

Cas MED BANK (Déc 2016)

MED BANK, une des principales banques tunisiennes de la place, a décidé en 2013 de se lancer dans l'activité assurances et de se transformer progressivement en « bancassureur »¹, en proposant dans un premier temps via ses agences bancaires un seul produit : l'assurance vie. Cette offre était destinée à ses clients qui avaient l'obligation en vue de bénéficier de toutes sortes de crédits, de contracter une assurance vie. En dépit de la présence de grandes compagnies d'assurances très développées sur cette activité et bénéficiant de parts de marchés très importantes comparées à elle, MED BANK parvenait à convaincre la majorité de sa clientèle contractant des crédits à souscrire une assurance vie chez elle.

Aujourd'hui, l'assurance est un relais de croissance non négligeable pour les banques, mais aussi de fidélisation de la clientèle. Même si Assurance et Banque ont un point commun évident : l'une comme l'autre manipule la monnaie, les deux métiers restent encore néanmoins suffisamment différents notamment dans le contexte tunisien du fait qu'ils mobilisent des compétences distinctives.

L'assurance vie en Tunisie est une branche victime des tabous religieux. Le développement de la branche assurance vie semble être l'un des défis majeurs du secteur. L'assurance vie n'est pas un problème qui touche uniquement la Tunisie mais les pays qui sont en phase de développement. L'analyse de cette branche à l'échelle mondiale a montré que l'assurance vie s'est développée dans des pays où le revenu des habitants est très élevé à l'instar de la Suisse, le Japon ou les Etats-Unis. Selon les experts tunisiens, les réalisations faites en la matière jusqu'aujourd'hui ainsi que les pronostics quant au développement de cette activité, sont positifs. Actuellement, les compagnies sont en train de développer leurs produits vie de manière à tenir compte des spécificités économiques et sociales de l'assuré tunisien.

En Tunisie, le chiffre d'affaires (CA) de la branche assurance-vie est passé de 221,3 à 258,8 millions de dinars (MD), entre 2013 et 2014, soit une hausse de 37,5%.

MED BANK, après avoir acquis une expérience dans ce DAS porteur a créé en 2015 une filiale distincte d'assurance MED INSURANCE. Cette dernière devrait à moyen terme proposer des solutions complètes de protection du client dans un environnement incertain : protéger ses biens, préparer sa retraite, protéger sa famille contre les aléas de la vie....

¹ Bancassureur : entité dont l'activité mêle à la fois des activités bancaires classiques et des activités propres à l'assurance

Enoncé Révision comptable PSE DECEMBRE 2016

Il a été décidé dans un premier temps, de miser en plus de l'assurance vie sur le DAS : Assurance auto, ce dernier représentant l'activité phare de la majorité des compagnies d'assurance.

Le parc automobile tunisien s'est largement étendu et contrairement à l'assurance vie qui n'est pas encore ancrée dans la culture tunisienne, l'assurance auto est obligatoire pour tout détenteur d'un véhicule, d'où le potentiel de ce marché. Selon l'Agence Technique des Transports Terrestres (ATTT), plus de 1.800.000 véhicules sont enregistrés en Tunisie en 2015. Le parc des voitures en Tunisie s'agrandit, annuellement, à raison de 70 mille véhicules. Selon une étude faite par Standard & Poor's, l'assurance auto demeure le produit le plus largement vendu et devrait continuer à dominer le marché. La concurrence est néanmoins très importante et plusieurs compagnies bénéficient d'une grande notoriété telles que : La Star, Comar assurance, Loyd, Gat assurances, la MAE Les assureurs déjà opérationnels sur ce créneau depuis plusieurs années ont mis en place des stratégies de fidélisation de leur clientèle. Certaines banques se sont aussi déjà lancées dans ce DAS à l'instar de Zitouna takaful, Biat, Attijari

Poursuivant la diversification de son portefeuille d'activités, MED BANK projette de se lancer en 2017 dans le secteur de l'enseignement supérieur privé en proposant de nouvelles formations inédites dans le domaine de l'informatique de même qu'un nouveau concept de formation à la carte, très développé à l'étranger mais non encore introduit en Tunisie. Toutes les formations seront personnalisables selon les besoins et les préférences des étudiants.

En vue de maximiser ses chances de réussite sur ce nouveau métier sans rapport avec son activité de bancassureur, l'entreprise décide d'acquérir UNIV +, une université tunisienne privée dotée d'une grande expérience dans son secteur d'activité qu'elle rebaptisera MEDU+ après la rénovation des locaux, en vue d'offrir aux étudiants les meilleures conditions d'études. Le renouvellement de tous les équipements ainsi que le recours aux meilleurs enseignants de la place dans leurs spécialités respectives permettraient à MEDU + de devenir la référence incontournable dans l'enseignement de certaines filières informatique de pointe.

1 /Identifiez la voie et le mode de développement adoptés par la banque en se lançant dans l'activité assurance vie en 2013 en justifiant votre réponse.

2/Caractérisez l'activité Assurance vie dans le portefeuille d'activités stratégiques de MED INSURANCE selon la matrice BCG1. Justifiez votre réponse. Formulez une recommandation stratégique correspondant à cette activité.

3/ Etablir une analyse externe de l'activité assurance vie. Présentez votre réponse sous forme de tableau à deux colonnes (Opportunités / Menaces)

Enoncé Révision comptable PSE DECEMBRE 2016

4/ Analysez la décision de lancement dans l'assurance auto en présentant votre réponse sous forme de tableau à deux colonnes (avantages, Risques)

5/ Identifiez la voie de développement, le mode de développement et la manœuvre stratégique envisagés pour l'année 2017 ; Justifiez votre réponse

6/ Identifiez la stratégie concurrentielle de MEDU+ ; Justifiez votre réponse.²

² Les réponses aux questions 1 , 5 et 6 doivent être proposées sous forme de tableaux à 2 colonnes (stratégies identifiées, Justification)