

Comment se positionne la Lloyd aujourd'hui dans le secteur ?

Aujourd'hui, nous essayons d'être aussi pertinents que possible sur des nouveaux produits à l'adresse des clients particuliers qui sont une cible de choix dans la mesure où le Tunisien demeure extrêmement peu assuré. Le constat est qu'aujourd'hui, le produit assurance s'achète mais ne se vend pas. Également, le secteur de la santé est très important et pas bien traité par l'Etat. Nous avons décidé avec notre partenaire Nextcare, de lancer le produit du tiers payant. Le principe est simple, il repose sur la disposition d'une liste de cliniques et de pharmacies auprès desquels les assurés munis d'une carte assurance ne paient que 5 à 10% du montant dû.

Qu'en-est-il de l'assurance vie ?

Nous sommes déjà engagés dans l'assurance-vie et nous comptons la développer en lançant un projet pour lequel nous avons obtenu une autorisation préalable en vue de filialiser et rendre la branche de l'assurance vie une activité à part.

Justement, la filialisation devient une tendance chez les assureurs, qu'apporte-elle au juste?

D'abord celui qui souscrit une assurance vie a besoin de savoir qu'il bénéficie d'une pérennité par rapport à son argent et que celui-ci est clairement identifié en évitant de le placer sur le reste des autres risques. Ainsi, il y a une meilleure visibilité de la part des autorités de régulation. Ensuite, en ce qui concerne notre compagnie, cela nous permet d'avoir une meilleure lecture par rapport au reste de l'activité. Et enfin, nous avons un partenaire important, le groupe « Prévoir vie » qui est entré dans notre capital nous apportant ainsi une spécialisation et un savoir-faire qui nous sont indispensables.

Y a-t-il d'autres projets menés par la Lloyd dont vous souhaitez parler ?

Je dirais qu'à chaque jour suffit sa peine. Le projet le plus important pour nous est celui de faire rentrer la compagnie

Aujourd'hui, nous essayons d'être aussi pertinents que possible sur de nouveaux produits à l'adresse des clients particuliers qui sont une cible de choix dans la mesure où le Tunisien demeure extrêmement peu assuré.

dans la quatrième révolution digitale. Digitaliser la société nous permettra de gagner de l'argent sur les coûts et certainement gagner des parts de marché. Nous avons entamé la réflexion mais nous ne mettrons le dispositif en place que lorsque

l'opération sera bien ficelée. Nous envisageons également l'internationalisation de la compagnie une fois que nous aurons bien consolidé nos acquis.

Le groupe a trois sociétés cotées en Bourse, est-ce que la société Lloyd pourrait-être la quatrième de la liste ?

Elle peut être la quatrième voire la cinquième. Dès qu'une société est leader dans son secteur et extrêmement profitable, l'entrée en bourse reste quelque chose tout à fait possible. En ce qui nous concerne, nous sommes profitables mais pas encore leader. Toutefois cela ne pose pas problème dans notre secteur.

Quelle est votre évaluation du marché de l'assurance en Tunisie, vous qui avez un regard sur celui de l'inter-

Digitaliser la société nous permettra de gagner de l'argent sur les coûts et certainement gagner des parts de marché. Nous avons entamé la réflexion mais nous ne mettrons le dispositif en place que lorsque l'opération sera bien ficelée. Nous envisageons également l'internationalisation de la compagnie une fois que nous aurons bien consolidé nos acquis.

national ?

Il faut savoir que le marché de l'assurance est très corrélé à la conjoncture économique. Le secteur souffre de la faiblesse de l'épargne mais également de l'intervention de l'Etat en tant qu'acteur et non pas en tant que régulateur. Lorsque nous voyons aujourd'hui ce qui se passe au niveau de la CNSS et de la CNAM, nous prenons acte de cette tendance. Je pense qu'il y a des compétences que l'Etat ne détient pas dans ce secteur. Ainsi, poursuivre sur cette lancée est plutôt un mauvais signal. Il ne faut pas oublier que le secteur est vital pour l'économie avec 2000 milliards de dinars de chiffre d'affaires global dont une grosse partie est destinée à l'économie en plus de 20% placés dans des bons de l'Etat. Il est donc de l'intérêt de ce dernier de développer le secteur de l'assurance en en tirant les avantages plutôt que de ponctionner en amont.

Changeons de cap ! Nous traitons dans ce numéro du tourisme d'affaires en Tunisie. Quelle est votre appréciation de la question ?

Je ne dirais pas qu'il s'agit d'une alternative au tourisme balnéaire. Il s'agit plutôt d'un aspect du tourisme qui a donné de bons résultats car nous n'avons pas commis les mêmes erreurs que celles commises dans le tourisme balnéaire. Ces erreurs étaient principalement les prix bas, la médiocrité du service, et une offre abondante par rapport à la demande. Le tourisme d'affaires est comme le tourisme des villes, une activité qui ne décline pas une grande offre mais elle reste bien adaptée aux hommes d'affaires. Nous avons des hôtels qui sont globalement de bonne qualité dont certains de très bonne qualité. La marge de progression constatée est notable dans ce secteur. Il ne faut surtout pas que l'on refasse les mêmes erreurs afin de préserver cette tendance positive avec un potentiel prometteur.

Pour clore cet entretien, parlez-nous de l'accomplissement dont vous êtes le plus fier ?

Je dirais mon travail au sein du Lloyd. Je suis très fier de ce qui a été accompli dans cette compagnie et je la considère comme une très belle aventure. Certes, cette aventure était compliquée mais notre nom a été associé à cette société à un moment où elle traversait une situation difficile. Je suis fier de ce que nous avons accompli en matière de concession parking en rendant un service indéniable à la collectivité. D'autres défis nous attendent, celui d'aujourd'hui est de retrouver au plus vite les chemins d'une croissance équilibrée. En ce moment, notre défi majeur, pour mes frères et moi-même, est celui de la transmission. Comment préparer la troisième génération, représentée par nos enfants, pour reprendre le flambeau et poursuivre l'aventure.

PROPOS RECUEILLIS
PAR SAHAR MECHRI KHARRAT & NADYA BCHIR