L'augmentation du budget de **+6,5%** n'a généré qu'une hausse limitée du chiffre d'affaires de **+3,3%**, illustrant un désalignement budgétaire persistant. La section **Mono**, en particulier pour le Réseau 2, montre des ratios d'alignement faibles voire négatifs. Ces fragilités imposent une remise en question profonde de l'efficacité commerciale et des orientations stratégiques pour garantir une meilleure performance future.

Conclusion

Le secteur assurantiel marocain continue de s'imposer comme l'un des plus dynamiques du continent africain. Grâce à une diversification progressive de l'offre, une digitalisation croissante et une extension de la couverture assurantielle, les compagnies marocaines, à l'image d'AtlantaSanad Assurance, parviennent à s'adapter à un environnement en mutation, marqué par une concurrence accrue et une exigence croissante en matière d'innovation.

Dans ce contexte, AtlantaSanad Assurance se distingue par son ancrage historique, sa forte présence à travers un réseau dense d'agences et de courtiers partenaires, et une capacité d'innovation portée par la transformation digitale. Ces atouts stratégiques ont permis à la compagnie de maintenir une croissance globale de son chiffre d'affaires en 2024, malgré des performances contrastées selon les branches et les réseaux de distribution.

En somme, bien que l'entreprise bénéficie d'un **socle solide** sur certaines branches et réseaux, les **fragilités observées sur les segments DIM, Autres et Auto**, ainsi que les **contre-performances structurelles du Réseau 2**, imposent une **réflexion stratégique globale visant à rééquilibrer la performance commerciale, renforcer l'adéquation budgétaire et optimiser l'allocation des ressources pour les exercices futurs**.