



Plan stratégique ou dynamique de renouveau



La politique de formation à la SAA Contexte et fondements

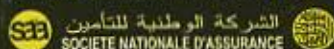
Les assurances contre les effets de catastrophes naturelles Quel bilan ?



Modernisation de l'activité Contrôle à la SAA



Bulletin D'information Bimestriel édité par :



Siège Social

5.Bd. Ernesto CHE Guevara - Alger

Tél : 021 71.47.60 / 71.47.61

Site web : www.saa.dz

Responsable de la Publication

Abdelmalek BENLARIBI

Ont collaboré

Ahcène AIT TAHAR

Sebti BOUGHACHICHE

Abdelmalek BENLARIBI

Ismael BELKHOUS

Conception & réalisation : Hakim KAB

Impression : Imprimerie des Assurances

Flashage : Espace Numérique

## Plan stratégique ou dynamique de renouveau

*La vocation reconnue à l'assurance pour agir comme instrument de régulation dans le mouvement des circuits économiques nous a toujours inspiré pour inscrire notre action en soutien à l'effort collectif de développement du marché.*



M. Amara LATROUS  
PDG - SAA

**D**epuis ces dernières années, la régularité avec laquelle évolue la croissance économique et le caractère incitatif des réformes introduites par la loi du 20/02/2006 ont profondément transformé l'espace assurantiel où les acteurs doivent tirer profit de l'aisance financière et de la richesse du potentiel économique assurable.

Toutes ces réalités devaient agir concrètement dans le processus de comportements stratégiques nouveaux pour construire les bases d'une croissance forte et durable de l'assurance et insérer l'activité du secteur dans une logique de performance sous-tendue par une offre de produits mieux ajustés aux caractéristiques de la demande.



*Tous ces facteurs apparus sous l'influence des variables fondamentales des cycles économiques doivent en effet réorienter la stratégie de l'offre sur le marché pour offrir les solutions d'assurance réellement globales et compatibles avec les conditions de couvertures de risques opérationnels.*

*Elles doivent être potentiellement soutenues par des études prospectives pour favoriser l'insertion de l'activité commerciale en milieu d'affaires et répondre aux exigences contextuelles et aux lois du marché.*

*Ainsi donc, nous avons projeté l'entreprise dans cette dynamique de renouveau à travers le plan stratégique 2004/2008 qui a reformulé les priorités majeures pour valoriser l'optimisation des capacités manageriales*

*et technico-commerciales tout en agissant sur les centres de coûts potentiels.*

*Concrètement toutes les réformes introduites évoluent de façon satisfaisante, en particulier sur le champ opérationnel où les équilibres techniques confirment une bonne tenue de nos résultats en phase avec nos projections.*

*Les grands enjeux d'un marché compétitif qui compliquent l'action du réseau et les difficiles lois de l'économie marchande toujours plus difficiles à surmonter ont inspiré nos récentes actions réformatrices pour codifier les bases d'une croissance forte.*

**T**ROIS AXES STRATÉGIQUES ONT ÉTÉ INITIÉS DEPUIS L'ANNÉE 2007 POUR BÂTIR LES FONDEMENTS D'UNE PROJECTION FIABLE DEVANT PARTICIPER À L'ACCÈS AUX TECHNIQUES MANAGERIALES ET DE MODERNISATION DE NOS INSTRUMENTS DE GESTION ET DE COMPÉTITIVITÉ DANS LA LOGIQUE D'UNE VISION DE L'AVENIR DE L'ENTREPRISE :



● Accord de partenariat avec la MACIF signé le 08 avril 2008 en tant que cadre d'actions dans la manifestation d'une expertise commune pour nous défaire des mécanismes figés et obsolètes et promouvoir une régénération de nos ressources potentielles en rapport avec nos ambitions et

notre stratégie de développement.

Ce protocole valide une démarche stratégique orientée vers la construction de grands projets dédiés à la croissance, la formation, la technostructure, l'assistance technique au réseau et notamment au développement

de l'assurance vie et l'accès aux nouveaux métiers de l'assurance.

● Conventions de bancassurance avec la BADR et la BDL qui ont pour objectifs de maximiser l'action du réseau sur le terrain à travers l'accélération du processus de mise en place d'une distribution multi-canaux qui bénéficiera, désormais, d'une capacité de 900 guichets (SAA / BADR / BDL) pour rendre une disponibilité d'offre en assurance et de services financiers et bancaires.

La communauté d'intérêts de nos institutions financières et la convergence de moyens marquera une relation de coopération efficace dans la compréhension et la vulgarisation des produits SAA avec toutes les possibilités de collecte d'une épargne souterraine.



*Sous tous ces rapports, ces accords traduisent l'ambition de valoriser la dimension des mécanismes et des dispositifs institutionnels et opérationnels pour concrétiser les objectifs d'une performance compatible avec les nouvelles capacités financières de l'entreprise consécutivement à l'augmentation de notre capital social de 4.5 Mds à 16 Mds de dinars.*

*L'augmentation du capital social participera de façon significative à la mise en place d'une stratégie d'affaires fondée sur une allocation de ressources potentielles pour accroître l'efficacité des instruments de compétitivité via un plan marketing.*

*Une redéfinition des capacités de l'offre et des conditions technico-commerciales dans la stratégie de combinaison de monoeuvres de la distribution avec l'articulation des mouvements opérationnels sur le front-office, la mise sur le marché de produits nouveaux et de meilleure qualité marchande seront au nombre des principales structures du plan marketing.*

*veaux en phase, avec l'évolution de la demande et des opportunités commerciales que présentent un contexte et un environnement économique des plus favorables.*

*De plus les réformes engagées dans le cadre de la loi du 20/02/2006 ont vocation à participer de façon plus concrète à la réalisation d'une production excédentaire à la faveur des évolutions de l'ordre économique et juridique. Ceci étant, notre production globale en toutes branches de 14.72MDS DA marque un dépassement de 3% de nos objectifs et une croissance de 10% comparativement aux résultats du précédent exercice.*

*Ces résultats expriment une prédominance des branches Auto et IARD qui continuent de tirer l'activité d'assurance, les branches transport, de personnes et agricoles n'étant représentées que par des valeurs relativement marginales. Il convient de souligner toutefois que le placement des produits d'épargne souffre de façon chronique de l'impact induit par la dépression des revenus financiers.*

**LES NOUVELLES CAPACITÉS FINANCIÈRES DEVANT ÉGALEMENT SOUTENIR LES PROGRAMMES SUIVANTS CONCERNANT NOTAMMENT :**

- Revalorisation des capacités de rétention révisables en fonction des valeurs contextuelles et des fluctuations des critères normatifs dominants dans l'analyse des engagements et des structures de l'offre de placements.
- Dotation en équipements et en moyens dédiée à l'organisation du réseau et aux structures de soutien en relation avec les exigences et les opportunités du marché et des règles de la compétition.
- Filialisation des activités d'assurances de personnes, de la formation et des systèmes d'information qui nécessiteront une dotation en capital suffisant.
- Allocation des ressources financières en soutien aux projets d'investissements immobiliers (immeubles de rapports, sièges d'agences etc.).

*Nos plans de réassurance 2007 ont été renégociés à la faveur d'une détente apparue ces dernières années sur les grandes places mondiales de la réassurance.*

*Ainsi une meilleure relation d'équilibre avec notre réassureur leader (la CCR) a permis à la SAA de valoriser ses capacités de négociations et améliorer les termes de nos accords avec le cessionnaire d'autant que les niveaux de rétention et de souscription ont été nettement relevés réduisant ipso-facto les placements en facultative.*

*Au plan Financier tous les ratios confirment la bonne tenue de nos résultats (marge d'assurance, marge de solvabilité) et le résultat net de l'exercice 2007 (après IBS) s'inscrit pour une valeur de 1031 millions DA, en augmentation de 55 % par rapport à 2006 ;*

*Nous avons rappelé enfin les grands axes de développement de nos activités ainsi que la nature de nos projections stratégiques pour nous inscrire dans une logique de renouveau et de changement.*

*Nous engagerons dans cette perspective les ressources et les compétences potentielles de l'entreprise pour consolider son positionnement dans le concert des institutions financières et le rang qui est le sien sur le marché.*

*Enfin tous ces résultats sont la consécration de l'engagement et de l'effort collectif de tous les travailleurs, sans exception, et auxquels je voudrai dire, à travers ce message, toute ma satisfaction et mes remerciements.*

**De l'activité d'Assurance en 2007**

*L'action plus percutante sur le front-office, le savoir technique, la sécurisation de nos placements et le respect des règles prudentielles et de la bonne gouvernance ont toujours dominé la hiérarchie de nos priorités.*

*Globalement l'action de rationalisation de notre activité reste étroitement liée à notre vitesse de réaction pour promouvoir une disponibilité de produits d'assurance nou-*