

SUJET N°8

A l'aide de vos connaissances et du document joint, vous présenterez les diverses formes de croissance des entreprises puis vous montrerez les objectifs et les moyens des opérations de concentration, en vous appuyant sur l'exemple de l'assurance.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2006

Épreuve : **E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)**

N° sujet : **8**

Coefficient:

Folio
1 / 2

MMA et Azur ne font plus qu'un

En 2007, la marque Azur devrait disparaître pour donner naissance à une nouvelle société, MMA, forte de près de 8 % de part de marché en IARD et de plus de deux mille agences.

Voici les détails de cette fusion et les premières réactions.

Les jours de la marque Azur sont désormais comptés. Après une quinzaine d'années d'existence, la mutuelle chartraine va s'effacer pour se fondre dans les MMA. C'est en tout cas le volet majeur du projet industriel concernant le rapprochement des quatre mutuelles Maaf-MMA et Azur-GMF, présenté le 6 septembre. La recherche de la taille critique, facteur de compétitivité dans un marché extrêmement concurrentiel, a conduit, sans réelle surprise, Jean-Claude Seys, président des MMA, et Thierry Derez, président d'Azur-GMF et de la Maaf, à rapprocher leurs réseaux pour créer une seule société. Le nom des MMA, dont la notoriété s'est considérablement accrue (32 %) après plusieurs années d'investissements publicitaires, s'est très vite imposé face à la marque Azur, méconnue du grand public (5 % de notoriété).

Trois mariages et un enterrement

Le nouveau « grand groupe mutualiste » sera donc composé de trois pôles, GMF, Maaf et une nouvelle société MMA renforcée, dotée d'une part de marché de 7,9 % en assurances dommages et de plus de deux mille agences. L'ensemble constituera un réseau permettant de mieux mailler le territoire et de satisfaire l'ambition de Jean-Claude Seys. En effet, depuis l'acquisition de Winterthur et l'intégration de quelques agents CGA, le président de la mutuelle mancelle ne cachait pas son intention de faire encore croître son réseau.

Sur le plan juridique, la création de cette entité doit passer par le transfert de MMA Mutuelle IARD vers MMA SA (ex-Winterthur) et par la fusion avec Azur SA IARD. Pour l'heure, cette fusion est subordonnée à l'adhésion d'AM (Azur) et de la GMF à la Sgam Covéa et à la signature d'un pacte de famille par les quatre mutuelles.

En attendant, les consultations des partenaires sociaux et des agents généraux sont lancées. Les annonces telles qu'elles ont été faites semblent répondre dans leurs grandes lignes aux préoccupations de chacun. Pour Rémy Vergès, président de Force Azur (syndicat des agents Azur), l'opération en cours est une opportunité d'acquérir un positionnement pérenne sur le marché.

Autres sujets de débats : la gestion des sinistres, ou encore la mise en place d'une stratégie précise sur les risques d'entreprise. Concernant les produits, le bon sens plaide pour une convergence de la gamme, regroupant les meilleurs contrats des deux réseaux. Sur l'informatique, il semble aussi acquis que le système Azur se fonde dans le système MMA. Une décision logique. Entre 2000 et 2003, la mutuelle mancelle a investi pas moins de 150 M€ pour rénover ses applications métiers (projet P₉) dans le cadre du plan Mille Jours pour gagner.

Au-delà du renforcement de la compétitivité induite pour la nouvelle MMA, des synergies inhérentes à la naissance de ce géant mutualiste – qui pèse désormais II Md€ sur le marché français –, sont très attendues. Dans la réassurance, le groupe compte ainsi réduire ses coûts et augmenter ses rétentions. Des économies sont aussi prévues dans la communication, ou dans la gestion de sinistres. Une chose est sûre, celui qui s'affirme comme le premier assureur dommages français, devient incontournable par sa taille et sa force de frappe !

Florence Bray et Anne Vathaire
L'Argus de l'Assurance
N° 6943 – 16 septembre 2005

B.P.

Spécialité : ASSURANCE

Code Spécialité :

Durée :
20 mn +
20 mn

Session
2006

Épreuve : E6 – Économie appliquée à l'assurance (orale)

N° sujet : 8

Coefficient:

Folio
2 / 2