

DOSSIER DE PRESSE



Gras Savoye, une dimension internationale.



Gras Savoye : une dimension internationale

Sommaire

Présentation du Groupe	p.5
L'international : un enjeu stratégique	p.6
Le réseau international de Gras Savoye : 4 zones de développement	p.9
Les programmes d'assurance à l'international	p.15
La politique des ressources humaines.	p.19
Annexe : historique	p.21

Présentation du groupe

De sa naissance à Lille il y a plus de 100 ans, jusqu'à sa place de **premier courtier d'assurances en France**, qu'il détient depuis 1992, Gras Savoye a privilégié comme principe de développement la création de valeur ajoutée pour son client en le plaçant au coeur de ses préoccupations. Ce principe repose sur l'écoute, la compréhension ainsi que **la proximité, qu'elle soit géographique, culturelle ou relationnelle**.

Cela a conduit Gras Savoye à bâtir un **puissant réseau d'entités régionales et internationales, spécialisées par marchés d'assurance ou par secteurs de clientèle**.

Ce principe allié à la volonté d'innover a nourri et stimulé sans cesse la croissance de Gras Savoye. Elle a permis de passer de l'intermédiation simple, socle historique du métier de courtier d'assurances, à un large ensemble de prestations de conseil et de gestion des risques servant la protection des entreprises et de leurs salariés, celle des collectivités, des professions libérales ou encore des particuliers.

Aujourd'hui, **Gras Savoye est LE courtier multi spécialiste**, innovant et actif dans toutes les filières d'assurance. De plus, le Groupe s'immerge au coeur du métier de ses clients afin d'identifier en profondeur leurs risques et besoins spécifiques. A partir d'une vision matricielle qui croise l'appréhension concrète et précise des secteurs d'activité et ses expertises techniques d'assurance, **le groupe élabore les réponses les mieux adaptées pour ses clients, quelles que soient leur activité ou leur situation géographique**.

Gras Savoye est un acteur majeur au plan international, le 10^e courtier mondial. Le Groupe est directement présent dans **40 pays, avec plus de 100 implantations**, en Afrique, en Europe, dans l'espace méditerranéen, au Moyen-Orient, dans l'Océan Indien, en Asie et dans les pays d'outre-mer.

Ce réseau associé à celui de son partenaire Willis permet au Groupe d'offrir à ses clients **des solutions dans plus de 100 pays**.

Le groupe compte **3 670 collaborateurs dans le monde** et a réalisé en 2009 un **chiffre d'affaires** brut consolidé de **547 millions d'euros**.

L'international : un enjeu stratégique

L'international au cœur de la stratégie

Gras Savoye a très tôt compris l'enjeu stratégique d'un développement à l'international. C'est sous l'impulsion de Patrick Lucas, aujourd'hui Président Directeur Général, que l'internationalisation du Groupe prend un réel essor au milieu des années 1960.

Pour Patrick Lucas, c'est plus qu'une hypothèse de développement, c'est un impératif. Il se fonde sur un constat très simple : **il est indispensable d'accompagner le développement international des clients.**

Les débuts à l'international sont marqués par l'implantation de Gras Savoye en Espagne après des premiers pas au Maroc ou en Belgique. En parallèle, Gras Savoye fait le choix de cultiver l'enracinement régional, c'est la condition d'une expansion réussie. Il faut, dans chaque grande région française, que les clients puissent s'appuyer sur le Groupe. C'est sur ces principes que se développe, au cours des années suivantes, une véritable politique de régionalisation qui a abouti à la constitution du premier réseau de courtage en France.

L'internationalisation et la régionalisation ouvrent sur de nouveaux marchés et transforment en profondeur Gras Savoye.

Ainsi, à de rares exceptions près, cette stratégie de développement régional et international repose sur des rapprochements avec des acteurs locaux. Pour Gras Savoye, cette approche d'intégration à un tissu économique permet de mieux prendre en compte les particularités locales, et d'assurer ainsi une meilleure adaptation aux spécificités de chaque marché.

Gras Savoye a privilégié un déploiement dans des pays ou des économies en développement, manifestant de forts besoins d'assurance à la fois :

- en assurance Dommages, Responsabilité civile, Transport mais aussi Construction
- et en assurance santé, prévoyance.

Gras Savoye entend jouer un rôle moteur dans le développement des marchés d'assurance étrangers où il s'implante, et a été dans plusieurs pays le premier courtier d'assurance non local.

Une qualité de service identique partout dans le monde

Quel que soit le pays concerné par l'activité du groupe, Gras Savoye exerce ses trois missions, le conseil, l'intermédiation et la gestion dans tous les domaines de la protection des actifs, des activités et des personnes avec le même souci de qualité.

Le conseil : la bonne appréhension des risques

Identifier les risques et les besoins au travers d'analyses, de cartographies ou benchmarks, puis définir pour chaque client les garanties à prendre en compte et les mesures de prévention appropriées : voilà comment Gras Savoye envisage sa mission de conseil. Elle est conduite au quotidien par le chargé de clientèle, interlocuteur dédié à chaque client, appuyé par toutes les compétences du Groupe.

L'intermédiation : l'arbitrage efficace des solutions

Les marchés d'assurance et de réassurance continuent à présenter une énorme diversité d'offres et d'acteurs dont il faut suivre et anticiper les stratégies, et avec lesquels il faut organiser les relations pour optimiser les solutions et les process. Parmi les moyens mis en place par Gras Savoye pour remplir cette mission, sa Direction des Marchés est le garant de la sélectivité, de la sécurité et de la performance du transfert des risques aux marchés.

La gestion : la clé du service au client

La gestion des contrats et des risques est un engagement fort de Gras Savoye auprès de ses clients, en particulier internationaux.

Ce choix stratégique fait de Gras Savoye un partenaire apportant une vision globale et dynamique des risques et des protections : analyses et reportings coordonnés, gestion indépendante des sinistres et recours, gestion des prestations, des arrêts de travail, retours d'expérience...

Le réseau international de Gras Savoye : 4 zones de développement

L'Afrique et l'Océan indien

20 pays : Bénin, Burkina, Cameroun, Congo, République Démocratique du Congo, Côte d'Ivoire, Djibouti, Gabon, Ghana, Guinée, Mali, Mauritanie, Niger, République Centrafricaine, Sénégal, Soudan, Tchad, Togo et dans l'Océan indien, Madagascar et Ile Maurice.

Effectif : plus de 470 collaborateurs.

Un positionnement historique et un acteur de référence :

La présence historique en Afrique francophone depuis plus de 30 ans fait de **Gras Savoye le courtier de référence et seul courtier d'assurances à disposer d'un réseau aussi dense.**

Dans toute la zone Afrique, **Gras Savoye est le courtier d'assurance leader, reconnu pour son professionnalisme dans toutes les branches d'assurances.**

L'implantation de Gras Savoye en Afrique subsaharienne est historique et visait à accompagner dès l'origine la présence des entreprises françaises sur place. Ses filiales bénéficient de synergies fortes (outils, process, solutions communes) favorisées grâce au partage d'une même langue, d'une même monnaie, de la même législation assurance (le code CIMA), souvent les mêmes acteurs économiques et les mêmes assureurs dans la plupart de ces pays.

Par exemple, de fortes synergies existent dans le domaine des assurances de personnes. C'est en particulier en matière de Santé que les attentes sont les plus fréquemment exprimées par les entreprises implantées dans ces pays qui disposent de peu ou pas de système de protection sociale.

Gras Savoye met en place **2 grands dispositifs santé** : une formule classique d'assurance ou un dispositif d'auto financement, dont il prend totalement en charge la mise en oeuvre et l'administration. Les dossiers de **350 000 bénéficiaires** sont traités par un outil commun à toutes les filiales d'Afrique subsaharienne.

Gras Savoye continue de se développer dans la zone. Le réseau africain se voit aujourd'hui relever un nouveau challenge avec l'implantation du Groupe en Afrique anglophone, au Ghana en 2007. **En 2010, il s'implante en RCA** et est présent dans tous les pays d'Afrique francophone ayant adopté la réglementation CIMA **et crée Gras Savoye Djibouti.**

Par ailleurs, Gras Savoye a développé les synergies entre ses entités présentes dans l'Océan indien.

L'Asie

1 pays : Le Vietnam.

Effectif : 70 personnes.

Un positionnement précurseur :

La filiale Gras Savoye Willis Vietnam fut en 1993 **le tout premier courtier d'assurances étranger à s'implanter au Vietnam**, premier également à recevoir une licence d'exploitation en 2003. Il détient une position de premier plan sur le marché régional en particulier au Vietnam, au Cambodge et au Laos et possède son siège à Ho Chi Minh Ville ainsi qu'une succursale à Hanoi.

La filiale vietnamienne est active sur l'ensemble des branches d'assurances.

La présence historique du groupe au Vietnam depuis plus de 15 ans associée à une connaissance approfondie du marché local et régional, fait de **Gras Savoye Willis Vietnam un acteur reconnu et de référence comptant parmi les tout premiers** de sa profession.

L'Europe

10 pays : Belgique, Espagne, Grèce, Italie, Luxembourg, Pologne, Portugal, Roumanie, Suisse et Turquie.

Effectif : 551 collaborateurs.

Un positionnement de leader et une couverture paneuropéenne comme atout de proximité dans le cadre de la Libre Prestation de Services (LPS) :

En Europe, Gras Savoye se positionne dans chacun des pays où il est implanté comme **un groupe leader, occupant des positions de premier plan.**

Le Groupe développe ses prestations et apporte de nombreuses compétences en réponse aux attentes des clients.

Par exemple : l'assistance (avec une filiale spécialisée en Pologne), les services de gestion, la distribution d'assurance, le risk management (au travers d'une filiale spécialisée en Espagne ou encore d'un pôle de compétences « Risk Consulting » en Turquie) ...

Le Groupe poursuit le renforcement de son réseau européen avec de nouvelles implantations en Turquie à Ankara et Izmir et **la création d'une société dédiée aux services de gestion en Italie.** Cette nouvelle filiale italienne sise à Milan met tout le savoir faire de Gras Savoye dans la gestion au service d'une clientèle variée : entreprises pour la gestion de leur auto-assurance mais compagnies d'assurances locales ou travaillant en LPS en Italie ou courtiers d'assurances souhaitant externaliser la gestion des sinistres. Cette nouvelle filiale est en mesure de gérer les sinistres des branches IARD et Assurances de personnes.

Notons aussi que cette implantation en Italie qui complète le réseau de Gras Savoye en Méditerranée et permet de couvrir la quasi totalité des pays du bassin méditerranéen (avec une présence au Portugal, en Espagne, Grèce, Turquie, Egypte, Tunisie, Maroc et Algérie).

Enfin, avec l'application de la directive européenne sur la libre prestation de service (LPS), il est possible depuis la France, de mettre en place des garanties valables sur l'ensemble du territoire européen sans avoir recours à des polices locales dans chaque pays de l'Union.

Cette maîtrise depuis la France d'une couverture paneuropéenne, s'appuie sur chaque filiale de Gras Savoye qui joue le rôle d'interface et d'interlocuteur privilégié avec le réseau des filiales locales du client.

Ce service de proximité fait pour Gras Savoye partie intégrante de son service au client et constitue un gage d'efficacité et de réactivité.

L'espace méditerranéen et Moyen-Orient

6 pays : Abu Dhabi, Algérie, Egypte, Liban, Maroc et Tunisie.

Effectif : 276 collaborateurs.

Un positionnement de leader qui se développe géographiquement et opérationnellement :

Très tôt, Gras Savoye a tenu à accompagner le développement de ses clients dans cette partie du monde. Le Groupe a, au fil des années, densifié son réseau et continue de le renforcer.

Dans ces pays, **Gras Savoye est l'un des principaux acteurs de son marché reconnu par ses clients et les assureurs pour son professionnalisme et sa compétence.** L'actualité récente témoigne de cette reconnaissance, la filiale d'Egypte a obtenu des autorités l'agrément de courtage d'assurances il y a quelques mois et voit ainsi sa profession pleinement reconnue.

Le développement des activités du groupe se poursuit dans cette région avec la création **de nouvelles implantations et le déploiement de nouvelles activités** ces dernières années.

Une nouvelle implantation a vu le jour au Maroc à Tanger en 2006 ; la même année, Gras Savoye a relevé le défi de s'installer en Algérie en créant une filiale spécialisée en gestion de prévention des risques.

En 2010, Gras Savoye obtient la licence nécessaire à l'exercice de métier de courtier d'assurance dans l'Emirat d'Abu Dhabi et crée **Gras Savoye Gulf Insurance Broker** et Abu Dhabi Mar Insurance Broker.

Parmi les nouvelles autres activités développées par les filiales de la région, le secteur de la distribution d'assurance notamment par les réseaux bancaires connaît un succès réel. En ce domaine, la transversalité et les échanges de savoir-faire avec les équipes du siège sont particulièrement porteurs.

La Direction des Filiales étrangères

Ce dispositif international est placé sous la coordination stratégique de la Direction des Filiales Etrangères.

Elle a pour principales missions :

- la définition du positionnement stratégique de Gras Savoye à l'international,
- le développement de la culture et des compétences internationales au sein du groupe
- la contribution et l'assistance au développement commercial.

Sur ce dernier point, ces missions recouvrent : le développement et la coordination des grands comptes internationaux, le partage et l'exportation des savoir-faire et produits du Groupe dans les filiales, l'aide au développement commercial de celles-ci.

Située au siège, La Direction des Filiales étrangères réunit une équipe de 13 personnes.

La complémentarité du réseau avec le partenaire Willis

C'est depuis 1997 qu'existe le partenariat entre Gras Savoye et le courtier Willis. Il a été instauré dans une logique de complémentarité géographique avec Willis, ses filiales et ses correspondants.

Ces 12 années de partenariat industriel ne font que souligner la volonté du groupe de s'affirmer à l'international depuis 50 ans désormais.

Le réseau de Gras Savoye et celui de Willis fonctionnent de façon intégrée mais avec une réelle souplesse, ce qui offre aux deux Groupes une réelle marge de manœuvre dans la façon d'accompagner leurs affaires.

Courtier de nombreuses entreprises multinationales, Gras Savoye veille à accompagner leur développement international en leur apportant sur place les garanties et le soutien dont elles ont besoin pour réussir dans un environnement local.

Au total, fort de ce maillage international étendu, Gras Savoye apporte à ses clients des services et des solutions dans 100 pays.

Quelques exemples de grands projets à l'international.

Courtier de milliers d'entreprises, Gras Savoye participe également à la couverture de multiples projets internationaux exigeant des compétences variées et pointues.

- **des projets industriels ou commerciaux** : réseaux et centrales de traitement des eaux en Mauritanie, des opérations de forage au Ghana, des installations industrielles dans le secteur des matériaux, des mines, de la chimie, des sièges sociaux d'entreprise....
- **Des événements sportifs** : Jeux Olympiques, Coupe du Monde de football, Coupe du monde de rugby, Championnat d'Europe des nations, etc.
- **Des ouvrages d'art et des infrastructures** : Les métros de New York, Caracas et du Caire, l'Ambassade de France à Berlin, le chantier de réhabilitation du Pont Faidherbe à Dakar, le port de Dakar, des réseaux routiers, des installations portuaires et aéroportuaires, des bâtiments officiels...
- **Les grandes expositions** dans le monde entier.

Les programmes d'assurance à l'international

Les programmes d'assurance à l'international

Avec la capacité d'offrir des **solutions à l'international dans plus de 100 pays**, Gras Savoye est devenu un acteur majeur dans la mise en place de programmes d'assurances internationaux.

Piloté par un chargé de clientèle, c'est en collaboration avec le *risk manager* que Gras Savoye définit le périmètre géographique et les modalités de couvertures d'assurance à mettre en place.

La mission de Gras Savoye est alors **d'harmoniser les polices d'assurance dans chaque pays concerné** : à partir des critères définis avec le client, Gras Savoye conçoit et élabore un cadre global de garantie, et rédige une « police master » de référence dans laquelle doit s'intégrer chaque police d'assurance locale. Si une police locale se trouve dans l'incapacité d'offrir certaines garanties définies dans la police master, celle-ci prend alors le relai en cas de sinistre.

Enfin, l'application de la directive européenne sur la libre prestation de service (LPS) permet de garantir depuis la France l'ensemble du territoire européen sans avoir à mettre en place de polices locales dans chaque pays de l'Union. **Chaque programme international (hors ou dans l'Union) bénéficie de l'appui de chaque filiale Gras Savoye qui est l'interlocuteur de proximité avec le réseau des filiales locales du client.**

Le niveau de compétence des collaborateurs des filiales étrangères de Gras Savoye, la connaissance de leurs marchés et le suivi permanent des évolutions de ceux-ci sont des atouts indéniables dans la construction d'un programme international d'assurance.

Les intervenants

Le programme international est supervisé par le **chargé de clientèle**, qui a le rôle d'un **coordinateur global** ; il est le garant de l'application de sa négociation avec le client.

Son action est assistée par le **coordinateur d'affaires internationales**, qui interagit avec toutes les branches concernées et les chargés de compte, techniciens d'une branche d'assurance.

Outils de pilotage et de reporting

Afin d'accompagner la mise en place du programme international à l'étranger, Gras Savoye s'est doté d'un **outil de pilotage, de reporting et de suivi**. Permettant d'optimiser l'accès à l'information et son exploitation de la manière la plus efficace possible, Willis Online se présente comme un outil de reporting et de stockage des données selon un standard et une organisation prédéfinie.

Cet outil permet la consolidation des informations les plus variées. Il est partagé avec les correspondants des filiales, les clients et les différents acteurs qui interviennent à la demande du client avec des profils d'accès à l'information personnalisés pour chaque utilisateur.

La Politique de Ressources Humaines à l'international : dynamisme et ouverture.

La Politique de Ressources Humaines à l'international : dynamisme et ouverture.

Stratégie RH et approche dynamique de la mobilité :

Message fort de la politique de Gestion des Ressources Humaines de Gras Savoye, la mobilité à l'international connaît un certain essor depuis plusieurs années. Elle est promue par Gras Savoye comme un axe de développement professionnel et perçue comme telle.

On peut dégager trois types de mouvements principaux :

- du siège vers les filiales

Gras Savoye compte près d'une vingtaine d'expatriés dans l'ensemble du réseau (Europe, Asie et Afrique) qui sont quasi exclusivement affectés sur des missions de management de filiale.

Ceux-ci ont par définition une mission d'une durée définie et sont de plus en plus incités à des rotations régulières entre filiales voire un retour au siège après une longue période d'expatriation (5 mouvements sont notamment en cours dans le groupe dans le courant de l'été 2009).

Le groupe a également accompagné près d'une dizaine de collaborateurs en demande de mobilité. Ces mobilités ont été effectuées en privilégiant l'intégration aux conditions locales, assorties de certaines mesures d'accompagnement comme la prise en charge des frais au départ (transport et déménagement) ainsi qu'une protection sociale complémentaire.

- des filiales vers le siège

Il s'agit notamment des réintégrations des collaborateurs à l'issue de leur mission d'expatriation.

- entre filiales : vers plus de mobilité des collaborateurs au sein d'une région

Dernière tendance forte en matière de mobilité, on a observé un doublement du nombre de mobilités dans ce cadre (10) ces deux dernières années.

Ces mobilités inter-filiales sont un des axes majeurs de la politique de ressources humaines déployée au sein des filiales de Gras Savoye.

Afin d'accompagner au mieux ces mobilités, plusieurs outils ont été développés afin de faciliter les départs ou les retours :

- un guide de la mobilité internationale a été rédigé, détaillant le processus de gestion de la mobilité, de l'identification du candidat au départ et la définition des modalités de son transfert, à sa réintégration éventuelle dans son entité d'origine ;
- un accompagnement logistique et opérationnel en coordination avec le siège, assurant au collaborateur l'aide et l'assistance liées à son départ et à son arrivée dans la filiale et facilitant son intégration dans l'équipe locale.
- un contact référent dans l'entreprise pour accompagner, conseiller le collaborateur dans sa prise de poste, son marché, le fonctionnement de la filiale, les clients, tout en lui permettant de conserver un lien précieux avec le siège, etc.

La mission de Gras Savoye consiste ici à recommander, rassurer et conseiller ses salariés qui partent dans un environnement étranger afin de garantir le succès du départ.

Une politique de recrutement dans les filiales selon 2 axes :

- Les VIE : une formule attractive pour les jeunes diplômés.

Le VIE (Volontariat à l'International en Entreprise) est une formule qui permet d'envoyer un jeune diplômé en mission dans une filiale étrangère d'une entreprise française pour une durée de 6 à 24 mois, lui permettant de faire ses preuves et de se voir confier des responsabilités concrètes rapidement. Les missions peuvent être d'ordre techniques, commerciales voire managériales. Le VIE est placé sous la tutelle du Ministère des Affaires Etrangères.

Véritable tremplin de recrutement chez Gras Savoye, une quinzaine de VIE ont été détachés dans des filiales de Gras Savoye depuis 2006 avec un taux d'embauche à l'issue de leur mission de près de 80%. Actuellement, 7 VIE sont en cours de mission en Afrique (Benin, Cameroun, Madagascar, Niger, RDC) et au Vietnam.

- Encourager le retour des cerveaux attire les candidatures de tous les pays.

Gras Savoye encourage activement le retour des talents dans leur pays d'origine avec de nouvelles compétences acquises et le goût du challenge.

Plusieurs cadres internationaux ont ainsi été repérés puis recrutés ces dernières années pour venir compléter le dispositif technique, commercial et managérial de nos filiales. Véritable relai à l'expatriation, il donne un signal fort aux équipes locales en termes de gestion de carrière et d'accession à des postes à très hautes responsabilités.

La formation

Les Universités d'été et les réunions de filiales :

Mis en place depuis une dizaine d'années, ces séminaires sont ouverts aux collaborateurs et, le cas échéant, aux clients internationaux afin de leur proposer des formations visant à développer leurs compétences et leurs expertises dans de nombreux domaines. Plus de 300 collaborateurs et clients en ont bénéficié depuis leur création. Depuis 10 ans, ces séminaires ont permis de former plus de 300 collaborateurs.

Chaque année, des réunions des filiales par zone et une session de l'ensemble de ces filiales sont organisées pour favoriser le partage et les retours d'expériences.

Ces outils permettent le développement des compétences de nos collaborateurs tout en nourrissant les échanges entre filiales et avec le siège.

A noter qu'en complément de ces séminaires de formation, Gras Savoye propose à ces salariés des solutions e-learning afin de partager au mieux leur expertise dans le domaine de l'assurance et jouer ainsi la carte de la complémentarité entre les collaborateurs.

Témoignages

Alexis Toulemonde, chargé de clientèle au siège, parti en VIE en Mauritanie

« Le VIE permet d'accéder rapidement à de fortes responsabilités sur le plan professionnel et, en outre, de découvrir une culture différente, un pays différent... »

C'est une formidable expérience qui nous est offerte en début de carrière. »

Edouard de Domécy, chargé de clientèle au siège, parti en VIE à Madagascar « Sur le plan professionnel : l'encadrement et le développement d'une structure à fort potentiel. Sur le plan personnel : la découverte d'un pays, d'une culture... à 11 heures d'avion de la France ! »



GRAS SAVOYE

Courtier en assurances

GRAS SAVOYE S.A., société anonyme au capital de 1 432 600 euros - RCS Nanterre 311 248 637
Siège Social : 2 à 8 rue Ancelle - BP 129 - Neuilly-sur-Seine Cedex (92202) - <http://www.grassavoie.com>
Intermédiaire immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 001 707 (<http://www.orias.fr>)
GRAS SAVOYE est soumis au contrôle de l'ACP, Autorité de Contrôle Prudentiel, 61 rue Taitbout 75009 Paris.
Copyright Fotolia © Kaulitzki / Imagine