

Assurances

Les PME, un nouveau marché à conquérir

● Une récente étude a été publiée par Zurich Assurances dans le but de sonder les attentes des PME quant à la gestion des risques. Cette initiative laisse entendre un intérêt commercial de l'assureur pour ce marché. L'occasion d'analyser les besoins, les attentes des entreprises.



●●●
Les PME affichent de plus en plus leur volonté de souscrire aux assurances privées.

Tâter le pouls des PME, c'est concrètement l'objectif de l'étude diligentée par Zurich Assurances qui énumère les principales préoccupations des chefs d'entreprises. Cette dernière, dans son volet «Maroc», fait ressortir un fait : 32,5% des PME marocaines interrogées ont davantage cherché cette année à se concentrer sur la croissance intérieure en recrutant de nouveaux clients, à diversifier leur gamme de produits et services (29,5%) et à s'exporter (25,5%). Cet état de fait a été d'autant plus dressé, toujours selon les résultats de l'étude dans un contexte où «les PME marocaines ont moins bénéficié que leurs homologues de possibilités d'obtention de financements additionnels ou de conditions de crédit avantageuses (1% vs 9,8%)». Sur l'aspect opportunités, beaucoup d'entreprises voient l'expansion sur les marchés étrangers comme une réelle aubaine pour le développement. Cependant une deuxième lecture, plus approfondie de cette

étude laisse entendre la volonté désormais affichée des acteurs du secteur des assurances à développer un marché jusque-là peu significatif dans leurs stratégies : il s'agit de l'assurance aux PME. Selon Hammad Kassal, économiste et chef d'entreprise : «Le marché marocain et plus précisément les PME sont davantage intéressés par la contraction d'assurances publiques, notamment en ce qui concerne les entreprises ayant des activités à l'export. Ces dernières présentent des avantages qui participent clairement au choix fait par

les chefs d'entreprises d'opter pour ce type d'assurances». La concurrence se trouve donc à ce niveau pour les assureurs privés qui ambitionnent de se tailler une part sur le marché des PME. «Les grands groupes ont généralement déjà leur assurance, c'est dans ce sens que cette concurrence se dirige aujourd'hui vers d'autres créneaux, à savoir la PME», ajoute Hammad Kassal.

Scepticisme des PME

Cette vision du marché est d'autant plus complétée par un cour-

tier d'assurance, Rachid Ghafir, qui note «un intérêt croissant des PME pour l'assurance privée. Ce même intérêt est aujourd'hui tributaire de conditions bien précises émises par les patrons de PME, à savoir le coût de l'assurance, mais également les délais de paiements qui leurs sont proposés». En effet, c'est sur ce point que le bât blesse, «les assurances privées sont tenues par une rigueur quant aux délais de paiements, ce qui rend difficile pour la PME la tâche du paiement de leurs factures». Plus encore, cela participerait au découragement des PME à contracter ce type d'assurances jugées «trop contraignantes». Aujourd'hui, dans le détail des offres proposées, les risques de marché comme la compétition, l'impact du dumping ou encore la faiblesse de la demande ne sont pas couverts par les assurances. Par contre, le secteur offre une palette diversifiée de couvertures contre les autres risques identifiés, qui aident l'entreprise à faire montre de résilience suite à un sinistre pour ne citer que l'assurance incendie, qui couvre les dommages matériels causés par la combustion ou l'explosion ainsi que les risques annexes comme les catastrophes naturelles, les émeutes et mouvements populaires, les inondations, etc. L'assurance vol indemnise quant à elle les assurés contre les vols des biens se trouvant à l'intérieur de locaux fermés. Reste à savoir aujourd'hui comment les assureurs comptent se démarquer pour séduire les PME et les convaincre de souscrire à leurs offres. Un long chemin reste à parcourir, mais la volonté semble affichée. ●

Une offre à la carte

«Les résultats de cette étude suggèrent fortement que les petites entreprises à travers le monde sont beaucoup plus préoccupées par les risques affectant leur rentabilité que par des risques asymétriques comme ceux affectant la chaîne d'approvisionnement ou encore les catastrophes naturelles», explique Dirk De Nil, administrateur-directeur général de Zurich Assurances Maroc. Avant d'ajouter : «Chez Zurich, nous sommes persuadés d'avoir un rôle à jouer pour aider les entreprises à réaliser leurs ambitions en leur donnant des outils pour gérer les risques auxquels elles sont confrontées». Ces propos laissent entendre une détermination de la compagnie à développer cette niche que constitue aujourd'hui l'assurance à l'entreprise et plus particulièrement à la PME. L'étude note en effet un réel besoin des entreprises, dans un contexte de crise. Ce besoin doit cependant rencontrer une offre adaptée aussi bien dans son contenu que dans le coût de ses prestations.