



DECRYPTAGE

Reportage :

**L'ANI en débat dans
l'assurance**

PAGE 5

L'essentiel de la semaine

Stratégie - page 10

Groupe Matmut : hausse du chiffre d'affaires dans un environnement difficile

Distribution - page 16

Financeensemble.fr prend son envol

Marketing - page 13

Malakoff Médéric dévoile son programme d'information sur la malvoyance

Conjoncture - page 18

La croissance devrait continuer son ralentissement au deuxième trimestre 2013

Systèmes d'information - page 14

Le site ameli.fr lauréat des Trophées des Acteurs de l'Economie Numérique

Conjoncture - page 20

Vers un déblocage anticipé de l'épargne salariale

1

L'ESSENTIEL DE LA SEMAINE

Groupe Matmut : hausse du chiffre d'affaires dans un environnement difficile

L'assureur mutualiste vient d'annoncer ses résultats de l'année 2012. Le groupe enregistre 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires, en hausse de + 1,6 %. Dans un contexte difficile, il a également réussi à consolider ses acquis sur son cœur de métier, en l'occurrence l'assurance dommage.

(Lire page 10)

Malakoff Médéric dévoile son programme d'information sur la malvoyance

Dans le cadre du Salon des seniors de Paris 2013, le groupe de protection sociale annonce son programme d'information sur la malvoyance, un sujet qui concerne trois millions de Français. Cette campagne intervient après celles conduites par l'action sociale du groupe sur la perte d'audition et les troubles du sommeil.

(Lire page 13)

Le site ameli.fr lauréat des Trophées des Acteurs de l'Économie Numérique

La plate-forme ameli.fr a été distinguée dans le cadre des Trophées des acteurs de l'économie numérique, dans la catégorie « services publics ». A travers cette récompense, la stratégie digitale de l'Assurance maladie est saluée.

(Lire page 14)

Financeensemble.fr prend son envol

Afin de permettre aux particuliers de procéder à des achats financiers groupés et bénéficier de l'effet de masse, quatre jeunes issus des services financiers ont lancé la plate-forme Financeensemble.fr. Différent d'un comparateur, ce concept nouveau affiche ses ambitions : devenir la référence en matière de gestion de finances personnelles pour les internautes.

(Lire page 16)

La croissance devrait continuer son ralentissement au deuxième trimestre 2013

Selon les analystes de Saxo Bank, les prévisions économiques du deuxième trimestre 2013 sont revues à la baisse un peu partout dans le monde, au terme des trois premiers mois de l'année 2013. La situation géopolitique est pourtant la même qu'en 2011 et 2012, si l'on met de côté les élections allemandes.

(Lire page 18)

Vers un déblocage anticipé de l'épargne salariale

En fin de semaine dernière, une proposition de loi a été déposée à l'Assemblée nationale par le Groupe PS en vue de permettre aux salariés de débloquent exceptionnellement et de manière anticipée leur participation et leur intéressement.

(Lire page 20)

SOMMAIRE

DECRYPTAGE

| Distribution | page 5

L'ANI en débat dans l'assurance



2 STRATÉGIE & ACTUALITÉS

- 2.1 Accords de partenariats** 8
 - Multiassistance retient Sitex pour sécuriser les sinistres..... 8
 - Verspiereen sécurise les flux financiers en synergie avec e-finance 9
- 2.2 Résultats des sociétés** 10
 - Groupe Matmut : hausse du chiffre d'affaires dans un environnement difficile..... 10

3 MARKETING

- 3.1 Innovations Produits/Service** 12
 - APRIL lance « Mon assurance santé essentielle » 12
- 3.2 Service client-fidélisation**..... 13
 - Malakoff Médéric dévoile son programme d'information sur la malvoyance..... 13

4 SYSTEMES D'INFORMATION

- 4.1 Internet / Multimédia** 14
 - Le site ameli.fr lauréat des Trophées des Acteurs de l'Economie Numérique 14
- 4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations**..... 15
 - L'appellation SSII disparaît au profit d'ESN 15

5 DISTRIBUTION

- 5.1 Nouveaux compétiteurs**..... 16
 - Financeensemble.fr prend son envol 16

6 CONJONCTURE ECONOMIQUE ET SOCIALE

- 6.1 Perspectives de croissance économique** 18
 - La croissance devrait continuer son ralentissement au deuxième trimestre 2013 18
- 6.2 Résultats des marchés**..... 19
 - FM Global affiche des résultats en hausse..... 19
- 6.3 Épargne / Retraite / Prévoyance** 20
 - Vers un débloqué anticipé de l'épargne salariale..... 20

7 NOMINATIONS

7.1 Nominations	21
Denis Stainier prend les rênes de Mercer France	21
Marc Balasko est nommé Product Manager de WALLIX.....	21

DECRYPTAGE

Une exclusivité CAPA Hebdo

L'ANI en débat dans l'assurance



Annoncé comme l'une des avancées sociales du quinquennat en cours, le Nouvel Accord Interprofessionnel (ANI) peine pourtant à faire l'unanimité. Principale pomme de discorde avec et entre les porteurs de risques, l'article 1 sur la généralisation de la complémentaire santé à tous les salariés. On le sait, pour beaucoup d'assureurs et courtiers, la clause de désignation va créer une forte distorsion de la concurrence entre acteurs. Le débat organisé par l'éditeur ITN et le cabinet de conseil ANEO le 9 avril dernier, a confirmé cette division. En donnant la parole aux principaux concernés, les organisateurs de cette conférence ont créé l'événement, permettant ainsi de surligner le positionnement de chacun. Mutuelles sans intermédiaires, groupes de protection sociale, mutuelles et syndicats ont rappelé leur attachement à cette loi qui fait avancer la cause sociale tout en soulignant leur points de divergences. Principalement, les représentants sociaux ont unanimement dénoncé la transcription de leur Accord en projet de Loi. « Dans cette loi, nous ne retrouvons pas le texte initial transmis au Gouvernement », dénonce Généviève ROY, représentante de la CGPME. Récit forcément partiel de cette conférence.

PAR EMMANUEL MAYEGA

Exceptionnel. La conférence lancée par ITN et son partenaire ANEO l'a été à plus d'un titre. Première particularité, celle liée aux organisateurs : ils sont certes concernés par l'ANI mais indirectement, à travers leurs clients ; la seconde singularité porte sur la qualité des intervenants. Gérard Andreck, président de la Macif, André Renaudin, directeur général d'AG2R La Mondiale, Pierre Lecacheur de Klésia et bien d'autres personnalités de tout premier plan. Résultat : un débat de haut niveau face à un auditoire composé de professionnels de l'assurance issus de tous horizons. Ce qui, en passant, confirme, si besoin était encore, l'intérêt pour ce nouvel accord interprofessionnel.

Pour planter le décor, François Petit, PDG d'ITN et Fabrice Rémy, directeur de Practice Assurance et Protection d'ANEO ont déroulé la problématique qui sous-tend la généralisation de la complémentaire santé à tous les salariés. « Nous avons identifié une douzaine d'interrogations concernant cette nouvelle réglementation : Cet accord est-il précis ? Quels enjeux pour la désignation conventionnelle ? Quelle liberté laissée aux acteurs sur ce sujet ? Quels sont les impacts selon les acteurs du fait de leur diversité ? Quel avenir pour les couvertures individuelles en France ? Quel panier de soins prévu, est-il modulable ?, Quid du désen-

gagement massif de l'Etat ?, etc. » Sur cette base, les intervenants ont pu entrer dans le vif du sujet. L'occasion pour Gérard Andreck et André Renaudin de rappeler la position de leur groupe. Pour le premier, « la généralisation de la complémentaire santé intervient dans un contexte marqué par le mécontentement des assureurs par rapport à la TSCA et la place des contrats responsables dans ce contexte. Que vont-ils devenir ? » Et de rappeler que les négociations ont été menées par les organismes syndicaux, sans consultation des acteurs de l'assurance ». Enfin, le président du Gema, qui s'exprimait au nom de la Macif, a rappelé que cette dernière restait un acteur moyen de la complémentaire santé individuelle ce qui la pousse à s'interroger sur le devenir de cette branche d'activité. Quel est son sentiment sur la généralisation de la couverture complémentaire à tous les salariés ? « Nous ne sommes ni totalement inquiets ni satisfaits ; au vu du texte sur lequel légifère le Gouvernement et de l'avis de la concurrence qui va venir perturber le jeu, nous allons, à mon avis, assister à une floraison de contentieux ». Enfin, Gérard Andreck a rappelé le thème central de ce nouvel accord : « la sécurisation de l'emploi ; dommage, on en parle peu ».

Les mutuelles en situation délicate lorgneraient du côté des IP

Partenaire de la Macif en Collectives comme l'a rappelé Gérard Andreck, AG2R La Mondiale était représentée par son directeur général, André Renaudin. Pour ce dernier, « le texte de Loi sur l'ANI est trop écrit et détaillé » ; sur le fond, il rappelle que « l'objectif de l'ANI n'est pas de désigner mais de généraliser ». Une façon de rappeler que le débat est ailleurs car « il y a des petites entreprises dans de grandes branches et de grandes entreprises dans de petites branches ». Et de conclure : l'ANI ne révolutionne pas la complémentaire santé mais apporte du nouveau dans la sécurisation de l'emploi ». On l'aura compris, pour le directeur général d'AG2R La Mondiale, l'ANI ne changera pas foncièrement la donne sur le marché. Ce qui n'est pas le cas de bon nombre d'observateurs estimant que les institutions de prévoyance vont tirer les marrons du feu de cette généralisation. Ainsi, dans la foulée de la signature de l'ANI le 11 janvier dernier par le tandem patronat-syndicats (CFDT, CFTC, CFE-CGC), André Grimaldi, professeur de médecine et Frédéric Pierru, chercheur et spécialiste du financement de la santé ont estimé, dans une lettre ouverte aux mutuelles et publiée par Mediapart que « [...] ce sont les instituts comme Malakoff Médéric ou AG2R La Mondiale, « réassurés » par AXA, qui vont en être les grands gagnants ». Au passage, les deux signataires ont dénoncé l'incapacité des mutuelles à jouer un rôle significatif dans ce nouvel environnement. Et pour cause ! « ... Celles-ci sont désormais confrontées aux conséquences d'une erreur historique de la Mutualité Française, faite au début des années 1990. En effet, celle-ci a cru qu'en entrant dans le cadre des Directives assurance impulsées par l'Union Européenne, les mutuelles pourraient tailler des croupières aux assureurs et aux instituts de prévoyance en matière de dépendance et de décès, tout en maintenant leur quasi-monopole d'assurances maladie complémentaires. En fait, cette option s'est révélée catastrophique. Peinant à entrer sur les marchés traditionnels des assureurs et des instituts de prévoyance, sans même avoir la capacité juridique de constituer des mutuelles européennes, elles sont désormais confrontées à la concurrence de plus en plus intense des seconds sur le marché de la complémentaire santé, ainsi que le montre bien l'accord « ANI ».

Au-delà de cette position, l'intervention des représentants syndicaux sur le thème de la généralisation de la complémentaire santé a constitué un point fort de cette matinale. Précision importante, tous n'ont pas été signataires de l'ANI. Point commun entre eux, la remise en cause de la transcription de l'accord signé avec

le patronat. La porte-parole de la CGMPE rappelle que la base de travail des syndicats a été une lettre d'orientation du gouvernement. Pour autant, elle dénonce l'éloignement de la loi par rapport au texte de l'accord signé entre les partenaires sociaux. Et s'interroge, dans ces conditions, sur la valeur du dialogue social et sa constitutionnalisation ». Elle a ensuite rappelé « la lutte acharnée de son organisation contre la fameuse clause de désignation. Nous avons prôné la liberté de choix de chaque entreprise », a-t-elle déclaré. De son côté, Gérard Amato, représentant de CFTC, a rappelé que l'ANI portait avant tout sur la sécurisation du travail et l'article 1 reste déterminante dans cette logique et dans un contexte économique où les jeunes, tout particulièrement, ont du mal trouver un CDI : il leur faut désormais en moyenne dix ans pour y arriver. Pour eux comme pour les autres, l'ANI « nous offre une chance de conserver la mutualisation là où l'individualisation monte en puissance ». De son côté, Hervé Perrier de FO estime que « derrière la bonne idée de la généralisation de l'assurance se confine la poursuite du démantèlement de la protection sociale solidaire ». Il dénonce par ailleurs le « panier défini qui est en dessous de celui de la CMU-C. Ce n'est pas commode, il devrait être au-dessus de celui-ci ». Quant à Bernard Salengro de CFE CGC, « il rappelle que son organisation a signé un ANI différent de celui qui a été adopté. Nous restons vigilants sur ce qui restera de cette loi quand elle sera revenue du Sénat. Quoi qu'il en soit, « nous restons attachés à la solidarité et aux accords de branche en matière de couverture en complémentaire santé car elles sont loin des pressions de l'entreprise ». En somme, comme ses alter ego, ce représentant syndical ne reconnaît plus l'Accord voté avec le patronat.

50 000 emplois en jeu du fait de la cause de désignation ?

Le débat a pris un tournant autrement plus animé quand la table ronde sur les enjeux de la désignation conventionnelle a été lancée. Pour ou contre ? Telle était la question fermée. Maître Bailly, avocat au cabinet Exceptio Avocats a commencé par dire la Loi. « Le texte voté vendredi dernier au Palais Bourbon ne parle pas de désignation conventionnelle mais ne l'interdit pas non plus. Et de rappeler que les partenaires sociaux doivent négocier avant le 1^{er} juin cet accord sur la base du panier moyen défini. Il y a une obligation de négociation et non de désignation d'un assureur ». Qu'en pense Catherine Kerrevel, représentante de La Banque Postale Assurance Santé ? « Nous sommes un nouvel entrant sur le marché de

l'assurance santé individuelle où nous intervenons depuis une année. Cette nouvelle donne de la généralisation de la complémentaire santé nous interpelle. Tout le monde pourra-t-il être prêt au 1^{er} juin 2013 ? Difficile à dire. En tous cas, nous devons nous positionner auprès des entreprises qui voudront exercer la liberté de choix instituée par la loi ». Et de s'interroger sur la suite à donner aux contrats responsables et à d'autres aspects. Du reste, en sa qualité d'entreprise citoyenne, le bancassureur se dit en phase avec le principe de la généralisation de la couverture santé.

Prenant la parole, Yan Le Meur, représentant de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances (CSCA) a rappelé, chiffres à l'appui, la distorsion de la concurrence introduite par cette disposition réglementaire : « actuellement, plus de 73 conventions collectives ont été signées en 2012 et 52 ont une clause de désignation. Que dire de l'impact de cette loi sur l'emploi ? En moyenne, 50 000 sont en jeu ». Ne lui parlez pas de mutualisation, s'agissant d'un « risque court et de fréquence, cela ne rime à rien ».

Insistant sur son adhésion à l'idée qui consiste à couvrir les 400 000 salariés sans complémentaire santé, Denis Campagna de la MCD se demande si cette disposition était la plus urgente ! Et d'estimer que « la généralisation de la complémentaire santé annonce le désengagement plus massif de l'Assurance maladie.

Dans ce contexte, il aurait préféré une solution de « Chèque santé » à la place de contrats collectifs, option retenue par les partenaires sociaux. Pour moi, l'ANI va pousser beaucoup d'opérateurs à la concentration » afin d'être capables de faire face économiquement aux nouvelles exigences de cette loi.

« La désignation existe depuis une cinquantaine d'années »

Pierre Lecacheur est intervenu, à son corps défendant, comme l'un des rares avocats des institutions de prévoyance. Pour autant, il « n'applaudit pas des deux mains la nouvelle loi ». Et le représentant de Klésia de rappeler que « la Clause de désignation n'est pas nouvelle ; elle existe depuis cinquante ans ; elle est licite et constitutionnelle. Je rappelle que lorsqu'on met en place une clause, on déploie un régime, c'est comme une sécurité sociale en miniature ».

Une autre table ronde a permis d'aborder les innovations en faveur des salariés et des entreprises. En somme, cette matinée organisée par ITN et ANEO a été l'occasion de débattre sur différents points relatifs à la généralisation de la complémentaire santé. Le débat ne fait que commencer, tout comme le contentieux. Car ceux qui s'estiment être lésés entendent donner de la voix dans les prochaines semaines.

2

STRATÉGIE & ACTUALITÉ

2.1 Accords de partenariats

Multiassistance retient Sitex pour sécuriser les sinistres

L'assisteur mutualiste vient de nouer un partenariat avec le spécialiste de la protection du patrimoine immobilier vacant. A travers cet accord, il confie à cet opérateur toute intervention de sécurisation de domiciles fracturés (portes, fenêtres, porte de garage).

Dans le cadre d'un partenariat, Multiassistance vient de confier à la société Sitex, toute intervention de sécurisation de domiciles fracturés (portes, fenêtres, porte de garage), demandées par leurs clients assureurs à la suite d'un dommage sur une garantie «vol et effraction» souscrite par des particuliers. L'opérateur intervient alors en urgence pour la pose temporaire de portes ou de panneaux renforcés, en attendant la finalisation des réparations du lieu sinistré. Préalable à la signature de cet accord, l'offre Sitex avait été évaluée par Multiassistance dans le cadre d'une phase de tests sur la région parisienne. Celle-ci a duré un an et s'est révélée efficace. Ce qui a permis à Multiassistance de proposer désormais l'offre Sitex dans les grandes agglomérations du territoire français (Lyon, Marseille, Lille, Bordeaux, etc.). Ce partenariat intervient dans un contexte marqué par une augmentation constante des vols chez les particuliers. Les cambriolages ont augmenté de 20 % au cours de l'été 2012, comme l'indiquent les chiffres de la FFSA. Face à cette recrudescence, Multiassistance a décidé d'adapter son offre pour faire face à cette situation et aux

nouveaux types de vols parmi lesquels le Home jacking. Il fait ainsi appel à la technologie Sitex pour sécuriser un appartement ou une maison et éviter ainsi un deuxième vol ou des dégradations supplémentaires. Les services de cet opérateur permettent aux assureurs partenaires de Multiassistance de bénéficier d'une solution immédiate pour sécuriser les accès des lieux sinistrés ; leurs clients particuliers se sentent rassurés et soutenus par cette vraie prise en compte de l'urgence. En nouant un partenariat avec Multiassistance, Sitex s'ouvre à l'univers des assurances. Ce qui lui permet de leur proposer des prestations de services complémentaires comme la vidéoprotection ou l'installation de détecteurs avertisseurs autonomes de fumée, cette dernière devenant obligatoire dans chaque appartement au 8 mars 2015.

Verspieren sécurise les flux financiers en synergie avec e-finances



En vue de sécuriser les flux financiers sur les comptes fournisseurs, le courtier Verspieren et l'éditeur de logiciels e-finances viennent de lancer une solution globale : E-Control Corporate. Il s'agit d'une offre inédite dans son domaine. Elle combine sécurisation de flux et assurance anti-fraude.

E-Control Corporate est le fruit du partenariat entre l'éditeur e-finances et le courtier Verspieren. Il s'agit d'un logiciel de sécurisation des flux financiers couplé à une assurance anti-fraude. A l'heure de la crise et son corollaire, à savoir, la flambée des malversations sur le compte fournisseur des entreprises (création de fournisseurs imaginaires, fausses factures, virements frauduleux, etc.) et leur poids de plus en plus lourd sur les comptes des entreprises, cette solution apporte du nouveau dans la sécurisation des flux financiers. Ce logiciel anti-fraude permet de gérer les flux sortants ; la vérification des informations bancaires ; la validation des signatures ; le contrôle du workflow de validation ; la sécurisation de la communication bancaire. A cela vient s'ajouter une assu-

rance anti-fraude qui garantit les entreprises contre les fraudes des hackers ; celles réalisées en collusion avec le personnel (non administrateur de E-Control Corporate). « Pour les entreprises, l'assurance est un signal qui apporte une forte crédibilité au produit : si un assureur est prêt à y associer une assurance, c'est que le concept est performant et d'actualité ! », argumente Christian Picot, directeur de Verspieren Nantes, à l'origine de cette nouveauté.

2.2 Résultats des sociétés

Groupe Matmut : hausse du chiffre d'affaires dans un environnement difficile

L'assureur mutualiste vient d'annoncer ses résultats de l'année 2012. Le groupe enregistre 1,8 milliard d'euros de chiffre d'affaires, en hausse de + 1,6 %. Dans un contexte difficile, il a également réussi à consolider ses acquis sur son cœur de métier, en l'occurrence l'assurance dommage. Dans le même temps, il se développe sur le segment des assurances de personnes, malgré un recul de sa collecte en assurance vie.

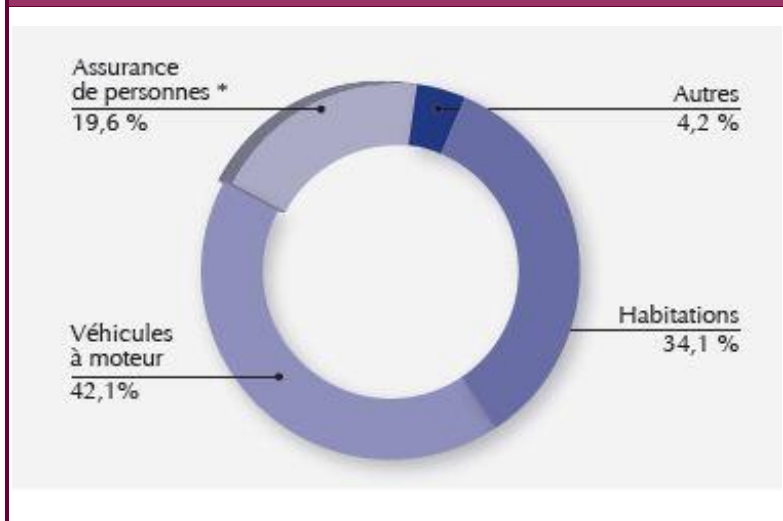
Si l'année 2012 aura été difficile pour plusieurs assureurs, le groupe Matmut réussit à consolider ses positions sur un marché incertain. Ainsi, il a totalisé près de 3 millions de sociétaires au 31 décembre 2012, pour plus de 6,5 millions de contrats d'assurance souscrits. Un des fondements de ce relatif succès, un travail de refonte des contrats du groupe afin de répondre aux besoins évolutifs du sociétariat. C'est dans ce contexte que le produit Matmut Santé Essentiel a été lancé. Sa vocation, répondre aux attentes de santé des ménages économiquement faibles ; et l'assurance scolaire, avec un contrat dédié lancé à la rentrée 2012 afin de bien protéger les enfants des sociétaires dans leurs activités scolaires. Un premier bilan partiel montre une bonne entrée de ce nouveau contrat sur le marché. Car au 31 décembre 2012, plus de 26 000 contrats d'assurance scolaire avaient été souscrits. Selon Daniel Havis, Président Directeur Général du Groupe, « la Matmut est bien placée pour mesurer l'impact de la crise économique et sociale sur le quotidien de millions de Français. Pour aider nos sociétaires à faire face aux coups durs, petits et grands, nos contrats doivent être au meilleur rapport qualité/prix. Nous les faisons régulièrement évoluer afin que nos sociétaires ne renoncent pas à la nécessaire couverture de leur santé et de leur patrimoine. »

Le coût des dommages corporels empêche de bénéficier de l'effet baisse de fréquence

Plus généralement, l'année 2012 aura été pour le groupe celle de la consolidation de ses positions sur son terreau historique, celui du dommage. En lard, le nombre total de contrats a progressé de 0,4 %, avec notamment 2,8 millions de véhicules à moteur assurés par le Groupe et plus de 2,2 millions d'habitations à la

fin de l'année dernière. Dans cette dynamique, AMF Assurances, filiale dédiée au monde de la Fonction publique, a poursuivi son développement auprès des fonctionnaires avec une progression de son portefeuille de 3 %, à 374 000 contrats. Quant à Matmut Entreprises, spécialisée sur une clientèle de petites et moyennes entreprises, son sociétariat a moins progressé (+ 1,1 %) ; elle compte actuellement plus de 140 000 contrats en portefeuille.

Répartition du CA de la Matmut (année 2012)



Qu'en est-il de la sinistralité ? En dommage aux habitations, le coût total du grand froid de 2012 est estimé à 12 millions d'euros pour le Groupe. 7 500 dossiers « gel » ont été ouverts sur l'année contre moins de 200 en 2011. En assurance auto, une diminution du nombre de sinistres a été observée ; en revanche, comme les années précédentes l'aggravation du coût des sinistres matériels se confirme, notamment le bris de glace et l'assistance. Tout comme le coût des dommages corporels, qui empêchent de bénéficier de l'effet baisse de fréquence. Par ailleurs, le groupe rappelle le fait de la grêle, qui a touché plus de 6 000 véhicules assurés pour un coût total de 11 millions d'euros. En assurance de personnes, la tendance est également à la hausse. A noter, toutefois, une collecte en retrait en assurance vie, ce qui paraît logique, dans un contexte financier fortement

perturbé. Cependant, l'encours du contrat en euros Matmut Vie Epargne a progressé de 7,6 % à 570 millions d'euros. Pour mémoire, il a servi un taux de rendement en 2012 de 3,40 % (net de frais de gestion annuels et avant déduction des prélèvements sociaux). Branche vie comprise, l'assurance de personnes se porte plutôt bien. Le nombre de contrats de ce segment (accidents de la vie, assurance santé individuelle et assurance vie) progresse de 2,8 % et représente désormais près de 20 % du nombre total de contrats du groupe. A noter, une flambée de 39 % du nombre de contrats Santé. Au total 75 000 contrats protégeaient ainsi 110 000 personnes à fin 2012. Quid de » la solidité financière du groupe ? Le résultat combiné s'est établi à 41,9 millions d'euros, contre 25,4 millions en 2011 ; quant à la marge de solvabilité combinée du groupe en 2012, elle est de 4,2 fois l'exigence de marge, contre 3,3 en 2011 ; de leur côté, les fonds propres sont en augmentation et atteignent 1 077 millions d'euros à fin 2012 contre 1 035 millions pour l'exercice 2011.

Par ailleurs, le groupe Matmut aborde l'année 2013 avec optimisme. Et entend surtout jouer la carte de la diversification. Si pour le groupe l'assurance dommages doit demeurer la composante principale de ses activités et de ses cotisations, l'ouverture sur toutes les branches doit être orchestrée afin de répondre aux attentes des sociétaires ; ce sera, par exemple, une présence dans le monde de l'assurance emprunteur. La Matmut envisage de jouer cette carte de la diversification directement ou à travers ses partenaires qui partagent sa philosophie. Du reste, dans cette logique de synergie, 2012 aura été marquée par les travaux importants de Sferen en assurance dommages. La structure Sferen Réparation, en charge de gérer les réseaux communs de réparateurs et d'experts agréés en automobile, existe depuis début 2013.

3

MARKETING

3.1 Innovations produits/Services sur Internet

APRIL lance « Mon assurance santé essentielle »

Le courtier grossiste propose une complémentaire santé qu'il estime plus simple, moins chère et plus facile à vendre. Une offre totalement packagée et incluant toutes les garanties.

Sur un marché de la santé fortement concurrentiel où les assurés sont à la recherche d'une protection au meilleur rapport qualité/prix, le courtier joue la carte du tout intégré. Son contrat « Mon Assurance Santé Essentielle » est un nouveau produit santé totalement packagé. De ce point de vue, il intègre toutes les garanties du marché : hospitalisation, frais médicaux courants, pharmacie toutes vignettes, optique, dentaire, médecines naturelles, etc.). Il est dénué de toute option et est sans carence et sans limitation. Du fait de ces atouts, le grossiste estime que cette nouvelle offre est facile à vendre et particulièrement indiquée à la vente à distance. « Mon Assurance Santé Essentielle » propose toutes les garanties qui répondent aux attentes de tous types d'assurés. Aux familles, cette offre propose la couverture des frais médicaux courants, l'orthodontie, l'optique ; aux seniors elle propose des garanties pour l'hospitalisation, les consultations spécialistes, les prothèses dentaires et cures thermales, etc. Mon assurance santé essentielle va plus loin et

s'adresse également aux travailleurs non-salariés avec des niveaux de garanties adaptées à leurs attentes. Cette offre est assortie de six niveaux de garanties au choix, plutôt économiques ou moyen de gamme. Et comporte des remboursements allant de 100 % à 250 % de la base de la Sécurité Sociale. Ces niveaux, qui représentent actuellement 80 % de la demande du marché, permettent ainsi aux distributeurs d'affiner leur proposition tarifaire en fonction du budget ou du besoin de leur client. Mon assurance santé essentielle peut être souscrite en ligne sur l'Extranet Intrapril, avec la possibilité d'un recours à la signature électronique. Celle-ci permet aux assureurs-conseils de concrétiser plus rapidement leurs affaires dans un environnement sécurisé.

3.2 Service client-fidélisation

Malakoff Médéric dévoile son programme d'information sur la malvoyance

Dans le cadre du Salon des seniors de Paris 2013, le groupe de protection sociale annonce son programme d'information sur la malvoyance, un sujet qui concerne trois millions de Français. Cette campagne intervient après celles conduites par l'action sociale du groupe sur la perte d'audition et les troubles du sommeil.

Mobilisation. Le groupe Malakoff Médéric a décidé de mettre à contribution son réseau sur un programme d'actions et d'information centré sur la malvoyance. Le géant de la protection sociale rappelle l'étendue de ce fléau, dit encore basse vision, qui touche plus de 3 millions de Français. Ce qui nécessite une sensibilisation sachant que la perte de l'acuité visuelle ne peut plus être corrigée par de simples lunettes. Et que la population touchée devrait augmenter fortement, du fait de l'allongement de la durée de la vie (deux fois plus de personnes de plus de 75 ans pourraient être concernées en 2020). Plus généralement, le groupe rappelle les conséquences de ce dysfonctionnement sur la qualité de vie et les relations sociales. Et considère que des moyens simples peuvent être mis à contribution pour compenser ses effets : loupe électronique, télé agrandisseur, indicateur sonore de niveau, détecteur automatique de couleurs, lecteur d'étiquette vocal, etc. Selon Hugues du Jeu, directeur de l'action sociale Malakoff Médéric, « au moment du diagnostic, les personnes malvoyantes sont souvent démunies face à l'absence d'information sur les solutions techniques disponibles pour maintenir leurs habitudes de vie liées aux déplacements, aux activités du quotidien ou aux loisirs. Et d'ajouter : « Ce programme porte une double ambition : développer la prévention santé auprès des retraités et promouvoir les solutions pour prolonger l'autonomie au domicile. »

Le programme, qui sera dévoilé au Salon des seniors, sera décliné en soixante-dix conférences dans toute la France, à partir de septembre 2013. Il devrait toucher près de 7 000 retraités soucieux de préserver leur capital visuel, et d'améliorer leur qualité de vie à leur domicile. Ces conférences seront mises au point par le réseau de l'action sociale du groupe, avec la participation de professionnels de la Fondation du groupe Optic 2000, ces derniers ayant notamment pour vocation de contribuer à l'information sur la malvoyance.

Profitant de cette occasion, le groupe Malakoff Médéric proposera aux visiteurs de son stand de tester leur vision et de s'informer sur les messages de prévention santé pour prendre soin de leurs yeux (alimentation, activité physique, bons gestes au quotidien...). Une conférence organisée par le groupe viendra ponctuer cette campagne. Le thème retenu est « Malvoyance : les aides techniques pour une meilleure qualité de vue et de vie ». Animée par Philippe Blanc, responsable technique du Centre basse vision CECOM, intervenant pour la Fondation du groupe Optic 2000 elle aura lieu vendredi 12 avril de 14 h 25 à 15 h 10 (salle JFK).

4

SYSTEMES D'INFORMATION

4.1 Internet / Multimédia

Le site ameli.fr lauréat des Trophées des Acteurs de l'Economie Numérique

La plate-forme ameli.fr a été distinguée dans le cadre des Trophées des acteurs de l'économie numérique, dans la catégorie « services publics ». A travers cette récompense, la stratégie digitale de l'Assurance maladie est saluée.

Couronnement. Dans le cadre de la quatrième édition des ACSEL du Numérique, qui sont organisées par l'Association de l'économie numérique, le site ameli.fr a été récompensé dans la catégorie « Services publics ». Ce prix vient saluer le dynamisme et la qualité de la stratégie digitale de l'Assurance Maladie qui se décline à travers cette plate-forme, le compte Assuré et un site mobile. Cette stratégie numérique s'inscrit dans l'approche multicanale globale de l'Assurance Maladie. Ameli.fr, qui avait démarré poussivement, a su tracer son sillage dans le temps, devenant ainsi un outil stratégique pour cette institution. Désormais, il engrange des chiffres à faire pâlir tout assureur, groupe de protection sociale voire même toute banque en matière de généralisation de l'interaction digitale avec ses clients. En mars 2013, cette plate-forme a enregistré plus de 9,3 millions de visites. Elle permet de rechercher et choisir un professionnel de santé (plus de 485 000 visites) et de trouver une information santé (près de 440 000 visites).

Plus généralement l'Assurance Maladie développe ses services en ligne à destination de ses 50 millions de bénéficiaires, des professionnels de santé et des employeurs afin de simplifier leurs démarches et faciliter leurs échanges avec elle. A la fin du mois de mars dernier, près de 11,5 millions d'assurés disposaient d'un compte personnalisé sur ameli.fr contre 8,3 millions à fin 2011. Chaque mois, cet espace enregistre 9,7 millions de connexions. Les fonctionnalités proposées sur le compte Assuré s'enrichissent progressivement. On y accède à une messagerie intégrée, procède à des téléchargements d'attestations, commande en ligne de carte européenne d'Assurance Maladie, à des déclarations de perte ou de vol de carte Vitale, etc. A l'instar des autres acteurs de l'assurance santé, l'Assurance Maladie s'est également lancée dans la mouvance de la mobilité. Au dernier trimestre 2012, elle a ainsi déployé une version

mobile du compte Assuré. Sa finalité : favoriser l'accessibilité à cet espace. Depuis début avril 2013, une application pour Smartphone est proposée. Et, dès fin 2013, des bornes multiserVICES seront implantées dans les accueils et en façade des caisses d'Assurance Maladie.

Le portail pro enregistré plus de 3 millions de connexions

Du reste, la stratégie digitale de ce géant de l'assurance maladie obligatoire se décline également en téléservices à destination des professionnels de santé. Ces outils se développent également. Témoin le portail dédié Espace Pro a enregistré plus de 3 millions de connexions pour 180 000 utilisateurs distincts en mars 2013. En fait, les téléservices proposés aux professionnels de santé se multiplient pour accompagner et favoriser la modernisation de la pratique professionnelle : facturation en ligne, prescription électronique, déclaration en ligne de médecin traitant, avis d'arrêt de travail dématérialisé, historique des remboursements, consultation et saisie des indicateurs de performance, etc. Longtemps considéré comme moribonde en matière d'innovations technologiques, le régime obligatoire est en passe de démontrer sa puissance sur le chemin du digital, comme les institutions bancaires, ce mastodonte peut se targuer d'avoir désormais une interaction régulière avec ses différentes catégories « de clients » (assurés, professionnels de santé). Ce n'est pas encore donné à la majorité des assureurs complémentaires qui se limitent encore aux applications mobiles encore peu utilisées à des fins opérationnelles.

4.2 Ingénierie - Prestations intellectuelles - Formations

L'appellation SSII disparaît au profit d'ESN

Officiel. Désormais, exit les sociétés de services en ingénierie informatique (SSII) ; place aux Entreprises de Services du Numériques ou ESN. Une appellation d'ores et déjà officialisée par le Syntec Numérique. Une mutation identitaire dictée par la généralisation du numérique.

Plus que jamais présents dans tous les pans de notre vie privée et professionnelle, le numérique est source de changement sociétal. Pour mieux prendre en compte cette mutation, le Syntec numérique, véritable chambre professionnelle des entreprises de services du numérique, des éditeurs de logiciels et des sociétés de conseil en technologies, a décidé de transformer l'appellation SSII en ESN. Un changement qui permet de prendre en compte les bouleversements structurels et économiques des entreprises intervenant dans le monde du digital, tout en intégrant des activités nouvelles. Selon Christian Nibourel, Président du Collège ESN, « la transformation des métiers et des prestations que ces entreprises réalisent pour leurs clients privés ou publics, sur l'ensemble des applications et des infrastructures numériques, depuis la conception jusqu'à l'exploitation, devait davantage être prise en compte par une dénomination plus appropriée ». Cette appellation permettra également aux clients, analystes et jeunes diplômés de mieux comprendre les services, la valeur ajoutée et les métiers des ESN. Ce changement s'inscrit

ESN
**Entreprise de services
 du numérique**

dans l'évolution opérée par Syntec Numérique depuis trois ans et conduit par son président, Guy Mamou-Mani. Ancrée dans notre culture, les SSII ont contribué à la modernisation des processus des entreprises et de l'Etat. Selon les observateurs, cette appellation est née au début des années 80, pour remplacer les SSCI (Sociétés de Services et de Conseil Informatiques) et ont plus tard fondé l'ancêtre de Syntec Numérique, en l'occurrence le Syntec Informatique. On remarquera au passage le remplacement de Conseil par Ingénierie. De grands noms comme Cap Gemini, Atos, Steria et autre CGI ont marqué cette branche d'activité de leur sceau. Avec le digital, le Syntec est devenu numérique. Il regroupe actuellement plus de 1 200 entreprises adhérentes représentant les principaux acteurs du numérique.

5

DISTRIBUTION

5.1 Nouveaux compétiteurs

Financeensemble.fr prend son envol



Afin de permettre aux particuliers de procéder à des achats financiers groupés et bénéficier de l'effet de masse, quatre jeunes issus des services financiers ont lancé la plate-forme Financeensemble.fr. Différent d'un comparateur, ce concept nouveau affiche ses ambitions : devenir la référence en matière de gestion des finances personnelles pour les internautes.

Financeensemble.fr déploie ses ailes dans le monde financier marqué par une crise structurelle et la mise à mal des acteurs traditionnels. Surfant sur cette vague, le nouvel entrant propose le concept d'achats groupés de produits financiers à destination des particuliers. Plus les personnes sont nombreuses sur une offre et davantage elles y gagnent (réductions, gratuité élargie, chèques-cadeaux, etc.). Cette offre inédite couvre l'ensemble des besoins des particuliers en matière de finances personnelles : placements, crédits, assurances, etc. A chaque étape de la vie (étudiant, actif, retraité), Financeensemble.fr propose une réponse aux internautes. Une réponse réalisée sur la base de la notion d'achats groupés appliquée aux produits financiers. Plus généralement, Financeensemble.fr propose des offres exclusives réservées à ses membres.

L'effet groupé procure des avantages divers et nombreux selon les produits sélectionnés : chèque-cadeau Amazon.fr, frais de dossier ou de courtage offerts. L'espace Internet de ce nouvel opérateur est assorti d'une boutique en ligne : la Fin'Store. Cette dernière propose des offres avantageuses qu'il ne trouvera nulle part ailleurs.

Favoriser le développement d'une communauté

A la différence d'un comparateur, Financeensemble.fr opère une sélection et un travail préalable de négociation pour proposer à l'internaute des produits financiers compétitifs et alternatifs. La sélection des offres s'effectue en toute objectivité et dans l'intérêt de l'internaute sachant que l'opérateur revendique son indépendance vis-à-vis des banques. « Pendant la durée de l'offre d'achat groupé, nos

clients bénéficient de conditions exclusives que nous avons pu négocier au préalable lorsque nous rencontrons nos partenaires. Cette phase de sélection et de négociation constitue notre principale différence avec les comparateurs en ligne qui ne font en général que recenser telles quelles les offres existantes du marché. Nous sommes le premier site d'achats groupés de produits financiers. Mais à la différence des sites d'achat groupés ou de vente privée, nous cherchons surtout à mettre en place un véritable écosystème pédagogique et communautaire afin de pouvoir conseiller et orienter les clients », soutient Maxime Camus, Co-fondateur et Directeur Général de Financeensemble.fr. Cet espace joue également la carte informative. En allant sur Financeensemble.fr, l'internaute accède à un ensemble de conseils et d'outils qui lui permettent ensuite d'effectuer le choix le plus pertinent (simulateur de crédit, comparateur de produits d'épargne, etc.). En complément, des fiches pratiques aident l'internaute. Fin'Conseil répond aux interrogations des particuliers, qu'ils soient étudiants, actifs ou retraités : financement des études, achat d'un logement, départ à l'étranger, ou encore préparation de la retraite, etc. En naviguant sur le site, l'internaute peut aussi s'informer sur les nombreux produits financiers existants expliqués de manière pédagogique. Quant à Fin'Actus, elle propose quotidiennement une sélection d'informations ayant un impact sur les finances personnelles des internautes auxquels ils apportent : immobilier, bourse, fiscalité, etc. Des avis d'experts indépendants complètent cette palette et aident les internautes auxquels ils apportent un éclairage complémentaire. Née dans la mouvance du digital, Financeensemble.fr favorise logiquement le développement d'une communauté afin de permettre à ses clients d'améliorer la gestion de leurs finances person-

nelles, pour que chaque internaute puisse être informé et responsabilisé dans ses choix. Pour agrandir cette communauté, Finsemble.fr a mis en place un système de parrainage attractif. Dès que l'un des filleuls souscrit à l'une des offres exclusives du site, le parrain gagne un chèque-cadeau Amazon.fr de 50 €. Enfin, grâce au forum, les internautes ont la possibilité de donner leurs avis, de partager leurs bons plans,

leurs problématiques, leurs expériences et leurs conseils. Chacun a la faculté de poser une question simple ou de répondre à une interrogation.

6

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE

5.1 Perspectives de croissance économique

La croissance devrait continuer son ralentissement au deuxième trimestre 2013



Selon les analystes de Saxo Bank, les prévisions économiques du deuxième trimestre 2013 sont revues à la baisse un peu partout dans le monde, au terme des trois premiers mois de l'année 2013. La situation géopolitique est pourtant la même qu'en 2011 et 2012, si l'on met de côté les élections allemandes.

La banque spécialisée dans l'investissement et le trading en ligne vient de dévoiler ses prévisions économiques pour le deuxième trimestre 2013. A en croire ses analystes, la croissance devrait poursuivre son ralentissement tout au long de cette période, forçant les politiques à prendre de nouvelles décisions pour relancer la machinerie. Selon cette institution bancaire, l'un des corollaires de ce marasme devrait être la montée en puissance des tensions sociopolitiques en Europe, à l'instar du sauvetage récent de Chypre devant lequel les déposants ont été pris pour cible, où la crédibilité de la Troïka a été remise en question ainsi que la capacité de la zone Euro à faire progressivement face à cette crise. Dans les détails, le rapport publié par Saxo Bank établit un comparatif entre les situations économiques des différents principaux pays de la zone Euro ainsi que le Royaume Uni et les Etats-Unis. Les champions en matière d'économies réalisées sont l'Espagne et l'Italie, suivis, en troisième position, des Etats-Unis. A contrario, les deux grands acteurs du Vieux Continent que sont l'Allemagne et la France, ainsi que le Royaume Uni, ont enregistré une augmentation de leurs dépenses publiques. Malgré la volonté de réduction des dépenses publiques, Saxo Bank prévoit une croissance modérée de 2 % outre-Atlantique en 2013, soit une baisse par rapport aux 2,1 % réalisés en 2012. Néanmoins, une accélération à 3 % est à prévoir pour 2014. Selon les analystes, « la situation économique nord-américaine n'est peut-être pas extraordinaire, mais le pays peut au moins se targuer d'une croissance modérée. Les prévisions sont bien plus sombres de l'autre côté de l'Atlantique, où la zone Euro doit se résigner au fait que la récession est bien là et qu'elle va encore durer ».

« Un passager clandestin qui profite des ressources ... »

De ce côté-ci de l'Atlantique, le rapport de cette banque anticipe un recul de l'activité économique au sein de l'UE de 0,3 % en 2013, après la baisse de 0,5 % l'année dernière. Dans ce contexte, le nombre de sans-emploi poursuit sa flambée. Le taux de chômage continuera d'augmenter cette année et devrait osciller autour d'une moyenne de plus de 12 % (soit 19 millions de personnes en UE et 3,2 millions en France, ndlr). Conséquence directe, la baisse de l'activité économique qui en résulte continuera d'alimenter l'inflation. Les économies de l'Italie et de l'Espagne resteront faibles. Quid de l'économie française ? Elle inquiète tout particulièrement les analystes de Saxo Bank du fait de « l'incapacité du gouvernement français à instaurer des réformes ». Selon Steen Jakobsen, économiste en chef chez Saxo Bank, « en économie, un passager clandestin est quelqu'un qui profite de ressources, de biens ou de services sans devoir en payer le prix. Durant le premier trimestre de cette année, le monde est passé d'un état de passager clandestin à celui d'un désaccord flagrant à propos de la marche à suivre. Les bourses ont battu des records, mais l'emploi et la croissance - deux facteurs d'une importance majeure sur le long terme - ne s'améliorent pas. Le monde politique ne peut plus être un passager clandestin. Les décideurs doivent maintenant faire face aux faits et proposer de réelles solutions, ce qui n'est pas nécessairement leur fort. Espérons toutefois que leur immobilisme n'affectera pas la micro-économie, car cette dernière se chargera des changements à leur place. »

5.2 Résultats des marchés

FM Global affiche des résultats en hausse

Malgré des catastrophes naturelles lourdes ayant pesé sur son bilan, l'assureur mutualiste FM Global vient de présenter des résultats en hausse de + 8 % par rapport à l'année 2011. Une telle résistance est le fruit de sa puissance financière.



L'ouragan « Sandy », qui s'est abattu sur l'Est des États-Unis et notamment sur la ville et l'État de New York, n'a pas mis en péril la bonne santé financière de FM Global. Malgré de lourdes pertes dues à cet événement naturel, l'assureur présente des résultats en progression par rapport à l'année 2011 : + 8,6 %. Son ratio combiné s'élève à 85,7 %, et ses primes brutes en vigueur consolidées ont atteint 5,5 milliards de dollars. Quant à ses fonds propres, ils enregistrent également une embellie à deux chiffres : + 14,9 % à 7,9 milliards de dollars. Dans cette tendance à l'expansion, les bénéfices nets du groupe ont atteint 774 millions de dollars. Pour Shivan S. Subramaniam, président-directeur général du groupe, « ces excellents résultats renforcent la solidité du statut de mutuelle de FM Global ». Point marquant de l'an dernier pour FM Global, l'ouragan Sandy a pu être géré de manière optimisée grâce à la rapidité et la qualité des expertises techniques de ses équipes qui ont contribué à minimiser les pertes pour cet événement. Cette gestion de sinistres au plus près des assurés permet au groupe d'atteindre un taux de fidélisation fort élevé en 2012. Car 94 % de ses clients ont reconduit leurs contrats. Un ratio qui, selon l'assureur, va bien au-delà du taux de fidélisation moyen dans ce secteur d'activités. Qu'en est-il des affaires nouvelles ? Elles ont enregistré une progression de 6,5 % par rapport à l'année 2011.

Comment se développer davantage sur le marché qui est le sien ? FM Global joue également la carte de la présence internationale. Il a ainsi créé une division Asie/Pacifique, basée à Singapour. Les équipes mobilisées ici ont pour mission de soutenir la croissance des clients dans cette région. Le développement de FM Global s'accompagne d'une reconnaissance sur le terrain. Pour la deuxième année consécutive, Greenwich Associates place le porteur de risques au premier rang mondial dans son domaine d'activité. L'agence a retenu pour son classement la qualité du service clients et la réactivité de l'assureur dans le traitement des demandes de ses assurés. De leur côté, les agences de notation A.M.Best et Fitch confirment la solidité financière de la compagnie, qu'elles placent dans une perspective stable en lui attribuant respectivement un A+ et un AA. Pour l'année 2013, l'assureur entend consolider ses acquis et engranger de nouveaux succès. Selon Shivan S. Subramaniam, « la compagnie doit aller plus loin et proposer des solutions nouvelles qui permettront à ses assurés de maintenir leur activité et d'être résilients en cas de catastrophes naturelles majeures ou de tout autre événement grave ». Il poursuit : « Nous atteindrons cet objectif en continuant de développer et de fournir des solutions pratiques et en améliorant efficacement la prévention du risque chez nos assurés à travers le monde, dans le respect des exigences réglementaires locales ». Expertise métier, maîtrise technique, proximité régionale et qualité de la relation sont autant d'atouts que FM Global entend utiliser pour se développer davantage sur un marché en pleine crise.

Une solidité financière confirmée par les agences

5.3 Épargne / Retraite / Prévoyance

Vers un déblocage anticipé de l'épargne salariale

En fin de semaine dernière, une proposition de loi a été déposée à l'Assemblée nationale par le Groupe PS en vue de permettre aux salariés de débloquent exceptionnellement et de manière anticipée leur participation et leur intéressement. Cette proposition intervient dans la foulée de l'intervention du Chef de l'Etat, fin mars dernier, sur France 2 ; il avait déclaré que les 4 millions de détenteurs de cette économie pourraient en bénéficier « sans pénalité fiscale ».

Comment booster le pouvoir d'achat des ménages ? Le gouvernement Ayrault et les élus socialistes au Parlement examinent toutes les pistes, y compris celle d'un déblocage anticipé de l'épargne salariale. Une proposition de loi a ainsi été déposée dans ce sens à l'Assemblée nationale le 9 avril dernier. Si cette loi est votée, les bénéficiaires d'une participation aux résultats de l'entreprise ou de l'intéressement disponibles sur un compte bloqué voire sur un plan d'épargne salariale auront la possibilité de demander leur déblocage avant leur terme qui est de cinq ans. Généralement, les cas de déblocage avant cette échéance sont exceptionnels (une naissance, un mariage ou un décès). La disponibilité particulière de ces avoirs sera étalée sur six mois « à compter de la date de promulgation de la présente loi ». Quant aux sommes retirées et les intérêts qu'elles ont générés, ils ne seront pas soumis à l'impôt sur le revenu. En revanche, ils seront assujettis aux

prélèvements sociaux (la CSG et la CRDS), à savoir au taux global actuel de 15,5 %. Les sommes débloquées ne devraient pas dépasser le pallier 20 000 € en une seule fois et ce pendant 6 mois, à compter de la date de promulgation de la loi. Les sommes investies après le 1er janvier 2013 seraient exclues de ce dispositif. Tout comme celles placées dans des fonds solidaires ou dans un Perco. Le déblocage des sommes gérées en compte courant bloqué ou investies en titres de l'entreprise dans le cadre d'un plan d'épargne salariale devrait être subordonné à un accord collectif ou à l'accord du chef d'entreprise, selon les cas. Proposé par le groupe PS à l'Assemblée nationale, ce texte devrait être discuté en séance publique le 19 avril prochain.

7

NOMINATIONS

7.1 Nominations

Denis Stainier prend les rênes de Mercer France

Le courtier spécialisé en conseil et services en ressources humaines, protection sociale et avantages sociaux, a un nouveau président : Denis Stainier.

Mercer annonce la nomination de Denis Stainier au poste de Président de Mercer France. Outre la Direction générale qu'il assure depuis 2011, Denis Stainier est désormais également en charge du pilotage des grandes orientations stratégiques de la société de 625 collaborateurs. Denis Stainier est titulaire d'une licence en droit de l'Université Catholique de Louvain (Belgique) avec une spécialisation en administration des affaires. Agé de 50 ans, il avait rejoint le groupe Mercer en 1989. Il a été nommé

Directeur Général de Mercer France en janvier 2011. Denis Stainier a travaillé successivement à Londres, Bruxelles et Paris depuis 2000, il a exercé des fonctions de conseil, de management et de direction dans des domaines tant techniques que commerciaux.

Marc Balasko est nommé Product Manager de WALLIX

Rédacteur de plusieurs livres blancs et conférencier, Marc Balasko est nommé au poste de Product Manager de l'éditeur Wallix. Il travaille depuis plus de vingt ans dans le domaine de la sécurité informatique.

Rattaché au pôle produit de Wallix, Marc Balasko sera notamment en charge de la définition de la roadmap et de l'adéquation de l'offre produit Wallix aux demandes du marché. Marc Balasko a fortement contribué à sensibiliser les entreprises sur la nécessité de s'équiper de solutions de sécurité fiables et simples à mettre en œuvre. Après l'obtention, en 1993, du diplôme de l'ESC Toulouse, il commence sa carrière au service marketing produit de Kortex. En 1995, il intègre Azlan France pour prendre en charge le lancement de solutions de sécurité (firewall, authentification forte ...) nouvellement arrivées sur le marché français. Il com-

plète ensuite cette expertise sécurité en rejoignant RISC Technology où il développera toute l'offre sécurité & réseaux de cette société. Marc Balasko rejoint Wallix en 2007, au poste d'ingénieur avant-vente. A ce titre, il a étroitement participé au succès de Wallix AdminBastion, solution de traçabilité et de contrôle des utilisateurs à privilèges de WALLIX qui compte aujourd'hui plus de 200 clients en France dont 1/3 du CAC40.

CAPA Conseil est une marque d'INSERVIO

Depuis plus de 50 ans, CAPA Conseil, aide les acteurs du secteur financier à appréhender, anticiper les évolutions de marchés et les nouveaux enjeux.

Une expertise reconnue

CAPA Conseil est un partenaire reconnu pour : son analyse indépendante et objective de l'actualité, pour la mise en perspectives des données pertinentes, le repérage des innovations et des évolutions clés de l'assurance et de l'épargne.

Des publications opérationnelles

CAPA Conseil, c'est une production de publications thématiques pour vous aider dans vos prises de décisions stratégiques, accroître votre performance et contribuer au développement de votre innovation.

Six domaines d'intervention : Stratégie, Marketing, Distribution, Système d'information, Conjoncture économique et sociale

Nos clients

De nombreuses sociétés nous font confiance : sociétés d'assurances, Mutuelles Sans Intermédiaires (MSI), Banques, Caisses de Retraite, Institutions de Prévoyance, Cabinets de Conseil...

Dernières publications

Panorama 2012 « Santé-Prévoyance » : L'actualité du marché des assurances santé et prévoyance au cours du 1^{er} semestre 2012

Point de Vue 2012 « Agents Généraux - Compagnies » : Un modèle économique à revoir

Point de Vue 2012 « Prévention et assurance » : Un binôme évolutif

Point de Vue 2012 « Développement Durable » : L'épargne solidaire pose ses jalons

Panorama 2012 « Les aidants familiaux » : Un nouveau marché de niche pour les acteurs de l'assurance ?

CAPA Conseil

23 rue du Départ - 75014 Paris
Tél : 09.50.81.21.86 -

E-mail : capa@capaweb.com - www.capaweb.com

Président et Directeur de la publication :
Nacer MECHRI - n.mechri@capaweb.com

Rédacteur en chef:
Emmanuel MAYEGA - e.mayega@capaweb.com

Secrétariat de rédaction:
Bruno Fontela - bfontela@capaweb.com

Contact commercial :
Aurélia Deslandes
adeslance@capaweb.com - 01 44.10.41.87



S'abonner au CAPA Hebdo

Un an (45 numéros) - 269,10 € TTC

Retourner ce document à CAPA Conseil :
23 rue du Départ - 75014 Paris

- Règlement par chèque bancaire ci-joint à l'ordre de CAPA Conseil
- Virement bancaire : Société Générale Niort
30003 01520 00025713284 21
- A réception de facture

Nom :Prénom :

Fonction :

Société :

Secteur d'activité :

Email :

Tél :Fax :

Adresse :

.....

Code Postal Ville

Date..... Signature