

PROJET D'ENTREPRISE  
SOLLY AZAR 2019-2021

**ENTRETIEN AVEC  
PHILIPPE SABY**



### **QUEL BILAN DRESSEZ-VOUS DU PROJET « LA NOUVELLE FRONTIÈRE » QUE VOUS AVEZ LANCÉ À VOTRE ARRIVÉE CHEZ SOLLY AZAR ?**

Nous l'avons réalisé, avec la bonne trajectoire. Notre plan stratégique 2016-2018 a été validé par la réalité, celle des résultats.

En effet, d'une part Solly Azar connaît un renouveau de croissance de ses portefeuilles, d'autre part nos parties prenantes - compagnies, intermédiaires et collaborateurs - ont changé le regard qu'ils portaient sur l'Entreprise.

**Le bilan est positif !**

### **VOUS LANCEZ AUJOURD'HUI UN NOUVEAU PROJET D'ENTREPRISE, DANS QUEL ÉTAT D'ESPRIT ÊTES-VOUS ?**

Trois ans est un bon rythme, bien adapté au secteur de l'assurance. Dans nos métiers, il faut laisser un peu de temps pour engager une action, mesurer ses effets et consolider ses résultats.

Aujourd'hui je peux dire que l'objectif de « redresser » la situation est atteint, nous devons remobiliser l'intelligence collective sur un nouvel effort.

**Avec ce nouveau projet, nous redonnons une vision, de l'élan.**

La principale nouveauté avec ce projet de croissance c'est que **Solly Azar va aller chercher la dynamique chez les clients, les intermédiaires et les assurés.**

Se tourner vers les autres signifie que nous

sommes plus sereins, notamment économiquement. En effet, dès 2019 Solly Azar va dégager de bons résultats.

Nous n'entamons pas ce projet stratégique dans le même climat qu'en 2016.

### **QUELLES SONT VOS AMBITIONS POUR SOLLY AZAR ?**

Nous le savons, le marché de l'assurance est de plus en plus concurrentiel, très réglementé. Les clients sont de plus en plus exigeants et le seront davantage à l'avenir. Pour gagner une place sur ce secteur il va falloir être efficace et pragmatique, faire la chasse aux coûts inutiles et apporter une qualité de service au-dessus de la norme.

Après mûres réflexions, nous avons dégagé un objectif clair. **D'ici 3 ans, nos clients doivent pouvoir se dire qu'avec Solly Azar, « l'assurance, c'est simple, fiable et rapide ».** Pour y arriver, nous avons bien délimité les 4 marchés sur lesquels nous positionner : les dommages aux biens des particuliers ; les risques des professionnels, artisans et commerçants ; l'assurance des personnes et des animaux de compagnie et enfin, les loyers impayés.

**Solly Azar présente les atouts d'une belle perspective de croissance !** Pendant que certains vont digérer leurs acquisitions, leurs diversifications, et vont devoir faire face à des sujets de croissance, Solly Azar va être ancré dans sa stratégie pour accélérer, progresser, aller plus vite, plus loin, plus fort. Nous sommes bien alignés et nous avons une fenêtre de tir pour prendre de l'avance. **Solly Azar va faire la différence !**

### **QUELS SONT LES ENJEUX AUXQUELS VOUS ALLEZ ÊTRE CONFRONTÉS ?**

L'enjeu consiste à réussir la transformation de notre entreprise et la refonte de notre système d'informations, et ce en même temps !

**Notre projet est très ambitieux :** créer une nouvelle dynamique de la relation à l'assurance, tout en maintenant notre activité et en continuant à délivrer une qualité de service satisfaisante à nos clients.

Pour y arriver, **Solly Azar dispose de très bons atouts** : un bon timing, une bonne taille, de bonnes idées, de bonnes équipes et un actionnaire, Verspieren, qui nous fait confiance.

Nous pouvons nous appuyer sur les managers et les collaborateurs de l'entreprise, qui sont très opérationnels, des « faiseurs », et **c'est pour cela que l'on va réussir.**

Par ailleurs, nous avons décidé de nous faire accompagner et ce à plusieurs niveaux :

- Au niveau du **Comité de Direction** : pour nous assurer de prendre les bonnes orientations, avec la bonne méthode pour réussir la transformation de l'entreprise dans les meilleures conditions et dans les délais prévus.
- À la **DSI** : pour challenger nos choix technologiques, les développements informatiques et la technique.
- Au sein de nos **Services clients** : pour trouver de nouvelles méthodes de travail, se fixer des objectifs ambitieux mais réalistes, partager et accompagner les collaborateurs dans le changement et l'évolution de nos métiers, afin de délivrer une bonne qualité de service.

## **QUEL NOUVEAU SOUFFLE APPORTEZ-VOUS À L'ENTREPRISE ?**

C'est très simple et c'est ça qui change tout : la nouveauté c'est que **Solly Azar va s'occuper de clients plutôt que de contrats d'assurance** ! En effet, jusqu'alors notre outil informatique gérait des polices d'assurance...

Le nouveau système d'information que nous dessinons va quant à lui s'occuper de nos clients - intermédiaires et assurés - et donc améliorer l'ensemble de l'Expérience client : souscription, gestion et indemnisation.

Nous travaillons dans une organisation qui a encore les ombres portées de « l'ancien monde ». À la fin de notre plan 2019-2021, Solly Azar ne travaillera plus de la même manière. C'est un changement de paradigme, un changement de positionnement, un changement d'exécution au quotidien, **c'est ça L'Assurance Différence !**

## **EN UNE PHRASE, QUELLE EST VOTRE PROMESSE VIS-À-VIS DE VOS CLIENTS ?**

**« On n'a pas fini de vous surprendre ! ».**

## **LE MOT DE LA FIN ?**

Une citation d'André Dacier que j'aime bien : **« Bien dire fait rire, bien faire fait taire »** et Solly Azar préfère faire !

**« À LA FIN DE NOTRE PLAN 2019-2021,  
SOLLY AZAR NE TRAVAILLERA PLUS  
DE LA MÊME MANIÈRE »**



Source : Baromètre courtiers 2019



8,8/10

(Juin 2019)

**SOLLY AZAR 1<sup>ER</sup> AU CLASSEMENT DE L'E-REPUTATION DES COURTIERS GROSSISTES, LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE ET B-REPUTATION EN 2019**

Source : Classement E-Reputation des marques d'assurance, La tribune de l'assurance et B-reputation (février 2019)

[www.sollyazar.com](http://www.sollyazar.com)

