

**INTERVIEW**

**THIERRY DEREZ** PRÉSIDENT DE MMA, MAAF ET GMF

# « MMA, MAAF et GMF sont en situation de poursuivre la bataille tarifaire en assurance-dommages »

Vendredi, le conseil d'administration de MMA a nommé Thierry Derez à la présidence, en remplacement de Jean-Claude Seys. Ce dernier restera au conseil d'administration en tant que vice-président, et il demeure président de Covéa, la SGAM (société de groupe d'assurance mutuelle) qui réunit MMA, MAAF et GMF. Ce passage de témoin intervient à un moment charnière dans l'histoire de MMA, fusionné il y a un an avec Azur Assurances.

**Vous avez été nommé président de MMA par le conseil d'administration vendredi. Comment s'articuleront les rôles avec Jean-Claude Seys, qui conserve la présidence de Covéa ?**  
Avec Jean-Claude, nous sommes engagés dans une course de relais. Nous entrons désormais dans cette portion de la piste où les deux coureurs vont à la même vitesse, avec une parfaite synchronisation, afin que le témoin – le savoir – soit transmis dans les meilleures conditions. Ni Jean-Claude ni moi n'avons jamais été crispés sur nos mandats. Nous avons toujours fait les choses au moment où nous les sentions. J'ai ainsi pris la présidence de la MAAF en 2005. Pour MMA, il nous a semblé normal que Jean-Claude Seys – le père fondateur – préside l'assemblée générale approuvant les premiers comptes de la nouvelle MMA, fusionnée avec Azur. La répartition des rôles est très simple : Jean-Claude Seys incarne l'expérience à MMA et il me revient, conformément aux mandats respectifs, d'assumer l'activité.

**Avez-vous été adoubé par les agents généraux de MMA ?**  
Le 11 juin, nous avons réuni l'encadrement de MMA le matin, et environ 700 agents généraux l'après-midi, pour leur expliquer que Jean-Claude Seys me cédait la présidence. A en-

## Sur certains métiers, nous serons de fait contraints d'aller à l'étranger.

tendre les discours des présidents des deux syndicats d'agents, la confiance est là.

**Quel est le rôle de Covéa dans le groupe ?**  
Ce n'est ni un holding ni une tutelle. Ce n'est pas la mère, mais la fille des quatre mutuelles d'origine. Il n'y a pas de rapport de subordination. Covéa est l'endroit où s'exprime la solidarité entre les mutuelles, tant sur les aspects stratégiques que financiers. C'est très précieux pour les équipes qui dirigent les maisons de devoir expliquer, convaincre leurs pairs. Tout ce qui relève de l'activité est du domaine de souveraineté des maisons. Sur les aspects stratégiques, Covéa arbitre en fonction des munitions dont dispose chaque mutuelle et des attaques de la concurrence. La notion de groupe, elle se retrouve à travers la solidarité financière : c'est Covéa qui veille aux grands équilibres pour tout le monde.

**Quelle est votre nouvelle feuille de route, maintenant que vous cumulez les présidences de MAAF, MMA et GMF ?**  
Pour MMA, nous avons dit que nous souhaitons gagner 1 million de contrats d'ici à 2010, et atteindre 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires. L'objectif est de devenir le deuxième réseau d'agents. Pour MAAF, nous n'avons pas fixé de quantum de chiffre d'affaires, vu sa vitesse de développement. En re-

**Thierry Derez**



Cinquante ans, avocat. Vice-président de la Fédération française des sociétés d'assurances mutuelles, il siège au bureau de la Fédération française des sociétés d'assurance.  
**1995** : entre à la Garantie Mutuelle des Fonctionnaires (GMF) comme directeur général adjoint, puis directeur général.  
**2001** : président et directeur général des mutuelles de tête du groupe Assurances Mutuelles de France et GMF.  
**2003-2007** : président d'Azur-GMF.  
**2004** : administrateur de MAAF Assurances.  
**Mai 2005** : PDG de MAAF Assurances.  
**22 juin 2007** : président de MMA.

vanche, nous visons 99 % de ratio combiné et 25 % de ratio de charge-ments sur primes à l'horizon 2010. A la GMF, nous souhaitons assurer 1 fonctionnaire sur 3, et ce d'ici à 2012, échéance qui correspond au renouvellement de génération dans la fonction publique.

**Disposez-vous d'un trésor de guerre pour faire des acquisitions, notamment à l'étranger ?**

Je ne dis pas de combien je dispose ni où je veux aller. C'est une question de bon sens. Il ne faut pas se précipiter. Tout est très cher, car personne ne va mal en Europe. Il reste que, sur certains métiers, nous serons de fait contraints d'aller à l'étranger. Avec 22 % de parts de marché en auto en France, nous sommes à la limite de ce qu'admet la DGCCRF. Mais il y a d'autres voies à explorer, à côté d'une acquisition pure et simple. Il ne faut pas oublier qu'en vertu de notre vieux tropisme mutualiste, nous aimons certains modes de rapprochement ! En assurance-vie, nous avons 2,5 % de parts de marché, autant dire que nous pouvons nous développer dans l'Hexagone, y compris par croissance externe.

**En France, comptez-vous poursuivre les baisses tarifaires en assurance-dommages de particuliers ?**

On ne peut pas avoir de position de principe, car les offensives tarifaires dépendent de la sinistralité et de la concurrence. Depuis la fin de l'année dernière, l'évolution est contrastée, avec une recrudescence du nombre de blessés, et personne ne se risque à faire de pronostic. Une chose est sûre, cependant : MMA, MAAF et GMF sont en situation de continuer la bataille tarifaire en assurance-dommages. Ne pas faire cet effort-là, c'est prendre le risque de sortir du marché. Et, même s'il est raisonnable de penser que le potentiel de développement de l'assurance auto est désormais limité, notre métier reste l'assurance. Certains de nos concurrents ont, eux, choisi de se tourner davantage vers les produits financiers et donc vers la vie.

**Souhaitez-vous rééquilibrer l'activité au profit des risques d'entreprise ?**

Faire évoluer les agents généraux vers les risques d'entreprise est un de nos plus gros dossiers, même si nous continuerons à nous battre sur le terrain des risques de particuliers. Un plan sera soumis aux agents à la rentrée. La décision ne sera pas autoritaire, car il est important que le projet remporte l'adhésion. J'aimerais que le déploiement se passe sur 2 ou 3 ans, mais l'on a intérêt à enclencher le mouvement sans trop tarder. Comme ce sont des activités qui mobilisent des ressources importantes, le nombre de compétiteurs devrait être limité à moyen terme. L'objectif est qu'un quart du réseau pratique de façon régulière les risques d'entreprise.

**Quels sont vos autres relais de croissance ?**

Les assurances de la personne, santé et vie comprises, constituent indiscutablement un relais de croissance. Dans ces domaines, nous continuerons à lancer des produits sur les segments qui ne sont pas encore couverts. Quant à l'offre bancaire, elle est en test chez MAAF et MMA, et l'on travaille avec les Banques Populaires sur le réglage des produits. Il n'est pas question d'avoir d'emblée un produit fini, il y a tout un travail d'appropriation des réseaux. Notre objectif n'est pas de devenir la quatrième banque de chaque Fran-

## Nous sommes en phase de réflexion pour organiser l'assurance-vie au sein de Covéa.

çais, mais d'instiller le réflexe chez le sociétaire de penser à nous.

**Comptez-vous créer une plateforme informatique commune aux trois maisons pour l'assurance-vie ?**

La décision de fusionner Azur Vie et MMA Vie a été prise en assemblée générale jeudi et vendredi derniers. Nous sommes en phase de réflexion avec Jean-Claude Seys pour savoir comment organiser l'assurance-vie au sein de Covéa. Nous refusons d'avoir une idée a priori, et la décision sera arrêtée début 2008. Deux visions s'opposent et nous sommes en train d'en chiffrer les impacts : créer une usine commune ou maintenir l'organisation verticale avec MAAF Vie, MMA Vie et GMF Vie. Si la première solution coûte des millions en informatique, cela ne se justifiera pas. Ainsi, en dommages, chaque maison dispose de son système de gestion, ce qui ne nous a pas empêché de mettre en commun la gestion des sinistres.

**Craignez-vous que la grogne salariale à la GMF se propage dans les deux autres mutuelles ?**

Nous allons continuer à discuter avec les syndicats, mais nous ne rouvrirons pas les négociations salariales. Nous avons proposé 2 % d'augmentation générale, avec un système pour préserver le différentiel entre l'évolution des salaires et l'inflation. En fait, on nous reproche d'être en deçà des 2,5 % de 2006.

**Comptez-vous harmoniser les statuts sociaux des trois maisons au niveau de Covéa ?**

Une priorité est de favoriser la fluidité des carrières, quelle que soit la porte d'entrée des salariés dans le groupe. Pour le reste, c'est l'objet de discussions indispensables avec les partenaires sociaux.

PROPOS RECUEILLIS PAR GÉRALDINE VIAL ET FRANÇOIS VIDAL