

# MUTUELLES

## Concentrations et nouvelles alliances : quelle stratégie après Solvabilité 2 et l'ANI ?

- Du partenariat stratégique au groupe prudentiel : comment réussir la transition réglementaire imposée par Solvabilité 2
- Rapprochement ou partenariats, comment définir le bon degré d'intégration
- ANI, loi Hamon et pressions concurrentielles : à quelles évolutions de marché s'attendre

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**Philippe DABAT**  
Directeur général délégué  
AG2R LA MONDIALE



**Thierry DEREZ**  
Président directeur général  
COVEA



**Christian GERMAIN**  
Directeur général  
CCMO MUTUELLE



**Daniel HAVIS**  
Président  
MATMUT



**Sandrine LEMERY**  
Première secrétaire  
générale adjointe  
ACPR



**Jean-Pierre MENANTEAU**  
Directeur général  
GROUPE HUMANIS



**Olivier RAIMBAULT**  
Directeur général  
MUTUELLE BLEUE



**Emmanuel ROUX**  
Directeur général  
GROUPE AESIO

En partenariat avec :

**Deloitte.**



Avec le soutien de :



Formation complémentaire

**Mercredi 7 décembre 2016**

**MUTUELLE INNOVANTE**

Comment intégrer une démarche d'innovation  
continue dans vos projets mutualistes

Mariages, divorces, transformation digitale, partenariats avec des IP ou des compagnies d'assurance... L'univers mutualiste est en pleine restructuration.

D'un côté, Solvabilité 2 et ses exigences en fonds propres et en reporting créent un impératif, une urgence de concentration. Mais face aux enjeux de gouvernance, de pilotage des risques et d'intégration, les rapprochements ne sont pas tous réussis. Un an après l'entrée en vigueur de Solvabilité 2, où en sont les concentrations dans l'univers mutualiste ? Quels sont les ingrédients d'une union réussie ? Entre UMG, Sgam ou Sgaps, quelle structure tire son épingle du jeu ?

D'autre part, loi Hamon et ANI intensifient la concurrence pour les mutuelles. Une redistribution des rôles s'opère sur la santé notamment mais aussi en IARD où les enjeux de diversification sont de plus en plus forts. Face à ces mouvements de marché, la transformation s'impose : quelle position adopter sur la santé collective ou la surcomplémentaire ? Faut-il repenser sa distribution à l'heure du digital ? L'indépendance est-elle encore possible ?

Pour trouver des réponses à ces enjeux réglementaires et stratégiques, une tribune exceptionnelle de dirigeants mutualistes sera présente le 6 décembre pour la 6<sup>e</sup> édition de la conférence Mutuelles. Au programme de ce rendez-vous incontournable de la sphère mutualiste :

- Du partenariat stratégique au groupe prudentiel : comment réussir la transition réglementaire imposée par Solvabilité 2 ?
- Rapprochement ou partenariats, comment définir le bon degré d'intégration ?
- Sur un marché de la santé ultra-concurrentiel, l'indépendance est-elle encore permise ?

Pour poursuivre la réflexion, nous vous invitons également à participer à notre journée de formation « Mutuelle innovante : Comment intégrer une démarche d'innovation continue dans vos projets mutualistes » qui aura lieu le 7 décembre 2016.

En me réjouissant de vous y accueillir,

**Fanny CAVA**

**Chef de projets conférences | L'Argus de l'assurance**

## **LES RENCONTRES** **L'ARGUS]** **de l'assurance**

Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres de L'Argus de l'assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
*digital*

# MUTUELLES

## Concentrations et nouvelles alliances : quelle stratégie après Solvabilité 2 et l'ANI ?

### AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Juliette BRON</b>	Directrice du développement digital <b>GROUPE MACIF</b>
<b>Philippe DABAT</b>	Directeur général délégué <b>AG2R LA MONDIALE</b>
<b>Thierry DEREZ</b>	Président directeur général <b>COVEA</b>
<b>Benoit DOUXAMI</b>	Directeur du développement <b>LA MUTUELLE GENERALE</b>
<b>Matthieu GEOFFRAY</b>	Directeur de la prospective et des partenariats santé <b>ESSILOR FRANCE</b>
<b>Christian GERMAIN</b>	Directeur général <b>CCMO MUTUELLE</b>
<b>Mathieu GROSHENY</b>	Directeur <b>DELOITTE</b>
<b>Daniel HAVIS</b>	Président <b>MATMUT</b>
<b>Sandrine LEMERY</b>	Première secrétaire générale adjointe <b>ACPR</b>
<b>Jean-Pierre MENANTEAU</b>	Directeur général <b>GROUPE HUMANIS</b>
<b>Jean-François POLETTI</b>	Associé <b>DELOITTE</b>
<b>Olivier RAIMBAULT</b>	Directeur général <b>MUTUELLE BLEUE</b>
<b>Emmanuel ROUX</b>	Directeur général <b>GROUPE AESIO</b>

### VOUS ÊTES CONCERNÉS :

#### Secteurs

- Mutuelles du Code de la Mutualité • Mutuelles d'assurance • Compagnies d'assurance, de bancassurance et de réassurance • Institutions de prévoyance • Courtiers • Cabinets de conseil • Associations • Organismes de contrôle •

#### Fonctions

- Présidents • Directions générales • Administrateurs • Directions de la stratégie et du développement • Directions financières • Directions juridiques • Directions des risques • Directions techniques • Directions commerciales, marketing et communication •

Journée animée par François LIMOGÉ, rédacteur en chef délégué à L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

#### 9h00 ALLOCUTION D'OUVERTURE

Thierry DEREZ | Président directeur général | **COVEA**

### QUELLE MATURITÉ DES ACTEURS MUTUALISTES FACE À L'IMPÉRATIF DU GROUPE PRUDENTIEL

#### 9h30 DÉBAT - Du partenariat stratégique au groupe prudentiel : comment réussir la transition réglementaire imposée par Solvabilité 2 ?

Introduction : quelles exigences de l'ACPR en termes de solvabilité, de gouvernance et de reporting

- Partenariats, UGM, GAM,... : quelles étapes avant d'adopter un cadre plus intégrateur
- Comment réorganiser la gouvernance et la gestion des risques
- La structure juridique choisie détermine-t-elle la réussite d'un groupe prudentiel ? Quelle forme donner aux liens de solidarité financière

Philippe DABAT | Directeur général délégué | **AG2R LA MONDIALE**

Sandrine LEMERY | Première secrétaire générale adjointe | **ACPR**

Jean-François POLETTI | Associé | **DELOITTE**

10h30 Pause

#### 11h00 INTERVIEW CROISÉE - Gouvernance et ambition communes : les ingrédients d'un mariage mutualiste réussi ?

- Comment choisir sa gouvernance pour piloter l'intégration de mutuelles aux identités marquées
- Amélioration du ratio de solvabilité, différenciation : quelles synergies un rapprochement peut-il engendrer ?
- Clients, collaborateurs, médias : quel rôle pour la communication dans le succès d'une fusion ?

#### 11h30 TÉMOIGNAGE - Groupe Humanis : des opérations de construction et de convergence à la création de la SGAPS, comment boucler le chantier Solvabilité 2 ?

- Pourquoi préférer la SGAPS à une autre structure prudentielle
- Quelle représentativité pour les mutuelles au sein du groupe
- Quel plan d'intégration pour les futurs membres mutualistes

Jean-Pierre MENANTEAU | Directeur général | **GROUPE HUMANIS**

#### 12h00 INTERVIEW - Groupe Aesio : quelles perspectives de développement pour cette nouvelle UMG ?

- Le besoin de diversification est-il le moteur de cette union ?
- Quel poids du groupe auprès des institutions représentatives ?
- Quelle place pour les petites mutuelles dans le groupe ? Pourquoi conserver une UGM ?

Emmanuel ROUX | Directeur général | **GROUPE AESIO**

12h30 Déjeuner

#### 14h00 TÉMOIGNAGE - Matmut : rapprochement ou partenariats, comment définir le bon degré d'intégration ?

- Quelles difficultés pour dissoudre une SGAM ? Quid de sa pertinence pour des groupes mutualistes inégaux en taille
- Pourquoi privilégier les partenariats à un modèle plus intégrateur ?
- Quel avenir pour les relations avec Macif ? et la fusion avec Ociane ?

Daniel HAVIS | Président | **MATMUT**

### QUELLE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES PRESSIONS CONCURRENTIELLES

#### 14h30 BENCHMARK - ANI, loi Hamon et pressions concurrentielles : à quelles évolutions de marché s'attendre ?

- Baromètre santé 2016 : des leaders se détachent-ils sur le marché de la complémentaire santé collective ? Quel avenir pour le marché de la santé individuelle
- Vers un boom de la surcomplémentaire santé en 2017 ? Quelles opportunités pour les mutuelles sur ce segment
- Mutuelles et IARD : panorama des stratégies de diversification

Mathieu GROSHENY | Directeur | **DELOITTE**

#### 15h00 DÉBAT - Sur un marché de la santé ultra-concurrentiel, l'indépendance est-elle encore permise ?

- Croissance interne et économies d'échelle : quels leviers pour conserver son indépendance
- Comment les partenariats peuvent permettre de répondre aux enjeux de diversification et d'image
- Quelles relations possibles avec les professionnels de santé et les réseaux de soins ? Vers la création de nouveaux services ?

Matthieu GEOFFRAY | Directeur de la prospective et des partenariats santé | **ESSILOR FRANCE**

Christian GERMAIN | Directeur général | **CCMO MUTUELLE**

Olivier RAIMBAULT | Directeur général | **MUTUELLE BLEUE**

#### 15h45 INTERVIEWS - Digitalisation de la distribution : deux stratégies mutualistes d'acquisition et de fidélisation innovantes

- Comment créer un modèle d'attribution des canaux efficient et mettre en place une démarche cross-canal ?
- Loi Hamon et ANI, révolution numérique : quel avenir pour l'agence et les réseaux intermédiés
- Créer une marque omnicanale : quelle utilisation de la donnée pour une meilleure expérience client

Juliette BRON | Directrice du développement digital | **GROUPE MACIF**

Benoît DOUXAMI | Directeur du développement | **LA MUTUELLE GÉNÉRALE**

16h30 Fin de la manifestation

**Mercredi 7 décembre 2016**

## **MUTUELLE INNOVANTE**

**Comment intégrer une démarche d'innovation continue dans vos projets mutualistes**

### **Objectifs de la formation :**

- ✓ Maîtriser la démarche d'innovation dans sa globalité
- ✓ Identifier les processus d'incitation novatrice et savoir les susciter au sein de votre structure
- ✓ Déployer les bons outils pour optimiser votre modèle organisationnel en préservant vos valeurs mutualistes

### **Formation animée par :**

**Christophe MAURY**

Directeur du Paradigme Expérientiel, ANEO

**Fabrice REMY**

Directeur Practice Assurance et Protection Sociale, ANEO

### **ACQUÉRIR LES PRINCIPES GÉNÉRAUX D'INNOVATION**

- **Tour de table et introduction : bien cerner les leviers d'innovation**
  - L'innovation pour qui et pour quoi faire ?
  - Quelles sont les différentes typologies d'innovation ?
  - Brainstorming avec les participants sur leur vision de l'innovation
- **Décrypter et savoir utiliser les moyens développés par des entreprises innovantes**
  - Etudes de cas d'entreprises aux approches innovantes : Red Bull, Michel & Augustin, Apple, ...
- **Acquérir les principes fondateurs pour développer une démarche d'innovation transversale**
  - Appréhender les principes généraux inhérents à toutes les démarches d'innovation
  - Comprendre la démarche globale de mise en œuvre :
    - Mobiliser vos ressources internes et externes
    - Utiliser les leviers accélérateurs de la démarche d'innovation
    - Maîtriser les différentes méthodes de mise en œuvre de l'innovation

### **GUIDE DE L'INNOVATION DANS LE MONDE MUTUALISTE**

- **Quels sont les étapes et les outils associés pour innover dans une structure mutualiste**
  - Cas pratique complet issu du monde mutualiste sur une innovation autour d'un produit santé : mise en situation pratique étape par étape pour s'approprier la démarche
- **Réussir le changement stratégique et/ou organisationnel au sein de votre mutuelle**
  - Quel est l'impact organisationnel de ce type de démarche
  - RH / Marketing / DSI : zoom sur les fonctions clés présentes au cœur de votre projet
  - Débriefing et discussion des travaux effectués
- **Conclusion : les facteurs clés de succès d'implémentation d'une démarche d'innovation**

Horaires : 8h30 Accueil des participants / 9h00 début de la formation / 12h30 Déjeuner / 17h30 Fin de la formation

**LES RENCONTRES  
L'ARGUS]**  
de l'assurance



### **Nos prochaines conférences**

[conferences.argusdelassurance.com](http://conferences.argusdelassurance.com)

#### **LA 27<sup>e</sup> ÉDITION DE REAVIE**

Du 12 au 14 octobre 2016, Cannes

#### **ASSURANCE AUTO CONNECTÉE**

18 octobre 2016, Paris

#### **10<sup>e</sup> CONGRÈS DIGITAL**

15 novembre 2016, Paris

#### **LES 14<sup>e</sup> RENCONTRES DE L'ASSURANCE SANTÉ**

22 novembre 2016, Paris

#### **RÉASSURANCE**

5 décembre 2016, Paris



### **Nos prochains trophées**

<http://evenements.infopro-digital.com/argus/trophees>

**Mutuelles Santé, IP : valorisez vos équipes et vos projets en déposant votre dossier de candidature au trophée de l'innovation mutualiste et paritaire 2016 avant le 14 octobre !**

### **Nous contacter**

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

**Elvire ROULET**

**[eroulet@infopro-digital.com](mailto:eroulet@infopro-digital.com)**

**01 77 92 93 36**

## ■ Conférence

**Mardi 6 décembre 2016**

PAVILLON GABRIEL

5, avenue Gabriel

75008 PARIS

Métro : Concorde (Lignes n°1 et 8)

Parking public : Concorde

## ■ Formation complémentaire

**Mercredi 7 décembre 2016**

**MUTUELLE INNOVANTE**

La formation se tiendra à Paris,  
le lieu exact vous sera précisé sur  
votre convention envoyée avant le stage.

**Consultez les informations relatives  
à l'hébergement et à l'accès sur notre site internet :**  
[conferences.argusdelassurance.com](http://conferences.argusdelassurance.com)  
Conférence Mutuelles  
Onglet Informations et tarifs

## Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent. Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : [cnil@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/arguscvg>

## En partenariat avec :

### Deloitte.

Deloitte dédie au secteur de la distribution des équipes d'experts répondant aux enjeux métiers et besoins des entreprises de ce secteur, autour d'une palette d'offres spécifiques très large : audit, conseil, risk services, juridique et fiscal et corporate. En France, plus de 450 collaborateurs sont mobilisés au service de nos clients, en synergie avec nos 13 200 spécialistes au niveau mondial. Leur expertise technique et sectorielle est illustrée notamment par la publication régulière d'études et d'analyses.

[www.deloitte.fr](http://www.deloitte.fr)



Fort de plus de 165 ans d'expérience dans le domaine de l'optique ophtalmique, Essilor a pour ambition de concevoir des verres correcteurs innovants de haute qualité, mais également de redonner à chacun le meilleur de sa vision quel que soit son budget et la complexité de ses besoins. De la conception à la fabrication, Essilor investit fortement en France, berceau de l'entreprise. En effet, la société a inauguré en 2014 le plus grand centre de recherche et développement privé en optique ophtalmique au monde en région parisienne et produit + de 400 références de verres sous le label Origine France Garantie au sein de ses 2 usines et 5 laboratoires de prescription implantés sur le territoire national.

[www.essilor.fr](http://www.essilor.fr)

## Avec le soutien de :



L'AIM est l'association internationale des mutuelles de santé et des caisses d'assurance-maladie en Europe et à travers le monde. Grâce à ses 63 membres dans 30 pays, AIM fournit une couverture santé à 240 millions de personnes dans le monde et 209 millions en Europe par le biais d'une assurance-maladie de base et/ou complémentaire ainsi qu'en gérant des structures sociales et sanitaires. AIM lutte pour défendre l'accès aux soins pour tous en proposant des assurance-maladie solidaires et sans but lucratif. Son objectif est de fournir à ses membres une plateforme d'échange sur des questions communes et de représenter leurs intérêts et leurs valeurs auprès d'institutions européennes et mondiales.

[www.aim-mutual.org](http://www.aim-mutual.org)



Créée en juillet 2016, la Fédération Française de l'Assurance (FFA) réunit la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) et le Groupement des entreprises mutuelles d'assurance (GEMA) au sein d'une seule organisation. La Fédération Française de l'Assurance rassemble ainsi les entreprises d'assurances et de réassurance opérant en France, soit 280 sociétés représentant plus de 99% du marché.

Les principales missions de la Fédération Française de l'Assurance :

- Préserver l'ensemble du champ économique et social en relation avec les activités assurantielles
- Représenter l'assurance auprès des pouvoirs publics nationaux et internationaux, des institutions et des autorités administratives ou de place
- Offrir un lieu de concertation et d'analyse des questions financières, techniques ou juridiques
- Fournir les données statistiques essentielles de la profession
- Informer le public et les médias
- Promouvoir les actions de prévention
- Promouvoir la place de l'assurance dans le monde académique et la formation

[www.ffa-assurance.fr](http://www.ffa-assurance.fr)



La FNIM représente les mutuelles à taille humaine, les mutuelles de proximité, celles qui sont à même de porter haut et fort les valeurs mutualistes de démocratie, de territorialité, de solidarité, d'humanisme. Elle promeut le modèle des mutuelles indépendantes auxquelles elle propose les outils qui leur permettent de répondre à toutes les obligations qui s'imposent à elles, et donc de garantir leur spécificité et d'assurer leur développement. En cette époque troublée, la FNIM s'engage dans la voie de la refondation de la Mutualité, sur la base de ses valeurs d'origine, mais en intégrant les changements imposés par les évolutions économiques et législatives.

[www.fnim.fr](http://www.fnim.fr)



La Réunion des Organismes d'Assurance Mutuelle (ROAM) est un syndicat professionnel au service des Sociétés d'Assurance Mutuelles (SAM) depuis 160 ans. La Roam a vocation à défendre la mutualité en assurance et plus spécifiquement les intérêts des petites et moyennes SAM qui, quelle que soit leur forme de distribution, restent fondamentalement attachées à leurs principes mutualistes d'origine. Les SAM existent pour le seul bénéfice de leurs sociétaires. N'ayant pas de capital social, elles n'ont pas d'actionnaire à rémunérer. Leurs sociétaires sont à la fois clients et gestionnaires collectifs de l'entreprise. Elles mettent au service de leurs sociétaires des produits d'assurance de qualité au meilleur coût. Aujourd'hui, la Roam rassemble 48 SAM qui peuvent être professionnelles (professionnels du bâtiment, de la santé, de l'alimentaire...), généralistes (dommages et/ou vie) ou spécialisées (retraite, tontine, grêle), à caractère national ou régional, et distribuant leurs contrats avec ou sans intermédiaires ainsi que 4 sociétés de capitaux, de taille humaine, partageant les mêmes ambitions.

[www.roam.asso.fr](http://www.roam.asso.fr)

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance  
Email : pvincent@infopro-digital.com • Fax : +33 (0)1 77 92 98 17  
Antony Parc II – 10 place du Général de Gaulle  
BP 20156 – 92186 Antony Cedex

Mme  M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@.....

Société : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) : .....

## Je m'inscris et je choisis :

- La conférence «MUTUELLES » du 6 décembre 2016  
 La formation « MUTUELLE INNOVANTE » du 7 décembre 2016

Tarif Assureurs	Tarif Non Assureurs
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> 1 Jour 1 295 € HT / 1 554 € TTC
<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 690 € HT / 2 028 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 990 € HT / 2 388 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :  
conferences.argusdelassurance.com

- Je joins un chèque de.....€ TTC à l'ordre du GISI  
 J'enverrai mon paiement à réception de la facture  
 J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires  
 Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

Cachet de l'entreprise