

L'Africaine des Assurances et la FECEAM nouent un partenariat stratégique

Pour la FECECAM-Bénin, ce partenariat est une aubaine puisque, suivant son directeur général, les produits d'intérêts sur les crédits commencent à montrer leur limite du fait des impayés qui persistent. Ce qui induit que l'institution doit développer de nouvelles politiques et stratégies commerciales au regard de l'évolution des contraintes, des enjeux et des besoins du marché. Aussi, Victorin Houédanou convient-il les Directeurs de caisse à considérer ce partenariat comme une opportunité pour engranger des commissions substantielles pour leurs entités. En pratique, les directeurs de caisse et les chefs d'agence sont les agents distributeurs des produits d'assurance. De même, ils sont

La mission première de la FECECAM est «d'offrir aux populations rurales comme urbaines des services financiers et non financiers afin d'améliorer leurs conditions de vie tout en assurant la pérennité du réseau». Ce rappelant, le directeur général de l'institution, Victorin Houédanou, assure que le présent partenariat permettra à sa clientèle de bénéficier des services d'assurance de qualité et de proximité à moindre coût. En effet, explique-t-il, l'objet du partenariat consiste à distribuer aux clients de la FECECAM-Béminin, cinq produits d'assurance : Automobile, Moto'Sur, Domus, Quietus, Individuels accidents. Lesquels, annonce-t-il, pour un début, sont disponibles au niveau de 10 guichets de la FECECAM : Allada, Ekpe, Cotonou-Ménontin, Adjohoun, Cové, Abomey, Dogbo, Kilibo, Bembèrèkè et Kérou.

désignés comme points focaux directs sous la supervision des directeurs des délégations techniques et régionales.

Un mariage de leaders

Et la FECEAM envisage d'instaurer un système de motivation pour favoriser l'attachement et l'intéressement des agents à la distribution des nouveaux produits. En tout cas, il invite ses collaborateurs à veiller au respect des engagements pris par l'institution, pour le bonheur de ses clients et pour la préservation de son image de marque. Ce qui, par suite, permettra d'entretenir une collaboration de plus fructueuses avec le partenaire qu'est l'Africaine des Assurances. Pour y arriver il en

appelle à la rigueur, la loyauté
et la conscience professionnelle
des uns et des autres.

Pour sa part, l'Africaine des Assurances et fière et rassurée d'avoir pour partenaire un géant de la microfinance au Bénin, fait savoir son directeur général, El Hadj Mouftaou Souhouin. Un géant parce que, justifie-t-il, avec ses 134 guichets répartis sur les 77 communes du pays, sans oublier les nombreux trophées, distinctions et prix obtenus, sa réputation est faite. Mieux, retient-il encore, la FECECAM-Bénin a réussi une opération de restructuration et a amorcé un développement orienté vers le rapprochement de la clientèle par la modernisation de son management. Ce sont donc là, autant d'atouts qui ont achevé de convaincre l'Africaine des Assurances qu'elle peut engager un partenariat gagnant et fructueux avec la FECECAM-Bénin. Quoi de plus normal que le leader du secteur des assurances convole donc en justes noces avec celui de la microfinance? L'Africaine des Assurances n'est-elle pas la première compagnie l'assurance de droit privé agréée en I.A.R.D. (incendies, accidents, risques divers) à la suite de la libéralisation du secteur des assurances au Bénin? Ne s'est-elle pas, au fil des ans, déployée avec pour idéal d'être reconnue comme un groupe aux ambitions africaines et aux standards internationaux? Notamment en Guinée équatoriale, au Congo, en Côte

d'Ivoire et bientôt au Sénégal, le tout en diversifiant ses offres ?

Rapprocher les assurances des populations

Désormais, le cap est mis sur le secteur de la microfinance. Et en suscitant ce partenariat auprès de la FECECAM, vante El Hadj Mouftaou Souhouin, l'Africaine des Assurances veut diversifier davantage son réseau de distribution de produits d'assurance en sortant des canaux classiques pour aller sur le segment de la banque assurance. Et il est persuadé que le choix de la FECECAM permettra de rapprocher davantage les produits du consommateur qui, naguère, était contraint de parcourir de longues distances avant de dénicher un bureau de souscription. Mieux, le directeur général de l'Africaine des Assurances, se persuade que ce partenariat contribuera aussi à relever tant soit peu le taux de pénétration des assurances de 22%. Concrètement, révèle-t-il, le présent partenariat est basé sur la distribution des produits de l'Africaine des Assurances tels que l'assurance automobile, l'assurance des deux roues (Motor-Sur), l'assurance multirisques habitation (Domus), l'assurance multirisque des PME/PMI (Quie-tus) et l'assurance individuelle accidents (Sécurité)... Des produits dont la première phase de distribution sera, à terme, évaluée pour une extension possible aux autres agences de la FECECAM-Bénin ■



**Echange des documents entre le DG de l'Africaine
des assurances et le DG de la FECECAM**