

— Interview/Gras Savoye Gabon

# « UNE PROGRESSION DE 3 % ENTRE 2014 ET 2015 »

**Après trois années de croissance, Gras Savoye Gabon s'est attaqué avec succès au marché de niche de la branche taxi. Son directeur général Ferdinand Vignac pense améliorer en 2015 un CA clôturé en 2014 à 2,800 milliards de FCFA, soit 15 milliards d'encaissements de primes.**

**Marchés Africains :** *Quelle est la position de Gras Savoye sur le marché du courtage gabonais et comment est structurée la compagnie en nombre de collaborateurs, d'agences et de bureaux dans le pays ?*

**Ferdinand Vignac :** Actuellement, Gras Savoye Gabon occupe la 2<sup>e</sup> place du marché du courtage d'Assurance gabonais en CA mais la première en rentabilité. Nous avons clôturé l'année 2014 avec un chiffre d'affaires de 2,800 milliards de FCFA ce qui correspond à 15 milliards de FCFA d'encaissement de primes.

Dans le pays nous sommes pour le moment sur trois sites. Le siège en centre-ville à Libreville et dans lequel travaille la majorité des 83 collaborateurs de Gras Savoye Gabon, dont quatre prestataires à temps plein et trois agents en CDD.

Notre deuxième site est l'agence de Port-Gentil, dans la capitale économique du pays. Il faut savoir, pour la petite histoire, que c'est précisément à Port-Gentil que les Assurances Générales Gabonaises (AGG) ancêtre de Gras Savoye Gabon sont nées, avant le transfert du siège à Libreville au début des années 80. L'agence compte 15 agents.

Le troisième site enfin est un bureau dénommé GS Shop, composé de 2 collaborateurs, que nous avons ouvert il y a un peu plus d'un an dans la banlieue de Libreville au PK8, en plein cœur de la gare routière. Nous développons une politique de proximité pour nous rapprocher des populations, et surtout des transporteurs qui trouvent désormais plus pratique de se rendre dans cette agence que de venir jusqu'en centre-ville pour souscrire leur assurance.

Contrairement aux autres agences qui ont des services et une offre en assurance plus variée, celle du PK8 commence tout juste à développer des offres d'assurances autres que celle de l'automobile. Nous commençons à développer de petites assurances pour les shops des commerçants du quartier ou

encore des assurances scolaires pour les écoles des environs.

Fort du succès du bureau du PK8, nous avons pour ambition aujourd'hui d'ouvrir un autre GS Shop à Akanda, la zone nord de Libreville, précisément dans le quartier d'Angondjé qui connaît une croissance favorable à notre implantation.

*Quelle place accordez-vous à la formation du personnel dans l'entreprise ?*

Depuis mon arrivée à la tête de la filiale en août 2013, nous avons augmenté le budget dédié à la formation et mis également l'accent sur le renforcement des capacités des agents. Nous avons recruté en qualité de prestataire, un ancien responsable technique d'une compagnie d'assurances de la place qui organise des formations à Libreville et Port-Gentil. Des agents ont également bénéficié de formations externes au Gabon et à l'étranger où notre direction Afrique a mis en place des sessions de formations ciblées sur certaines branches d'assurance. Cette année par exemple, quatre de nos collaborateurs ont eu l'occasion de bénéficier de ce renforcement de capacités en se rendant respectivement à Abidjan et à Dakar. Le volet formation est une priorité dans la politique des ressources humaines du Groupe Gras Savoye/Willis et nous y accordons une importance particulière.

*À ce jour, votre portefeuille de soins santé compte environ 25 000 assurés sur le territoire gabonais. Peut-on dire que celui-ci est de loin le premier produit de la compagnie ? Quel est son poids dans la constitution du CA ?*

Le Groupe Gras Savoye/Willis met de plus en plus l'accent sur le développement du produit Santé, et cela, en particulier dans la zone Afrique subsaharienne. Nous bénéficions d'une expertise dans la gestion des assurances Santé soutenue par une organisation comprenant en interne une équipe de gestionnaire et d'opérateur de saisie, un réseau de structures

médicales Tiers Payant réparties sur tout le territoire national, des médecins conseils et contrôleurs. Nous bénéficions du support de deux logiciels métiers groupe, de gestion et d'édition de statistiques et d'un outil extranet destiné aux managers des entreprises assurés. Cet outil leur permet de suivre la vie du contrat. En outre, au Gabon nous avons développé une application permettant que les frais de Santé exposés par les bénéficiaires de l'assurance auprès des structures médicales de notre réseau, puisse être visualisé en temps réel par notre service Santé. Cette application constitue un outil de contrôle, en plus du rôle joué par les médecins conseils et contrôleurs, mais aussi nous permet d'anticiper sur le budget à mettre à disposition par les assureurs en vue de régler les factures Tiers Payant dans les délais contractuels.

Il y a actuellement 25 000 assurés dans cette branche qui représente plus ou moins 30 % de notre chiffre d'affaires. Cependant, cela n'en fait pas le produit phare, car, bien que sa part soit importante, le produit automobile, par exemple, représente dans notre portefeuille une part de plus de 40 %. Et je dois ajouter que depuis quelques mois, grâce à l'apport du Groupe Willis, nous augmentons notre présence dans les assurances des programmes internationaux.

*Quel est la valeur ajoutée de cette acquisition de Gras Savoye par Willis ?*

En effet, Willis Group Holdings Plc qui détient 30 % du capital de la Holding des sociétés du Groupe Gras Savoye a présenté une offre ferme de rachat sur les 70 % qu'il ne possède pas encore. L'opération devrait être réalisée d'ici le 31 décembre 2015, sous réserve de l'approbation des autorités réglementaires. À l'issue de l'opération, le Groupe Gras Savoye intègrera le Groupe Willis. Cet ensemble constituera le 3<sup>e</sup> plus grand courtier mondial. Les avantages se situent au niveau de la complémentarité de nos métiers et de