

SMAEX

La sécurité à l'export

Il existe une réalité qui n'est visiblement pas encore évidente pour tous les responsables du secteur. A savoir, l'intérêt de l'assurance crédit qui vise à protéger l'entreprise du risque de non paiement d'une facture, sur un client étranger devenu insolvable. Madame Nezha Lahrichi, Directrice générale de la SMAEX, rappelle ici l'essentiel de ce qui en constitue la vocation, ainsi que les différents types de services proposés.

La crise financière dont on connaît aujourd'hui le niveau d'implication sur l'Europe où se trouve un grand nombre de nos clients, parle d'elle-même. Et son impact sur les marchés présente, de toute évidence, des risques dont il faut se protéger. Qui aurait pensé que des institutions financières en activité depuis plus d'un siècle feraient faillite. D'ailleurs l'organisme COFACE, en France a donné des chiffres récents qui confirment une véritable corrélation entre les crises et l'augmentation des taux d'insolvabilité.

La prévention des risques

Il est clair que dans ce contexte, nos entreprises qui exportent sur ces marchés, ont plus que jamais intérêt à s'assurer. Mais visiblement au Maroc,



Nezha Lahrichi
Directrice Général de la SMAEX

la culture de l'assurance est faible et considérée trop souvent comme une dépense et donc une perte. Pourtant, une absence de considération des risques de non paiements, peut provoquer des pertes bien plus dangereuses pour l'entreprise, surtout une PME.

L'essentiel de la vocation de la SMAEX consiste donc en la détermination et la prévention des risques de non paiement des crédits accordés par les exportateurs, ce qui impose une observation

permanente des marchés et des opérateurs qui les composent. Je peux même ajouter que cette détermination du risque est un travail extrêmement complexe, mais il s'agit là de l'essentiel de notre rôle : « déterminer et prévenir ». Nous disposons pour cela, d'informations fiables sur le commerce mondial, grâce à une veille permanente économique et financière. L'efficacité de ce travail s'appuie sur des équipes de spécialistes et un réseau de correspondants à travers le monde. C'est ce qui nous permet d'apporter la sécurité aux exportateurs qui nous font confiance. Au terme d'un marché, si une facture n'est pas payée, la SMAEX effectue une première démarche amiable, tout en préservant la relation entre l'exportateur et son client. La deuxième étape est judiciaire, appuyée par un réseau de correspondants dans les pays concernés. Et si ces deux démarches sont infructueuses, l'assuré est indemnisé au terme d'un délai de carence qui varie entre 2 et 5 mois. Il faut que les exportateurs prennent conscience des dangers, qui risquent de mettre en péril la vie de leur entreprise dont dépend toute une chaîne d'employés dans notre pays, il y va de la survie de notre tissu productif. La rentrée de devises et l'emploi sont des secteurs clés de notre économie.

consortiums d'exportation

Enfin, je voudrais ajouter que si l'un des problèmes

du Maroc est lié en partie à la faiblesse de son offre exportable, il est possible d'y remédier avec les consortiums d'exportation, déjà en cours dans le secteur agroalimentaire. Cette formule qui a déjà fait ses preuves, est un bon outil de compétitivité au développement à l'international. La SMAEX a signé une convention avec l'ASMEX pour considérer le consortium comme une entité éligible à l'ensemble des prestations. »

SMAEX

24, rue Ali Abderrazak 20100 Casablanca
Tél.: 022 98 20 00 - Fax : 022 25 20 70
www.smaex.com - smaex@smaex.com

Les produits proposés par la SMAEX

- **Assurance crédit personnalisée:** elle permet d'adapter une tarification à l'importance du chiffre d'affaires.
- **Assurance crédit simplifiée:** défaut de paiement prolongé, insolvabilité de l'acheteur.
- **Assurance prospection:** appui à la conquête de nouveaux marchés
- **Assurance foire et salon:** garantie jusqu'à 50 % des frais de participation.
- **Assistance recouvrement:** créance impayée non garantie par un contrat d'assurance