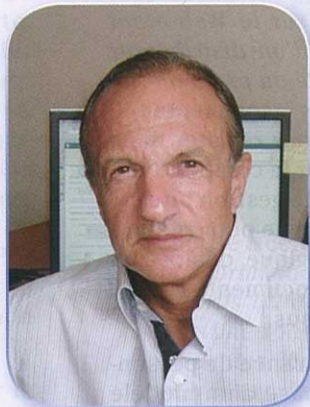


## ● LES GROSSISTES PLUS NUANCÉS DANS LEUR POSITION

Comment réagissent les grossistes aux hausses tarifaires des porteurs de risques ? Pour nombre d'entre eux, il s'agit de ménager la chèvre et le chou. En clair, le cri d'alarme des cabinets est justifié, tout comme les hausses qu'ils comprennent. D'autres sont plus tranchés. Par la voix de Patrick Bouthier, son directeur général, le groupe maXance estime que :

*“Les hausses répétées de ces dernières années finissent par nous fragiliser, du fait de la rude concurrence des autres modes de distribution”*. Pour autant, le grossiste considère ces majorations fondées : *“Elles sont le fait de réalités économiques telle que la hausse de la sinistralité dans le corporel et celle de la consommation de médicaments conjuguée au désengagement de l'Etat en assurance santé. A cela, il faut ajouter les coûts inhérents aux exigences réglementaires qui exigent désormais des assureurs des fonds propres conséquents”*. Un discours aligné sur celui des compagnies...



**Patrick Bouthier,**  
Directeur général  
du groupe MaXance

Comment résister sur un marché fortement concurrentiel ? MaXance qui a pour cible les particuliers via un réseau de professionnels (courtiers et agents généraux) auprès desquels il distribue une gamme de produits en IARD et en Santé, joue la carte de la segmentation, les tarifs étant affinés en fonction des catégories de clients et des risques associés.

*“Une analyse des risques qui pousse à faire payer toujours plus cher les mêmes cibles, les jeunes, par exemple”*, reconnaît toutefois Patrick Bouthier. Ces derniers seront-ils plus attirés par la vente directe à travers Internet, par exemple ? Pas si sûr. *“Le coût d’acquisition d’un nouvel assuré sur le Web étant de plus en plus proche de celui d’un distributeur classique, cet argument de volatilité au profit du Net va progressivement perdre son poids”*, commente-t-il.

Autre corde à l’arc de MaXance pour résister dans un marché concurrentiel, veiller sur la compétitivité des produits, surveiller les coûts de gestion interne et mettre à contribution la technologie pour réduire les coûts. Le groupe a, dans cette logique, déployé un outil de gestion électronique de documents (GED), source d’optimisation des processus.