

Convention nationale force de vente édition 2007

Devenir un groupe africain aux standards internationaux

L'Africaine des assurances, leader dans le secteur des assurances, a tenu à Ouidah du 13 au 15 la 5^{ème} édition de sa convention force de vente. A la veille de son 10^{ème} anniversaire, l'Africaine des assurances reste déterminée à optimiser son engagement auprès de sa clientèle.



Le Dg de l'Africaine des Assurances, Vincent Maforikan, prononçant son discours de bienvenue



Adjovi Mathieu, président du conseil d'administration lors de son allocution

Du 13 au 15 avril 2007 s'est tenue dans la ville de Ouidah la 5^{ème} édition de la convention annuelle force de vente de l'Africaine des assurances, la compagnie leader dans le domaine de l'Assurance au Bénin. C'est la salle de conférences de l'Institut régional de santé publique (Irspp) de Ouidah qui a accueilli les manifestations dont l'ouverture officielle a eu lieu le samedi 14 avril 2007 en présence du premier magistrat de la ville historique de Ouidah le maire Pierre Badet, des membres du conseil d'administration de l'Africaine des assurances, de même que du directeur général de la compagnie, Vincent Maforikan. Ce dernier explique que la convention annuelle est «le cadre de la mobilisation des énergies autour des projets communs que sont l'enracinement toujours un peu plus grand et la prospérité pérenne de la compagnie.» La convention annuelle est instituée pour créer ou entretenir un esprit de famille

empreint de confiance de franchise, de solidarité et de tolérance sans lequel il n'est souvent pas possible de mobiliser les travailleurs autour d'une vision, autour d'objectifs prioritaires pour une entreprise. C'est donc cet esprit de famille que les responsables de l'Africaine des assurances essaient de vivifier chez les travailleurs à travers ces retrouvailles qui permettent des échanges sincères et positifs de même qu'elles favorisent des loisirs qui aideront à refaire le plein d'énergie pour un travail fructueux. Le thème central retenu pour la convention annuelle force de vente, édition 2007 est : «Vision, valeurs, objectifs : fondements de la force de vente» Ce thème central s'est décliné en deux communications. La première a porté sur : «Le point des réalisations de l'exercice écoulé et les objectifs pour la nouvelle année. Cette communication a été donnée par Mme Emilienne Patindé. La seconde communi-

cation a été présentée par le directeur général de l'Africaine des assurances, Vincent Maforikan. Cette communication a porté sur : «Vision, valeurs, objectifs : fondements de la force de vente.» A l'occasion, M. Maforikan a laissé entendre qu'au regard des nombreux défis à relever, il importe de «faire le point pour savoir où nous sommes». La convention annuelle, édition 2007 vise, selon le directeur général de l'Africaine des assurances, à clarifier davantage la vision de l'entreprise, à faire connaître ses valeurs et à définir des objectifs clairs. Car, estime-t-il, les entreprises qui ont réussi sont celles qui sont arrivées à faire en sorte que les travailleurs s'approprient ces notions sans lesquelles ils ne peuvent se surpasser. A en croire le président du conseil d'administration, Mathieu Adjovi, «qui n'a pas de vision n'a pas de lumière et les valeurs constituent le fondement de toute identité. Il ne reste donc qu'à rendre plus palpa-

bles les objectifs en vue d'une performance.» Le maire de Ouidah, Pierre Badet qui a ouvert les travaux de la convention, tout en félicitant l'Africaine des assurances pour cette initiative, estime qu'il n'y «pas de vent favorable pour qui ne sait où il va.» Pour lui donc, l'Africaine des assurances donne la preuve qu'elle sait où elle va et qu'il y a fort à espérer qu'elle cueillera les lauriers de ses actions. L'Africaine des assurances est née le 5 novembre 1997 dans le sillage de la libéralisation de l'industrie des assurances restée près d'un quart de siècle durant, dans le giron de l'Etat. Première née après la démonopolisation du secteur des assurances, l'Africaine des assurances avait racheté à l'opérateur historique qu'est la Société nationale d'assurance et de réassurance (Sonar), son portefeuille de contrats en vigueur et repris à ce dernier un ensemble de techniciens qui connaissent parfaitement le marché et ses

besoins. Depuis, l'Africaine des assurances est restée leader dans son secteur d'activité, malgré la présence de plus en plus concurrentielle d'autres acteurs sur le marché. Tout au long de son parcours, l'Africaine des assurances s'est imposée par la qualité de ses produits, l'originalité de ses formules d'assurance, mais aussi le sens des valeurs qui guident son action sur le terrain. L'écoute de la clientèle, le professionnalisme des agents et le respect des engagements ont renforcé au fur et à mesure le crédit de confiance de l'Africaine des assurances aussi bien de la part de ses clients que de ses partenaires. Aujourd'hui, ses partenaires techniques prestigieux en Afrique et en Europe sont : Munich Re, Svivis Re, Scor, Cica Re, Africa Re et Best Re. Ces partenaires lui offrent leur couverture et une assistance technique très appréciable. Après avoir réussi à s'imposer au Bénin avec un réseau de distribution qui couvre l'ensemble du territoire national, l'Africaine des assurances entame sa plus grande mutation. L'enjeu est de devenir un groupe africain aux standards internationaux. Ce processus d'internationalisation a d'ailleurs commencé avec la création d'une filiale de la compagnie en Guinée Equatoriale. L'Africaine des assurances reste, depuis le

démarrage de ses activités, le leader du marché lard avec une part de 35% de ce dernier qui compte à ce jour cinq (5) compagnies opérant dans la même catégorie. Aujourd'hui, l'Africaine des assurances a atteint l'âge de maturité qui appelle souvent un comportement nouveau, encore plus rassurant. Trois atouts majeurs caractérisent l'Africaine des assurances et font de la compagnie, l'assureur de référence sur le marché. Il s'agit de son professionnalisme basé sur une connaissance du marché, sa forte couverture du territoire, ainsi que son bouquet de réassurance réunissant les réassureurs les plus grands et les plus performants du monde. L'Africaine des assurances commercialise des produits d'une gamme variée. Ils sont relatifs aux véhicules terrestres à moteur, aux transports (corps et facultés par voie maritime, terrestre et aérienne), aux incendies des biens immobiliers et mobiliers, les risques de responsabilité civile (Re chef de famille, Rc chef d'entreprise et Rc scolaire), les risques de construction des gros ouvrages (routes, ponts, bâtiments, etc...), tous risques chantiers, tous risques montages, bris de machines...), les accidents corporels et les maladies, les risques informatiques, les engagements par signature, notamment la caution. Elle propose également le multirisque habitation, le multirisque professionnel, la globale dommage et enfin la globale de banque.



La chorale de l'Africaine des Assurances exécutant un air implorant la bénédiction divine sur leur entreprise



Vue partielle des participants à la 5ème convention force de vente. Sur cette photo, on reconnaît les membres du conseil d'administration assis au premier plan