

Assurance à l'export : à peine 45 MDH de primes émises en 2018

- Sur 2 000 à 2 300 sociétés actives à l'export, 35 entreprises réalisent environ la moitié des exportations.
- Les opérateurs préfèrent recourir au crédit documentaire, au virement et à la remise documentaire pour annuler le risque de défaut ■ La chimie, le textile, l'agro-alimentaire et les produits pharmaceutiques recourent le plus à l'assurance à l'export.

L'assurance à l'export peine encore à s'imposer en tant que moyen de couverture chez les exportateurs marocains. Selon les dernières données de l'Autorité de contrôle des assurances et de la prévoyance sociale (Acaps), qui ne détaillent pas la partie export et domestique, les primes émises des assureurs-crédit qui offrent la couverture à l'international ne dépassent pas 0,7% du total des primes de l'assurance. D'après les estimations des professionnels de cette branche, les garanties émises dans le cadre de l'assurance à l'export ne dépassent pas 45 MDH. Sur ce chiffre d'affaires, la Société marocaine d'assurance à l'exportation (Smaex) réalise environ la moitié. Euler Hermes Acmar, qui a étendu son activité à l'export depuis 2004 après la fin du monopole de la Smaex, émet environ 13 MDH, soit un peu plus de 10% de l'ensemble de ses primes. Coface, dont le portefeuille compte depuis environ 4 ans le groupe OCP, ne doit pas dépasser 10 MDH dont 70% sur des contrats de couverture de l'Office chérifien, selon des sources bien informées du secteur.

De façon générale, les professionnels sondés informent que les capitaux assurés ne dépassent pas 15 milliards de DH. Rapporté au volume total



des exportations (plus de 360 milliards de DH), le courant d'affaires brassé par les assureurs-crédit reste très timide.

Des risques toujours aussi importants

De plus, l'évolution des primes démontre que ce moyen de couverture, adopté à l'international pour ses multiples avantages dans le bon dénouement des transactions (en couvrant la défaillance du client, les risques politiques, les risques de non-transfert, etc.), n'est pas une priorité pour les exportateurs. A en croire le dernier rapport de l'Acaps, les primes émises sur l'activité assurance crédit-caution (domestique et internatio-

nale) ont régressé de 2 MDH en 2017 après avoir crû de 61 MDH en 2016. D'après les données de Smaex, le taux de croissance moyen des primes était de 14% pour la période 2006-2010, contre 0,7% pour les exercices de 2001 à 2005. Mais depuis 2010, les primes émises n'arrivent pas à décoller. Pourtant, comme le rappellent les professionnels, les entreprises qui sont actives à l'international doivent s'assurer en raison de l'étendue des risques à l'export, qui sont nombreux et peuvent conduire à la faillite, notamment après de lourds impayés.

Qu'est-ce qui explique alors la tendance actuelle de l'activité de cette branche ?

De l'avis d'un assureur-crédit, la complexité et la technicité dans laquelle est rédigée la police de l'assurance à l'export ne plaident pas pour sa vulgarisation, surtout pour la population des entreprises qui peuvent l'utiliser et qui sont le cœur de cible de ce moyen de couverture. La police d'assurance est confectionnée sur mesure au cas par cas, à la différence des autres types d'assurance standardisés. De plus, les primes sont payées mensuellement en fonction des montants déclarés dans la limite des couvertures contractées; et le contrat d'assurance suppose le versement de dépôt de garantie lors de sa signature et la facturation de frais d'enquête et de surveillance.

En deuxième lieu, une source chez Euler Hermès Acmar explique que le niveau bas des primes émises de l'assurance à l'export est à lier au fait qu'il n'y a pas de matière assurable sur le marché. Les entreprises évoluant dans les gros secteurs exportateurs, notamment l'automobile, les phosphates, le textile, l'aéronautique, etc., ne contractent pas de couverture parce qu'elles travaillent avec de gros donneurs d'ordre dont le risque ne nécessite pas d'assurance. Les opérations sont

souvent réalisées dans le cadre de contrats bien négociés, assez verrouillés sur le plan du risque de défaut et bien ficelés quant aux responsabilités des parties contractantes.

Sensibilisation des PME

«Hormis la sous-traitance, les exportations réelles ne représentent pas plus du tiers des exportations totales. Si on déduit les phosphates, les nouveaux métiers et les opérations commerciales des multinationales, il reste très peu de transactions à assurer», relève-t-on auprès des professionnels.

Par secteur, ce sont la chimie, le textile, l'agro-alimentaire et un peu de pharmaceutique qui constituent le gros des contrats d'assurance à l'export à ce jour. Sur 2 000 à 2 300 sociétés actives à l'export, selon l'Asmex, 35 entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 MDH réalisent environ la moitié des exportations.

Les modes de paiement pratiqués dans le commerce extérieur sont un autre facteur déterminant qui réduit davantage le matelas de couverture pour les assureurs-crédit sur la partie export. En général, pour des expéditions d'un certain montant (à partir de 500 000 DH), la clientèle corporate active à l'export préfère recourir à des modes de paiement qui annulent le risque de défaut, en l'occurrence le virement, le crédit documentaire et la remise documentaire qui sont très répandus dans les transactions du commerce extérieur.

En plus de l'effort de simplification des produits d'assurance à l'export pour qu'ils collent mieux à la réalité des PME, le management de l'Asmex affirme que des efforts de sensibilisation doivent être déployés auprès des entreprises exportatrices, notamment celles irrégulières et occasionnelles pour que la couverture se développe ■

NAOUFEL DARIF

Rendre l'assurance à l'export obligatoire ?

Les opérateurs du marché sont unanimes quant à la nécessité de développer le réflexe de recourir à l'assurance à l'export à travers des actions de sensibilisation et plus de vulgarisation. Cependant, l'idée de rendre cette couverture obligatoire n'est pas très appréciée des professionnels. Pour eux, si cette éventualité est à retenir, il faudra que l'Etat prenne en charge ou partage les frais des couvertures contractées avec les entreprises à travers des mécanismes clairs à définir. Quoi qu'il en soit, souscrire une police

d'assurance à l'export est tout gain pour les exportateurs. Elle permet de couvrir les ventes aux clients étrangers à hauteur d'un certain encours ou découvert. En fonction des sociétés d'assurance, l'assuré peut ainsi être indemnisé à hauteur de 90% de la créance non payée selon la quotité garantie dans son contrat. De plus, l'assurance-crédit permet au fournisseur d'être bien informé sur la solvabilité de ses clients, tout en lui permettant d'augmenter le taux de récupération des impayés et l'externalisation du recouvrement ■