

Discours

Jean-Claude SEYS

Fondateur, Vice-Président et administrateur de Covéa,
Président de l'Institut Diderot

15 mars 2010

Remise des diplômes de l'Enass - 15 Mars 2010

C'est avec beaucoup de plaisir que j'ai accepté de participer à cette remise de diplômes parce qu'elle réunit 3 dimension qui me sont chères :

-la jeunesse et l'avenir : on ne peut pas avoir été chef d'entreprise sans avoir en permanence le souci de l'avenir et l'avenir des entreprises c'est d'abord et avant tout les ressources humaines. C'était vrai hier, cela le sera davantage encore demain en raison des goulots d'étranglements que pourrait causer le papy boom en matière d'accès à des ressources humaines de qualité.

-l'effort ; les études à l'ENASS sont sérieuses et beaucoup d'entre vous les mènent en même temps que leur travail : ils consentent donc un véritable effort. La notion d'effort tend à se dévaloriser dans les sociétés modernes. Tant mieux pour ceux qui l'acceptent, car ils auront peu de vrais concurrents.

-l'assurance : vous avez choisi l'assurance : c'est un des environnements professionnels les plus intéressants que je connaisse. Dans une rencontre récente Organisée par l'Argus avec les anciens élèves d'une grands business school, je disais que dès le début de ma carrière j'ai cherché à travailler dans un secteur qui permette d'avoir une vue large des évolutions des sociétés et je n'en avais identifié que 3 : la presse, la banque et l'assurance.

La presse est un secteur économique en difficulté structurelle depuis 30 ans. J'ai donc préféré la banque et l'assurance entre lesquelles je me suis partagé à égalité. Je ne peux donc qu'approuver votre choix puisqu'il a été aussi le mien et je ne le regrette pas.

Si je devais reprendre pour vous les raisons de ce choix je dirais :

-l'ouverture de la société : il n'y a pas de personne, de lieu ou d'activité qui ne soit pas concerné par l'assurance. On pense à l'assurance vie ou l'assurance auto,

mais il ne faut pas oublier qu'un satellite ne peut être lancé sans qu'il y ait un assureur, ou qu'un spectacle de Johnny Halliday ne peut être organisé sans un assureur.

-la deuxième raison, c'est son utilité sociale :

Comparée à l'utilité sociale de certaines activités financières de marché telles que celles qui sont à l'origine de la crise financière de 2008 ou l'ingénierie qui a mis la Grèce en difficulté, il n'y a pas photo. Mais cela va plus loin : on apporte la sérénité aux ménages et la possibilité aux entreprises de prendre des risques et de se développer.

Quand je parle d'utilité sociale, je ne veux pas dire que les entreprises auraient une vocation caritative mais qu'elles n'ont de raison d'être que les services qu'elles rendent à la société en contrepartie des ressources qu'elles y puisent : ressources humaines, ressources financières et matérielles.

-Une autre caractéristique attrayante est la solidité du secteur. Malgré la crise économique et financière que nous avons traversée, la plus forte depuis les années 30, le secteur en est sorti indemne et sans l'aide des Etats; les rares défaillances, comme AIG et les mono liners américains n'étant pas dû aux opérations d'assurance mais à des opérations financières.

En France même, le résultat cumulé des compagnies d'assurances est tombé de 14,5 M à 11,5 M entre 2007 et 2008, ce qui est loin d'être une catastrophe.

-la quatrième raison, c'est le rythme de la vie de l'assurance : nous ne vivons pas au rythme fou des activités de marché ou des entreprises de la Silicone Valley, mais nous évoluons néanmoins assez rapidement ; nous devons nous préoccuper de l'avenir et nous adapter aux évolutions sociales, démographiques, technologiques qui nous entourent. Nous sommes très loin de l'image statique, administrative, voire ringarde, qu'on nous attribue parfois de l'extérieur.

Enfin une dernière raison donne de l'intérêt à cette orientation professionnelle : ses perspectives de développement. Certes le marché est parvenu à maturité dans certaines de ses composantes comme l'automobile, qui stagne rigoureusement

depuis 10 ans en euros constants, malgré la croissance du parc, mais globalement, on constate que le marché des assurances de personnes témoigne d'un véritable dynamisme : depuis 20 ans l'assurance vie a démontré une élasticité supérieure à 3, c'est-à-dire que, pour chaque point de croissance du PIB, elle se développe d'au moins 3 %.

De même, en dommages et responsabilité, malgré la stagnation de l'automobile, l'augmentation du chiffre d'affaires depuis 10 ans a été de l'ordre de 50 % et témoigne d'une élasticité supérieure à 1,5 %.

Pour vous qui êtes jeunes, j'ajouterai les avantages suivants :

- la profession va être fortement touchée par le papy boom ce qui devrait vous ouvrir de larges perspectives.

- la profession offre des carrières pour tous les tempéraments : beaucoup de postes commerciaux bien sûr, mais également des postes techniques et de gestion.

- elle offre une grande variété de structures d'accueil : de grandes sociétés cotées, des sociétés étrangères, des mutuelles, mais aussi des cabinets de courtage ou des jobs d'indépendants, comme agents généraux ou experts. Etre agent général, c'est la possibilité d'avoir sa propre entreprise, mais en bénéficiant de conditions d'accès, et d'appuis rarement disponibles pour des indépendants ainsi qu'une bonne prévisibilité.

Enfin, du fait de la concurrence, vous allez bénéficier d' une prime à la compétence. L'assurance a été un terreau fertile pour des carrières d'autodidactes ; c'est moins vrai aujourd'hui, car le marché évolue plus vite.

A cet égard, je voudrais rebondir sur une remarque liminaire de F.Ewald : il a, à juste titre, évoqué la culture technique et juridique des sociétés d'assurances au milieu du 20^e siècle. Cette culture a évolué, en devenant essentiellement financière, puis il y a une vingtaine d'années, en développant des dimensions commerciales et organisationnelles.

Demain, ce seront les fonctions liées à la gestion de ressources humaines et la relation clientèle qui seront les préoccupations principales des chefs d'entreprises et seront les colonnes vertébrales des nouvelles organisations ; j'entends par relation

clientèle le marketing, mais un marketing nouveau, basé sur une connaissance affinée des besoins de chaque client et des propositions commerciales y répondant au moment le plus approprié.

Cette nouvelle approche sera rendue possible par le développement des TIC. Elle rendra totalement obsolète nos approches actuelles, comme la publicité télévisée qui consiste à adresser des messages payants à une population dont 99% n'est pas concernée, ou encore le fait d'agresser les clients à l'heure du dîner pour leur proposer de souscrire des produits dont ils n'ont que faire.

Tout est réuni donc pour que vous puissiez faire de belles carrières. Le reste dépend de vous :

Vous êtes bien formés, mais il ne faudra pas considérer que vous avez acquis une science suffisante. Il faudra continuer à l'approfondir, dans vos jobs et par vous même, pour rester performants. Le diplôme est une clef pour accéder à l'emploi, ce n'est pas un titre de rente.

L'essentiel sera aussi de savoir adopter le bon comportement : l'ouverture aux autres, l'esprit de coopération et de travail en groupe, la curiosité perpétuelle, l'esprit d'initiative. Ces propos peuvent sembler des banalités. Dans la réalité, malgré leur répétition incessante par tous ceux que préoccupe l'efficacité des entreprises, il y a peu de progrès. Si vous savez faire la différence, vous en serez vite récompensés.

Et puis, il vous faudra du courage, celui de vos opinions notamment. Une idée originale n'est pas toujours bien accueillie par les entreprises et si vous n'en avez pas, on vous laissera probablement dormir en paix. Mais si vous voulez vraiment faire carrière vous devez avoir vos idées et les défendre, même si occasionnellement, cela peut vous valoir quelques remarques désagréables.

Votre attitude en tant que manager sera également déterminante. Ne jouez jamais au petit chef, celui qui a une attitude servile à l'égard de son patron et se comporte comme un tyran pour ses propres collaborateurs. Une telle attitude ne pourrait vous conduire très loin.

N'utilisez pas vos collaborateurs pour leur faire supporter votre stress, cela ne vous allégerait pas vraiment mais les écraseraient. Au contraire, soyez celui ou celle qui les aide à assurer leurs propres difficultés et leur propre stress. L'efficacité d'une

structure employant des centaines de personnes ne peut être le fruit du génie d'une d'entre elles, mais du travail de tous.

Si vous considérez vos collaborateurs comme je vous le conseille, vous découvrirez qu'ils sont tous géniaux.

Vous démarrez votre carrière avec un maximum d'atouts pour réussir. Soyez convaincus que vous n'aurez pas d'autre adversaire sur le chemin de la réussite, que vous même.

A vous de jouer !