

Nouvelle donne stratégique chez François Bernard

L'ARGUS DE L'ASSURANCE

■ Le grossiste spécialiste des risques hors-normes fête son quinzième anniversaire et profite de l'occasion pour refondre sa stratégie.

Avec 12,8 M€ de chiffre d'affaires en 2008, le grossiste François Bernard, membre fondateur de Syndicat 10, se classe au 7^e rang des acteurs. Toutefois, depuis deux ans maintenant, ses spécialités du risque aggravé et de l'assurance automobile temporaire, marquent le pas; le courtier n'a progressé que d'un point l'an dernier. Avec l'objectif de renouer avec des taux de croissance plus soutenus, le grossiste a mené une vaste réflexion stratégique: «À l'issue de deux ans de travail, nous calons une stratégie autour de trois axes de diversification de l'activité», explique François Bernard.

Une gamme élargie

Premier axe de développement inscrit sur les tablettes du grossiste, le renforcement de la relation

avec son réseau de 900 partenaires distributeurs; avec un outil de gestion refondu et paramétrable à l'envi, en fonction des attentes de chacun. Le deuxième axe de développement concerne la gamme de produits: «François Bernard, ce n'est plus seulement des risques hors normes, c'est une gamme complète assurances et finances pour les particuliers et les professionnels.»

Diversification par acquisitions

Ainsi, sort ces jours-ci le premier contrat tuning (transformation automobile). Développé avec QBE, le contrat qui vient en complément de la garantie RC circulation, couvre tous les accessoires modifiés, là où les conditions générales des contrats traditionnels ne couvrent



« À L'ISSUE DE DEUX ANS DE TRAVAIL, NOUS CALONS UNE STRATÉGIE AUTOUR DE TROIS AXES DE DIVERSIFICATION DE L'ACTIVITÉ. »

François Bernard, membre fondateur de Syndicat 10.

plus. Cette stratégie de diversification passe également par des partenariats institutionnels; avec Toyota Assurances, pour répondre aux clients hors-normes du constructeur auto, ou encore avec G7 Taxi Services assurances, lequel a contacté François Bernard pour la mise en place d'une offre pour les chauffeurs du réseau G7: «Un

contrat aux garanties étendues telles la RC pro et la perte d'exploitation.» Enfin, le dernier axe de développement concerne la croissance externe. Pour la première fois de son histoire, «le groupe va procéder à plusieurs acquisitions de cabinets dans les mois à venir», conclut son président.

■ STÉPHANE TUFFÉRY

Groupefb

SOLUTIONS D'EXCEPTION

