

Chedid Capital dans le top 20 mondial du courtage en réassurances

S. R. et Philippe Chalu

Chedid Capital vient d'annoncer son entrée au capital, à hauteur de 50 %, du leader des courtiers en assurances de l'île Maurice. Un investissement qui s'inscrit dans la stratégie ambitieuse de ce groupe libanais : devenir dans les cinq ans un acteur d'envergure internationale.

L'année 2015 est riche en annonces pour Chedid Capital Holding, un groupe libanais de courtage en assurances et réassurances, qui ne cache pas ses ambitions pour les cinq prochaines années : passer d'une taille régionale à une envergure internationale.

Deux jalons importants ont été posés en ces derniers mois : en juin sa filiale Chedid Re a été reconnue comme courtier agréé par le marché de la Lloyd's et, en août, son autre filiale Chedid and Associates a pris une participation de 50 % au capital de City Brokers Ltd, le leader du courtage en assurances à l'île Maurice, avec l'objectif affiché d'en faire une plate-forme d'expansion en Afrique de l'Est. De quoi pousser le magazine *Global Reinsurance* à classer en octobre le groupe libanais dans son top 20 mondial des acteurs du courtage en réassurances.

« Nous sommes les premiers courtiers originaires du monde arabe à obtenir l'accréditation de la Lloyd's qui nous donne accès au plus grand marché d'assurances au monde », se félicite le président et fondateur du groupe Farid Chedid, dans un entretien au *Commerce du Levant*. La Lloyd's réunit 96 syndicats pour assurer conjointement les risques des plus gros secteurs de l'économie, comme le transport maritime, l'aviation ou l'énergie. « C'est une étape très importante, car elle nous ouvre de gros segments de marché auxquels nous n'avions pas accès en direct. Mais surtout en raison de la

crédibilité qu'elle nous confère, dans notre stratégie d'expansion internationale. Sur le marché africain par exemple, se présenter comme Chedid seulement ou comme courtier de la Lloyd's, cela fait une différence. » Le groupe Chedid est déjà présent au Liban, au Qatar (où il gère la seule compagnie d'assurances du groupe, SEIB, en partenariat avec United Group, aux Émirats arabes unis, en Arabie saoudite, ce qui en fait l'un des acteurs qui comptent sur la scène régionale – l'assurance représente 45 milliards de dollars dans la zone Mena, Turquie comprise en compétition avec des filiales de groupes internationaux. Son seul concurrent originnaire de la région est le groupe Nasco. En mettant désormais un pied à Maurice, Chedid estime avoir de solides atouts pour sa stratégie d'expansion visant « cinq nouveaux pays à travers la région EMOA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) avant la fin de l'année 2017 ».

Accompagnée depuis deux ans par le cabi-

net libanais de conseil stratégique et financier Creed Capital, Chedid a choisi d'investir dans un acteur bien implanté en Afrique plutôt que d'y démarrer de zéro. Le choix s'est porté sur City Brokers Ltd, en raison du positionnement de cette société, leader de l'île Maurice, avec un portefeuille de 2 500 clients, et du potentiel du marché de l'assurance en Afrique de l'Est. La transaction valoriserait à 14 millions de dollars la société qui est l'une des filiales de GML Investissement, un conglomérat régional majeur, en tête des 100 premières entreprises mauriciennes et le troisième plus grand groupe dans la région sud-ouest de l'océan Indien.

Chedid table sur la croissance de son activité principale de courtage en réassurances (80 % de son chiffre d'affaires), sous la houlette de Chedid Re, la société initialement créée par Farid Chedid à Chypre, en 1998, avant son installation à Beyrouth en 2004, dont le chiffre d'affaires est aujourd'hui de 450 millions de dollars. Mais mise aussi sur le développement du segment du courtage en assurances qui devrait à terme représenter la moitié de son activité sous la houlette de Chedid and Associates.

Le taux de pénétration de l'assurance est de 6 % du PIB mondial en moyenne. Il est de 11 % au Royaume-Uni et de 3-4 % dans les pays émergents – 3 % au Liban – et en dessous de 1 % en Afrique de l'Est, à l'exception du Kenya, rappelle Farid Chedid pour expliquer les raisons de son choix géographique, même

« Nous sommes les premiers courtiers originaires du monde arabe à obtenir l'accréditation de la Lloyd's »



La rapide expansion de Chedid Capital

1998 – Farid Chedid crée à Chypre Chedid Re, une société de courtage en réassurances.

2004 – Chedid Re déménage à Beyrouth.

2006 – Création de la holding Chedid Capital, avec l'ambition de se diversifier dans le courtage en assurances.

2008 – Entrée d'EuroMena au capital de Chedid Capital Holding.

2007 – Ouverture d'un bureau à Dubaï.

2010 – Lancement de Chedid Re en Arabie saoudite en partenariat avec le groupe al-Rashed.

2010 – Création de SEIB, la seule compagnie d'assurances du groupe, au Qatar, en partenariat avec United Group dirigé par Jaber ben Youssef el-Thani, qui revendique un chiffre d'affaires de 48 millions de dollars en 2014.

2013 – Lancement d'un bureau de Chedid Re aux Émirats arabes unis.

2014 – Chedid and Associates dont le chiffre d'affaires est de 15 millions de dollars en 2014 se lance en Arabie saoudite en partenariat avec le groupe al-Rashed.

2015 – Chedid devient courtier agréé à la Lloyd's ; entrée au capital de City Brokers Ltd, leader du courtage à l'île Maurice.

Un management libanais

Fils d'un courtier en assurances, Farid Chedid a débuté sa carrière à Londres dans le courtage en réassurances, après des études à Paris, mais c'est au Liban qu'il a choisi d'installer sa société, initialement lancée à Chypre.

Sur les 330 employés que compte désormais le groupe, 150 sont basés au Liban dans les locaux situés à Baabda. « J'ai recruté beaucoup d'entre eux dans des groupes internationaux, tandis que les autres ont évolué dans la société », explique le PDG qui a mis en place un programme de formation interne, la Chedid Re Academy, en partenariat avec le Chartered Insurance Institute. Le Liban reste pour lui un hub de ressources humaines, même si les perspectives de croissance y sont limitées. « Nous y réalisons seulement 6 % de notre chiffre d'affaires. »

Pour fidéliser ses managers, Farid les a associés à son capital, en leur attribuant une part de 15 %.

s'il regarde aussi la Turquie, le Sud-Est asiatique et vient aussi d'ouvrir un bureau à Casablanca, « un marché plus établi, avec moins de possibilités de développement et davantage de concurrence ».

Une expansion rendue possible par l'institutionnalisation de l'actionariat du groupe familial réalisée grâce à la contribution du fonds EuroMena. Entré au capital du groupe Chedid en 2008 pour un montant de six millions de dollars, il en est sorti en juin 2015 en revendant ses parts à Rimco, l'une des sociétés du groupe saoudien al-Rashed. « Nous sommes sortis avec un multiple de 2,4 », se félicite Romen Mathieu, directeur du fonds EuroMena, qui reste à titre individuel au conseil d'administration du groupe aux côtés de Charles Hage, ancien Senior Partner de Booz & Company, Aldo Cardoso,

ancien PDG d'Andersen Worldwide, et de l'ancien ministre et avocat Ziyad Baroud. « EuroMena nous a aidés à adopter une stratégie d'expansion et une gouvernance d'entreprise conformes aux standards internationaux », souligne Farid Chedid.

Le nouvel actionnaire stratégique, qui détient 16 % du capital, aux côtés de la famille Chedid et d'un troisième groupe d'actionnaires constitué de neuf de ses directeurs (15 %), était le « candidat idéal pour poursuivre la stratégie de croissance et accompagner le développement international du groupe, estime Romen Mathieu. Un processus d'appel d'offres concurrentiel a été organisé et Rimco en est sorti vainqueur. Nous étions ravis étant donné le partenariat très rentable liant les deux sociétés en Arabie saoudite ». ■