

ALLIANCE ASSURANCES

La saga d'une famille d'entrepreneurs

ISSU D'UNE FAMILLE de bâtisseurs, rien ne prédestinait Hassan Khelifati au métier de l'assurance.

NADIA BENAKLI

Le destin s'impose dans le parcours des personnes même si certains n'y croient pas beaucoup. L'exemple s'applique parfaitement à un gentleman qui a réussi en peu de temps à se faire un nom. Lui, c'est Hassan Khelifati, président-directeur général d'Alliance Assurances. Son histoire avec le métier est simple et passionnante.

Une idée, voire une proposition qui se transforme en une entreprise, leader en assurance. Comment a-t-il commencé son aventure ? « J'étais chargé d'administrer une société familiale au profit de laquelle je devais contacter une assurance. L'assureur me suggéra de créer une compagnie d'assurance. » C'est en ces termes que le patron d'Alliance Assurances décrit ses débuts dans la profession.

L'histoire remonte à 2004. Une époque où il n'était pas facile de se lancer dans un marché qu'on annonçait déjà saturé. Mais rien ne dissuade ce futur patron. Armé d'une volonté de fer, ce jeune opérateur a cru en sa bonne étoile.

« C'est le destin qui m'a fait venir aux assurances », reconnaît-il. Malgré un climat marqué par le scandale de Khalifa Bank, il a pu faire face aux écueils de l'administration. « C'est difficile mais il faut se battre », dit-il invité de L'Expression. Partant d'un principe que rien n'est offert sur un plateau d'argent, cet entrepreneur



Une histoire simple et passionnante

de 42 ans, armé d'un bag round consistant, a pu surmonter les étapes l'une après l'autre jusqu'à ce que le rêve devienne réalité.

« Je me suis documenté sur toutes les étapes pour constituer un dossier d'agrément et puis j'ai réuni une équipe compétente pour lancer le projet », raconte-t-il en toute simplicité. Notre invité

reconnaît que sa famille, en particulier son père et son frère, lui a été d'un grand soutien.

Grâce à l'entreprise familiale spécialisée dans la promotion immobilière, il a réussi à se lancer dans le monde professionnel et relationnel. Au plus fort du terrorisme, les propriétaires de la société familiale n'ont pas hésité à

construire des casernes pour la Garde communale à Baraki, Bentaha et El Harrach.

Une période qui a certainement forgé l'actuel boss d'Alliance Assurances. Père de deux enfants, il n'oublie pas d'où il vient. Né à Meftah, dans la wilaya de Blida, M. Khelifati est diplômé de l'École supérieure de commerce d'Alger.

Il a entamé un DSS en banque et assurances avant d'obtenir un MBA à l'Insim. Abdelhak Lamiri étant l'un de ses professeurs. Sa carrière professionnelle, il l'a entamée au CPA avant d'effectuer son Service national du côté d'Oran.

De retour au bercail, il est appelé à un autre service en intégrant l'entreprise familiale versée dans le bâtiment où il apprend le métier d'entrepreneur. Jusqu'en 2004, lorsque l'idée de créer une compagnie d'assurance germe dans

son esprit.

C'est le point de départ qui lui permet de rejoindre le club fermé des jeunes entrepreneurs. Il est d'ailleurs membre du Cercle d'action et de réflexion autour de l'entreprise et du Forum des chefs d'entreprise.

En moins de six ans, ce jeune entrepreneur joue dans la cour des

grands en concurrençant de grandes sociétés d'assurance. Avec son entreprise 100% algérienne, il s'est fait une place parmi des sociétés publiques et étrangères. Y a-t-il un secret derrière ça ? Ce patron affirme que le sérieux et l'honnêteté sont les clés de la réussite.

Une devise qu'il a essayé de véhiculer à travers l'appellation de son entreprise. « Alliance Assurances traduit la confiance et l'engagement », explique-t-il en précisant que les gens ont besoin d'être rassurés. « Rien de miraculeux, il suffit juste d'y croire », appuie-t-il. Lui, refuse de reculer devant les difficultés et les mutations que connaît l'environnement économique. « Il faut vendre une autre image de l'Algérie », a-t-il insisté.

Quelques années après le démantement de son activité, il se lance dans un autre combat tout aussi novateur et pas du tout gagné d'avance. Celui de coter une entreprise privée en Bourse. Et c'est une autre réussite que le jeune entrepreneur inscrit à son palmarès.

Depuis le 2 août 2005, date de l'obtention de l'agrément de la compagnie d'assurance, il ne cesse d'innover dans les méthodes de management ou dans les produits proposés aux clients. Il était le premier à avoir lancé l'assurance automobile.

Entouré d'un staff compétent et en s'adaptant aux règles de management, M. Khelifati promet d'aller plus loin encore.

N. B.

HASSAN KHELIFATI, PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL D'ALLIANCE ASSURANCES, À L'EXPRESSION

«Nous serons leaders du marché en 2015»



ENTRETIEN RÉALISÉ PAR AHMED MESBAH

L'Expression : A la création de la société, peu de monde pariait sur son succès. Quels étaient les éléments qui vous ont convaincu du contraire ?

Khelifati : Au milieu des années 2000, la progression du marché était de 15 à 20 % par an. Ce qui laissait de la marge aux nouvelles compagnies ?

Qu'est-ce qui justifie l'appellation d'Alliance Assurances ?

L'alliance est un terme qui désigne bien nos valeurs. En s'assurant chez nous, nous garantissons un contrat de confiance. Cela dénote aussi l'engagement et la loyauté vis-à-vis de nos clients.

Quelle est votre position sur le marché ?

A la fin de 2009, nous étions la deuxième compagnie privée en termes d'importance et nous occupons la 7e place sur les 16 compagnies existantes. Cela nous donne 4 % du marché en 2009 et on pourrait arriver à 4,5 % en 2010 avec un chiffre d'affaires de 3 milliards de dinars. Le taux de progression est de 20 à 25 % alors que le marché progresse de 14 %.

Vous a-t-on déjà interrogé sur ce succès ?

Le seul secret est le travail et la communication. Pour maintenir le niveau de satisfaction de la clientèle, on essaie d'inculquer une nouvelle culture à nos employés.

Vous étiez quand même initiateur de certaines nouveautés...

Nous sommes effectivement initiateurs et leaders dans l'assistance automobile. Nous sommes aussi la première compagnie à

adopter le code de bonne gouvernance. On enregistre aussi un taux de fidélité de 98 % parmi nos 300 000 clients tout en continuant à en gagner de nouveaux. Quand il y a des réclamations, je m'implique personnellement, même lorsqu'il s'agit du plus petit client dans le plus petit village. Parmi nos axes d'action stratégique, figure aussi la création d'un centre de formation à laquelle est destinée 8 % de la masse salariale alors que 3 % du chiffre d'affaires est consacré à la communication.

Votre série d'innovations s'étend jusqu'à la Bourse...

La loi nous impose d'atteindre un certain niveau de capital mais on n'a pas de grosses fortunes derrière nous. Pour augmenter le capital, on avait le choix de faire appel aux actionnaires, de solliciter des entreprises locales, d'intégrer un partenaire étranger ou d'aller à la Bourse. Les exonérations d'impôts contenues dans la loi de finances 2009 étaient le signal des autorités pour encourager l'introduction en Bourse.

L'opération ne consiste pas seulement à lever des fonds...

Au-delà du fait qu'elle permet de lever des fonds, l'opération nous permet aussi de rentrer dans l'histoire. Nous sommes des précurseurs puisque Alliance Assurances est la première compagnie privée à proposer des actions au public. C'est un message pour le privé afin qu'il aille conquérir ce marché. Entre-temps, il y a eu l'idée d'un fonds d'investissement qui était lancée mais on n'a reçu l'aval du conseil national d'investissement qu'en septembre dernier. On va l'intégrer dans l'entreprise dès la fin des négociations.

Quelle évaluation faites-vous de l'appel à l'épargne publique ?

Nous avons enregistré un taux de souscription de 140 % et nous avons levé 2,1 milliards de dinars. Initialement, on voulait lever 1,4 milliards de dinars. Pour le public, il y a eu 600 000 actions, réservées mais il y a eu une souscription de 300 % pour attein-



dre 1,8 million. Pour les entreprises, il y a 28 % de souscriptions, soit 140 000 actions sur les 514 000 réservées. Les institutionnels ont souscrit 240 000 actions, soit 46 % de leur quota réservé qui est de 514 000 actions.

Ce n'est que cette semaine que nous allons consolider les résultats et arbitrer le partage pour satisfaire tout le monde. Les résultats seront annoncés dans une prochaine conférence de presse.

Y a-t-il eu des surprises au bout de l'opération ?

On a été surpris de constater que les habitants des régions comme Freneda, Tiaret, Chlef et Tlemcen ont répondu favorablement à notre appel. On peut relever que nous avons 5 000 actionnaires à travers 48 wilayas.

Avant la cotation, y a-t-il des changements prévus dans l'entreprise ?

Avant la cotation prévue en février 2011, on doit faire de sorte à faire entrer les représentants des actionnaires. On va aussi créer un comité d'audit et un comité de surveillance.

Qu'en est-il de l'extension du réseau ?

Nous sommes présents dans 40 wilayas avec 120 agences. D'autres vont être implantées dans le reste des wilayas en 2011.

Avez-vous d'autres projets de développement ?

Nous avons l'ambition de devenir leaders sur le marché dans 5 ans. Mais auparavant, nous allons renforcer le réseau de management et proposer de nouvelles offres par le biais de la filiale Touring Assistance qui étendra son offre à l'assistance de personnes à domicile, et à l'assistance médicale. On va aussi procéder à la filialisation de l'assurance des personnes.

La promotion immobilière et la gestion d'actifs est un autre projet qu'on va concrétiser. Les ensembles d'habitation disposeront de piscines, de bibliothèques, d'espaces communautaires tout comme seront garantis la maintenance et le gardiennage. L'autre projet est celui de la création d'une société de capital investissement.

Quelle est la situation actuelle du secteur de l'assurance ?

En Algérie, le marché représente 1 milliard de dollars pour un potentiel de 4 milliards. La Tunisie et le Maroc ont respectivement un marché de 1,2 et de 4 milliards.

Quelle a été la réaction des autorités vis-à-vis de cette opération ?

L'Etat a encouragé cette opération. Ses détracteurs disent qu'il est un facteur bloquant, mais si l'opération a réussi c'est parce que l'administration a joué son rôle. J'ai même dit que c'est le partenariat entre le public et le privé qui a réussi.

Est-ce que votre exemple va être suivi par d'autres entreprises ?

Nous avons proposé 1,8 million d'actions mais d'autres entreprises ont l'intention d'ouvrir aussi leur capital. C'est un bon moyen pour rétablir la confiance dans le marché.

A. M.