

Assurance: Les opérateurs

• Ils sont agacés par la lenteur du déploiement des mesures du contrat-programme

• 26,7 milliards de DH de primes émises en 2013

• Première édition du rendez-vous de Casablanca de l'assurance les 16 et 17 avril

Les assureurs tiennent leur événement phare de l'année. Le rendez-vous de Casablanca de l'assurance va rassembler chaque année des professionnels sur les thématiques du secteur. Pour cette première édition, qui se tient les 16 et 17 avril prochains, l'accent sera mis sur les relais de croissance du secteur. Des experts marocains et étrangers animeront les deux jours de débat. Côté business,

la lenteur du déploiement du contrat-programme va retarder le développement de l'activité. En 2013, la croissance a déceléré à 2,7%. Les compagnies ont émis 26,7 milliards de DH de primes. L'assurance vie continue à pâtir de la tension sur les liquidités.

- L'Economiste: Les professionnels de l'assurance se retrouvent les 16 et 17 avril prochains. De quoi allez-vous discuter?

- Bachir Baddou: Le rendez-vous de Casablanca de l'assurance est un événement annuel dont nous rêvions depuis longtemps. Nous voulons l'asseoir comme un rendez-vous annuel incontournable à l'échelle africaine mais



Pour les assureurs, les particuliers et les TPE constituent un important relais de croissance. Pour l'instant, cette catégorie de clientèle n'est pas suffisamment sensible à la nécessité de souscrire à des garanties d'assurance. Sur la clientèle des particuliers, cela tient notamment à un problème de pouvoir d'achat, explique Bachir Baddou, directeur général de la Fédération marocaine des sociétés d'assurances et de réassurance (Ph. Archives de L'Economiste)

aussi comme un trait d'union entre le Nord et le Sud puisque nous avons beaucoup d'intervenants européens qui viendront partager leurs expériences. Pour cette première édition, nous avons des thématiques très variées: La micro-assurance, l'assurance takaful, la maîtrise des risques, les assurances affinitaires et bien d'autres sujets concentreront les discussions lors des deux jours. L'objectif est d'identifier les relais de croissance de l'assurance sur le continent. Pour le Maroc, le premier relais de crois-

sance naturel est l'Afrique subsaharienne. Nous sommes très heureux pour cette édition de pouvoir compter sur plus de 400 participants dont une centaine d'étrangers ayant confirmé leur participation.

- Le marché des TPE et des particuliers est peu développé. Est-ce les assureurs qui communiquent mal ou l'offre ne correspond pas à la demande?

- L'offre existe, par contre la demande n'est pas vigoureuse. Les particuliers et les TPE ne sont pas suffisamment sensibles à la nécessité de souscrire à des garanties d'assurance. De plus, il y a un problème de pouvoir d'achat au niveau des ménages. Les arbitrages se font au profit d'autres services jugés, à tort, plus nécessaires. Or, l'assurance est un filet de sécurité

en cas de survenance d'un problème. D'un autre côté, les réseaux de distribution ne sont pas assez outillés pour adresser cette catégorie de clientèle. Ils ont toujours été orientés sur les PME et les grandes entreprises parce que les marges et les commissions sont plus importantes sur ces créneaux. En outre, la distribution se concentre particulièrement sur l'assurance automobile qui est le produit le plus facile à commercialiser. Cette branche représente le tiers du dévelop-

La branche vie réduit la croissance du secteur

LA baisse du rythme de croissance de l'assurance vie a été brutale en 2013. Après deux années de fortes hausses, les primes émises ont reculé de 2,7% l'année dernière à 8,6 milliards de DH. L'activité pâtit encore de la tension sur les liquidités, selon les professionnels. La distribution dans le réseau bancaire se heurte aux arbitrages des établissements de crédits en faveur de leurs propres produits. De même, l'augmentation du coût de la vie limite la capacité d'épargne des ménages. Les assurances individuelles ont reculé de 7,2% à 5,2 milliards de DH. Elles avaient bondi de 21% l'année précédente.

Sur la branche non vie, l'activité est restée pratiquement sur le même rythme de croissance sur les trois dernières années. Les primes ont dépassé 18 milliards de DH en 2013 en augmentation de 5,5%. L'assurance automobile qui pèse quasiment la moitié (47%) du chiffre

d'affaires non vie a progressé de 6% à 8,5 milliards de DH.

Globalement, le chiffre d'affaires du secteur s'est établi à 26,7 milliards de DH en hausse de 2,7%. La profession est en retrait sur ses prévisions compte tenu du retard dans la mise en œuvre des mesures du contrat-programme. Le secteur visait un chiffre d'affaires de plus de 40 milliards de DH à l'horizon 2015.

Parmi les opérateurs, Wafa Assurance reste numéro un en termes de part de marché avec 21,5%. Il a cependant perdu 0,5 point par rapport à 2012. RMA Watanya a cédé 1,4 point à 18,1%. A l'inverse, Axa Assurance conforte sa troisième place avec une amélioration de 0,2 point à 13,6%. Saham Assurance grignote de son côté 0,7 point à 13,1%. Atlanta Sanad relève sa part de marché à 10,9% en hausse de 0,3 point. □

F. Fa.

rongent leur frein

ment du chiffre d'affaires du secteur. Aujourd'hui, les compagnies fournissent un gros effort en matière de formation et de sensibilisation de leur réseau et mettent à leur disposition les outils pour attaquer le segment des particuliers et de la TPE.

- Les compagnies s'intéressent également très peu à la microfinance?

- Sans le recours à la micro-assurance nous laisserons une partie importante de notre population en marge de la couverture d'assurance. Le challenge pour développer cette activité est de parvenir à mixer trois problématiques: le réseau de distribution, les bons produits et le prix. Il sera difficile de développer cette activité à travers le réseau de distribution classique. En général, la microfinance s'adresse à une population non bancarisée et qui est difficilement accessible. La prime d'assurance qu'elle pourrait payer peut difficilement intéresser un agent ou un courtier car les marges pour le rémunérer correctement sont très faibles. Il faut également trouver les produits qui répondent à un réel besoin à des prix qui soient le plus bas possible. Cela peut être de l'assurance obsèques, la toute petite assurance épargne ou encore de l'assurance hospitalisation limitée à quelques pathologies. Nous

avons des expériences qui se développent depuis quelques années, notamment à travers des partenariats entre des compagnies d'assurances et des associations de micro-crédit et plus récemment en collaboration avec le réseau de Barid Bank.

- Vous avez accusé beaucoup de retard sur le déploiement du contrat-programme. Quels sont les points de blocage aujourd'hui?

- Ce n'est pas toujours motivant de travailler sur des textes réglementaires et qu'ils mettent autant de temps pour être promulgués. Avec le concours de la direction des assurances, nous avons mis dans le circuit d'approbation trois textes très importants pour la profession et inscrits dans le contrat-programme. Il s'agit de rendre obligatoire l'assurance tout risque chantier et la couverture responsabilité civile décennale. Le troisième texte porte sur l'assurance takaful. Cette lenteur du circuit fait que nous ne serons pas au rendez-vous des engagements que nous avons pris pour 2015. Nous travaillons actuellement sur une autre garantie d'assurance qui devrait devenir obligatoire. Elle concerne la responsabilité civile des propriétaires des lieux recevant du public. Comme vous pouvez le constater, il s'agit à

chaque fois de couvertures en responsabilité visant à protéger les tiers.

- Dans quelle mesure la dégradation de la Bourse a impacté vos politiques de placement?

- Le comportement du marché boursier ces dernières années a d'abord impacté nos actifs. Avant la dégradation de la place, nous avions tous des plus-values latentes mais après deux années de baisse des valeurs cotées la majorité des compagnies d'assurances ont été dans l'obligation de constituer certaines provisions pour dépréciation d'actif. Depuis 2013, le marché remonte et il faut espérer qu'il reste sur ce trend. Mais la baisse du cycle de la Bourse a fait prendre conscience aux assureurs sur leur très forte exposition au marché actions et sur la nécessité d'avoir une politique de placement plus diversifiée. Ceci dit, nous resterons des investisseurs très important sur le marché actions tout en consolidant nos fondamentaux techniques qui se basent sur le cœur de notre métier qu'est l'assurance.

- Quid des effets sur les rendements des produits d'épargne?

- Nous avons très peu d'épargne investie en actions. Les primes d'assurance vie sont quasiment dans leur intégralité placées dans des produits de taux, essentiellement des obligations d'Etat. Nous avons un engagement très fort vis-à-vis de l'assuré. Nous lui donnons une garantie du capital. Ensuite nous nous engageons à le faire participer aux bénéfices techniques et financiers que nous réalisons. La rémunération dépend du rendement de l'actif sous-jacent qui doit être très stable et assurer un rendement régulier. Un placement boursier ne s'y prête pas du tout. Cela fait que malgré la baisse de la Bourse, les rendements n'ont pas été fortement impactés. Sur les trois dernières années, les compagnies ont servi entre 4 et 5%. □

**Propos recueillis par
Franck FAGNON**