

## [STRATÉGIES]

# Conquérir les exclus de l'assurance

■ Peu présents dans les quartiers populaires, courtiers et agents généraux ne se disputent guère la clientèle des familles d'origine étrangère, des assurés à faibles revenus et des « malussés » en tout genre. Le jeune cabinet de courtage nancéien Z Assurances s'est positionné avec aisance sur ce marché porteur.

« T'apportes tes fiches de paie, si tu dépases pas 780 € par mois en comptant les APL, y a moyen de gratter 300 € ». Les propos de Fahd Zouibaa, responsable commercial de Z Assurances, peuvent sembler peu conventionnels, mais témoignent d'un réel professionnalisme et d'un souci de proximité avec une clientèle souvent oubliée des assureurs.

## Leur cible, les *persona non grata* des assurances

Créé en janvier dernier, le cabinet de courtage nancéien, en Meurthe-et-Moselle, positionné aussi bien sur la santé que l'automobile, le crédit ou l'habitation, s'est implanté dans des locaux fraîchement rénovés d'un quartier populaire, situé à moins de 600 m de la célèbre place Stanislas. Les frères Zouibaa – Moncef, 27 ans, titulaire d'une maîtrise de droit des assurances et d'un master du droit des assurances et Fahd, 32 ans, titulaire d'un BTS d'action commerciale –, ont misé sur la proximité et la convivialité pour développer un portefeuille, déjà riche de 300 contrats.

Leur cible : les bénéficiaires du RMA, les chômeurs, les conducteurs contrôlés positifs au cannabis ou à l'alcool et autres assurés *persona non grata* des agences classiques. Le marché des personnes en quête d'un nouveau contrat après une suspension s'avère porteur et lucratif. Ainsi, un assuré contrôlé positif à l'héroïne devra s'acquitter de 178 € de prime mensuelle pour une antique Clio couverte au tiers. Z Assurances a conclu, dès les premiers mois d'activité, des partenariats avec une vingtaine de com-



P. BRAUN

II LE BOUCHE-À-OREILLE EST NOTRE MEILLEURE PUBLICITÉ. NOUS CONSTRUISONS AVEC NOS CLIENTS UNE RELATION FONDÉE SUR LA PÉDAGOGIE. II

pagnies. Le cabinet développe d'ores et déjà des petits contrats groupes et des garanties décennales.

## Des recrutements en vue, voire une seconde agence

« Les Arabes ont inventé à la fois le commerce et le téléphone arabe ! Le bouche-à-oreille est notre meilleure publicité. Fils d'immigrés marocains, nous construisons avec nos clients une relation fondée sur la confiance, l'honnêteté et la pédagogie », assure Fahd Zouibaa. Les courtiers prennent le temps d'expliquer le caractère obligatoire de certaines polices ou les aides à l'assurance complémentaires qui peuvent représenter jusqu'à six mois de gratuité pour les bénéficiaires

## PARCOURS

Respectivement âgés de 25 et 32 ans, Moncef et Fahd Zouibaa (ci-contre) cumulent à eux deux une quinzaine d'années d'expérience professionnelle. Moncef a débuté sa carrière à l'agence Gras Savoye de Neuilly-sur-Seine (Hauts-de-Seine), avant de créer la filiale nigérienne du courtier. Après sept ans de livraison de produits congelés, Fahd est devenu vendeur, puis manager d'un réseau de vente de livres. Lauréat du prix régional Défi jeunes en 2009, le projet des deux frères a été soutenu par la boutique de gestion nancéienne Alexis, par la Ville et la communauté urbaine de Nancy et par le Conseil régional de Lorraine.

des minima sociaux. Les frères Zouibaa parlent arabe, atout non négligeable pour la clientèle d'origine maghrébine, qui représente 30 à 40 % de leur portefeuille.

Z Assurances semble en bonne voie de dépasser ses objectifs, fixés à 700 contrats sur trois ans. Les deux frères attendent cette échéance pour décider de recruter des commerciaux. voire d'ouvrir une seconde agence. Tous deux projetaient initialement de s'implanter dans la périphérie de Nancy, dans le quartier très populaire du Haut-du-Lièvre, pour l'heure dépourvu de tout assureur. Différé, faute de locaux adéquats, le projet pourrait bien reprendre corps.

■ PASCALE BRAUN