

# Projet d'organisation d'AGF France au 1<sup>er</sup> janvier 2007

**Présentation CEC du 12/09/06**

## Contenu du document

PROJET

- **Contexte et raisons du changement**
- **Projet d'organisation d'AGF France au 1<sup>er</sup> janvier 2007**
- **Principaux impacts de la mise en place de cette organisation**
- **Synthèse sur les effectifs d'AGF France**

# De bons fondamentaux, des réalisations et des actions en cours...

PROJET

**Des bonnes bases qui prolongent la tendance amorcée en 2003**

**Rentabilité**

- Un résultat courant (1,2 Md€ en 2005) et une rentabilité (17,3%) en progression soutenue depuis 2003 (respectivement +54% et + 4,8 points)
- Des ratios combinés 2005 IARD (98,5%) et Santé (97,7%) en dessous des 100% pour la seconde année consécutive
- Une Valeur des Affaires Nouvelles Vie (119 M€ en 2005) en progression continue : multipliée par 9 entre 2003 et 2005.

**Croissance**

- Des chiffres d'affaires Vie individuelle et Santé individuelle en croissance au 1<sup>er</sup> semestre 2006 (respectivement +15% et + 4,4%).

**Des réalisations et des actions en cours de mise en oeuvre**

**Distribution**

- Réorganisation des réseaux salariés et refonte des statuts commerciaux
- Plan de relance des assurances Collectives initié
- Elaboration de Parcours 2008 et de la stratégie de Trajectoire Gagnante

**Client**

- Lancement de la nouvelle offre Auto et du compte AGF Evidence
- Elaboration du projet client Groupe
- Développement de la marque AGF

**Métiers**

- Poursuite du plan Indemnisation IARD (Service gagnant)
- Poursuite de l'amélioration de la performance des équipes administratives du Métier Collectives

## ... Mais une situation encore fragile dans certains domaines et une sous-utilisation de notre potentiel ...

Clients

Un portefeuille fragilisé

- Erosion continue du portefeuille clients : - 7 700 clients par mois en 2005 dans les réseaux propriétaires
- Déficit de notoriété et d'image auprès du grand public (ce qui représente un risque d'érosion important pour notre part de marché)
- Un taux d'équipement faible (1,7 contrats par client chez les Agents Généraux), conséquence de ventes croisées insuffisantes
- Un indice de recommandation client (NPS\*) parmi les plus bas de la profession dans tous les métiers.

Distribution

Surface commerciale

- Surface commerciale en diminution avec une baisse sensible du nombre de points de vente dans le réseau Agent Généraux (- 800 entre 1999 et 2005).

Métiers

Des indicateurs en retrait

- Des ratios de coûts qui n'évoluent plus depuis 2004
- Un taux de satisfaction des clients AGF bien inférieur au taux moyen du secteur (64% vs 75%)
  - **Les causes majeures concernent les produits mais également la qualité de la gestion de la relation client**

\* Net Promoter Score

## ... avec un environnement et des métiers en évolution

Clients

Montée en puissance du consumérisme

- Consommateurs de plus en plus nomades
  - plus de 40% des clients des Agents Généraux détiennent au moins un contrat dommages à la concurrence
- Consommateurs de plus en plus exigeants
- Consommateurs de plus en plus changeants

Distribution

Modèles en permanente évolution

- Concurrence des guichets bancaires (croissante en IART)
- Émergence de canaux alternatifs (internet, constructeurs automobiles...)
- Modernisation et transformation des modèles traditionnels

Métiers

Convergence des métiers (banque, AM, assurance)

- Différents savoir-faire mobilisés dans la conception des offres
- Le client recherche des prestataires leur proposant des offres globales
  - Le « one-stop shopping » contribue au succès des bancassurances
  - Les assureurs développent les services financiers

Demande

Un marché en évolution

- Des marchés en assurance dommage saturés
- Tendance générale à la globalisation
- Émergence de nouveaux besoins liés au vieillissement
  - Santé, dépendance, risque de longévité, services à la personne
  - Financement, prise en charge et gestion des rentes

## Aujourd'hui, notre organisation montre ses limites

**Le client au centre de l'organisation**

- Une intégration marketing insuffisante pour aller vite et en profondeur dans la dynamique « client global »

**Focalisation sur les objectifs**

- Une organisation en silos :
  - la multiplicité des responsabilités rend difficile la focalisation sur les objectifs clés
  - l'antagonisme rentabilité / croissance freine les initiatives



**Capacité à s'adapter**

- Une culture AGF orientée davantage optimisation qu'innovation et croissance
- Une trop grande disparité des situations selon les métiers limitant l'efficacité et la diffusion des meilleures pratiques

**Une nécessité d'évoluer vers un modèle organisationnel répondant mieux à nos nouveaux challenges**

## Une nécessité d'évoluer vers un modèle organisationnel répondant mieux à nos nouveaux challenges

Vis à vis du marketing ...	... en terme de distribution ...	... sur nos métiers
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Construire un territoire de marque clair et attractif</li><li>▪ Assurer un niveau de qualité de service élevé</li><li>▪ Innover et anticiper les attentes des clients et les marchés de demain</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Moderniser et adapter les réseaux de distribution en anticipant les évolutions des comportements clients</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Assurer la compétitivité des produits par des processus de gestion industrialisés et de qualité</li><li>▪ Accentuer l'intégration de l'offre bancaire</li></ul>



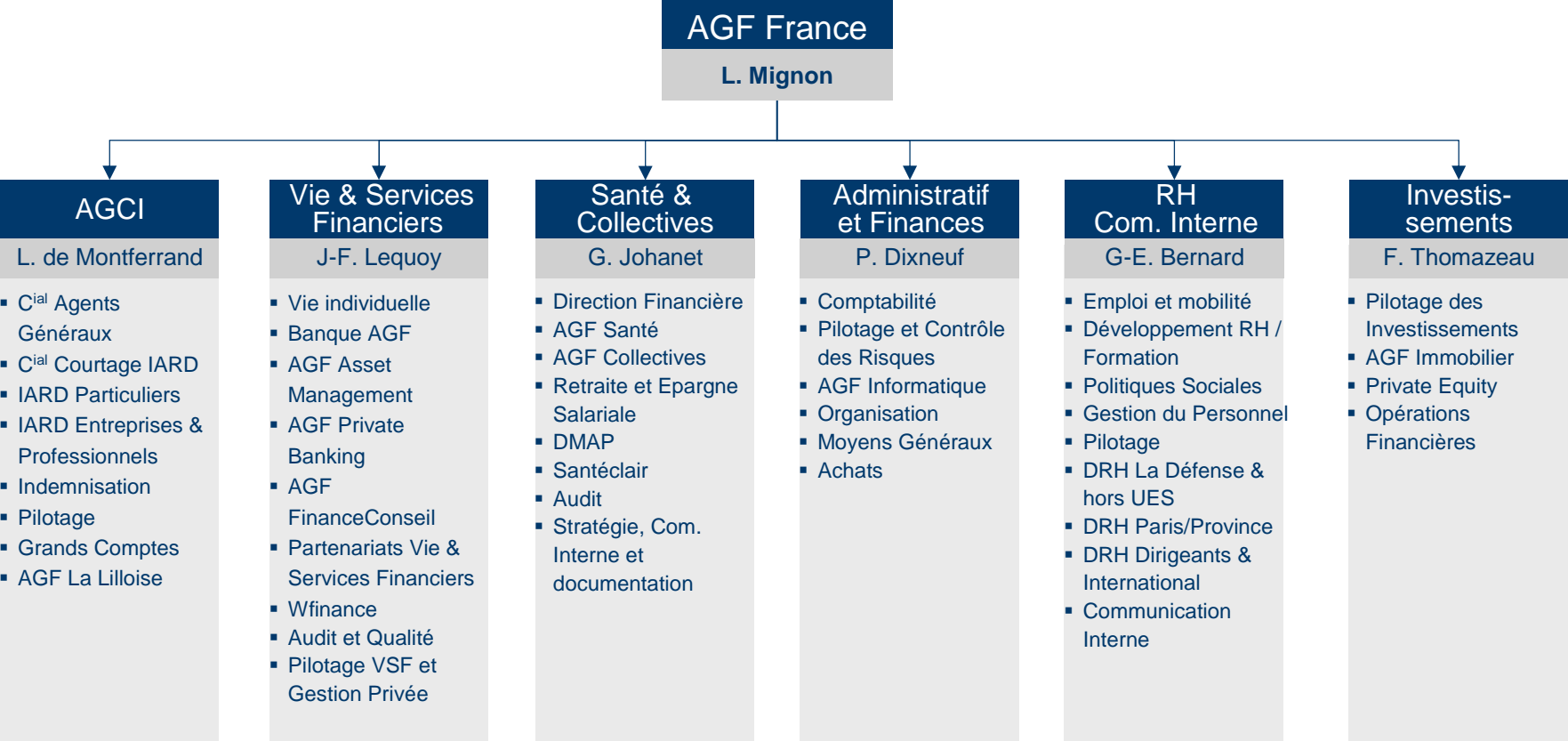
**Une capacité à s'adapter en permanence**

## Contenu du document

PROJET

- **Contexte et raisons du changement**
- **Projet d'organisation d'AGF France au 1<sup>er</sup> janvier 2007**
- **Principaux impacts de la mise en place de cette organisation**
- **Synthèse sur les effectifs d'AGF France**

# Rappel de l'organisation actuelle



- **M. Lemoine, Directeur de la Stratégie et du Développement, Secrétaire du Comité Exécutif:**
  - **Stratégie**
  - **Communication et Marketing Stratégique**
  - **Projet Client**

# Les principes directeurs de la nouvelle organisation

## Principes de construction

### Le client au centre de l'organisation

- **Création d'une unité Marketing transverse pour les marchés particuliers et professionnels**
- **Maintien d'une approche dédiée pour les clients « Grands Comptes », « haut de gamme » et « direct » au sein des Métiers**
- **Création d'une direction « Prospective et Innovation » en complément du Marketing**

### Focalisation sur les objectifs

- **Création d'une unité Distribution focalisée sur le développement commercial, et non subordonnée à la rentabilité des produits**
- **Création de 2 Métiers, aux expertises spécifiques, garants de l'orthodoxie technique et de la rentabilité**

# Les principes directeurs de la nouvelle organisation

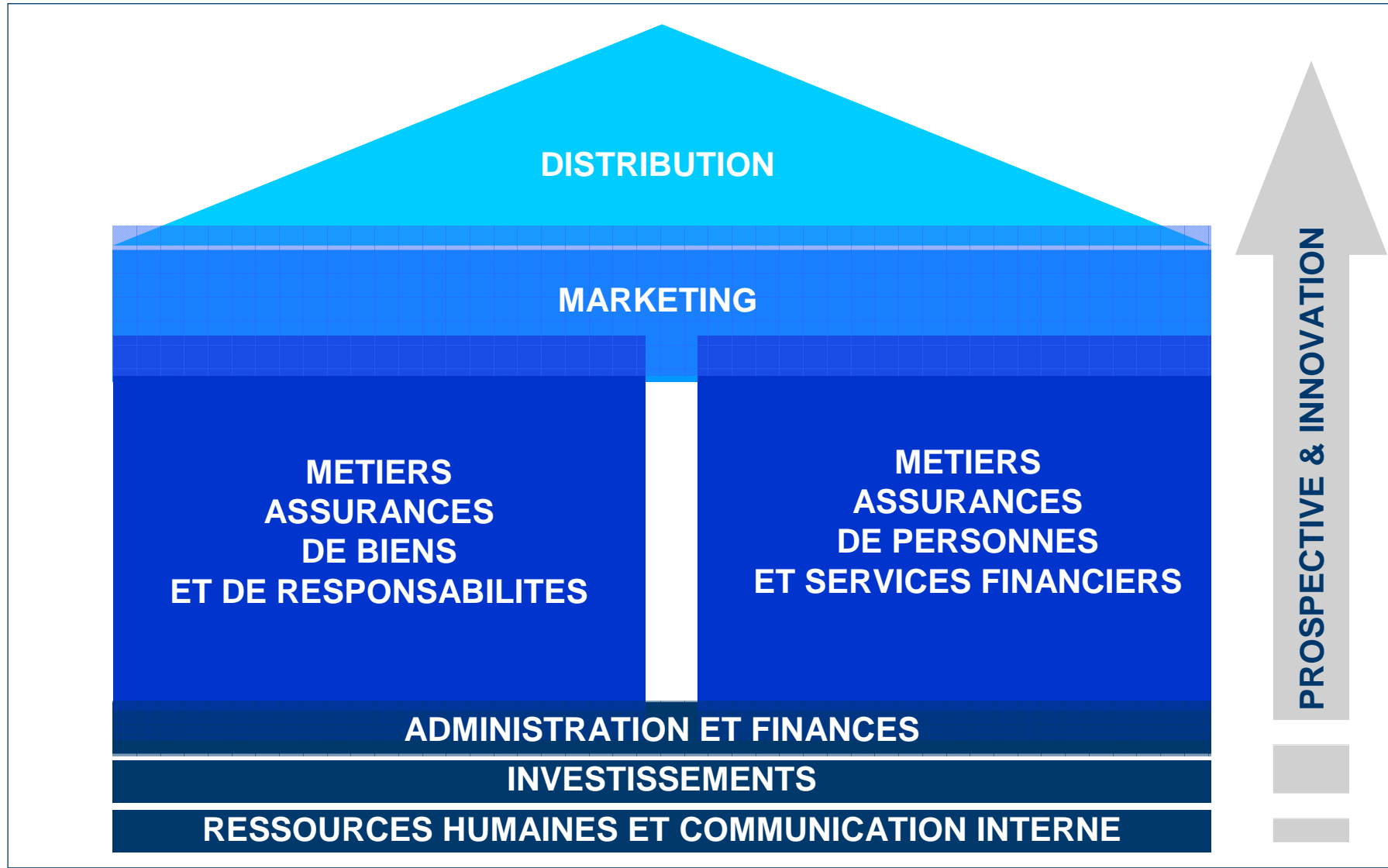
PROJET

## Principes de mise en place

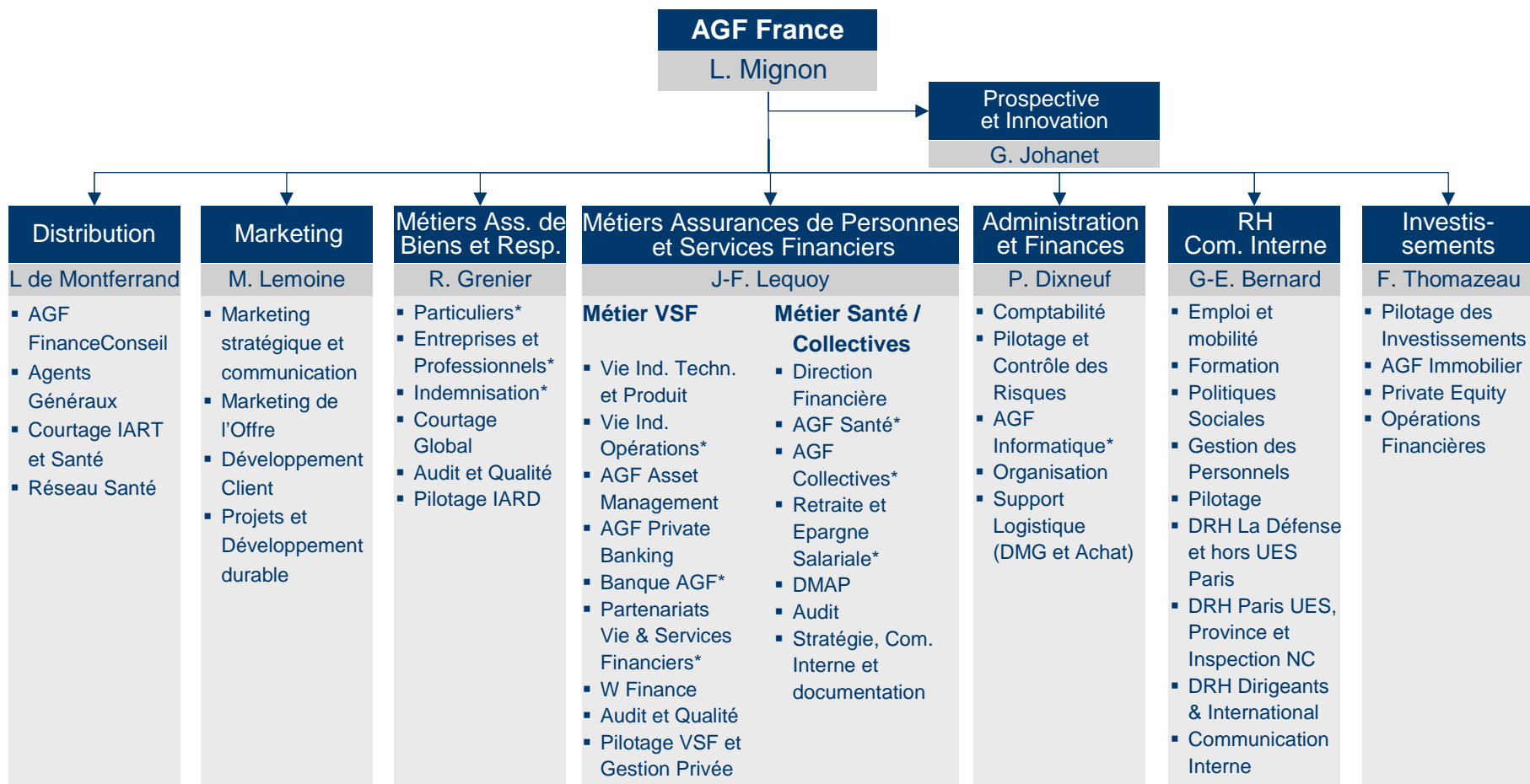
- Organisation à iso-effectif
- Les réseaux (AGF FinanceConseil, Agents Généraux, Courtage et Santé) conservent leur identité propre
- Maintien des implantations et des localisations AGF

# Les principes de construction de la nouvelle organisation

PROJET

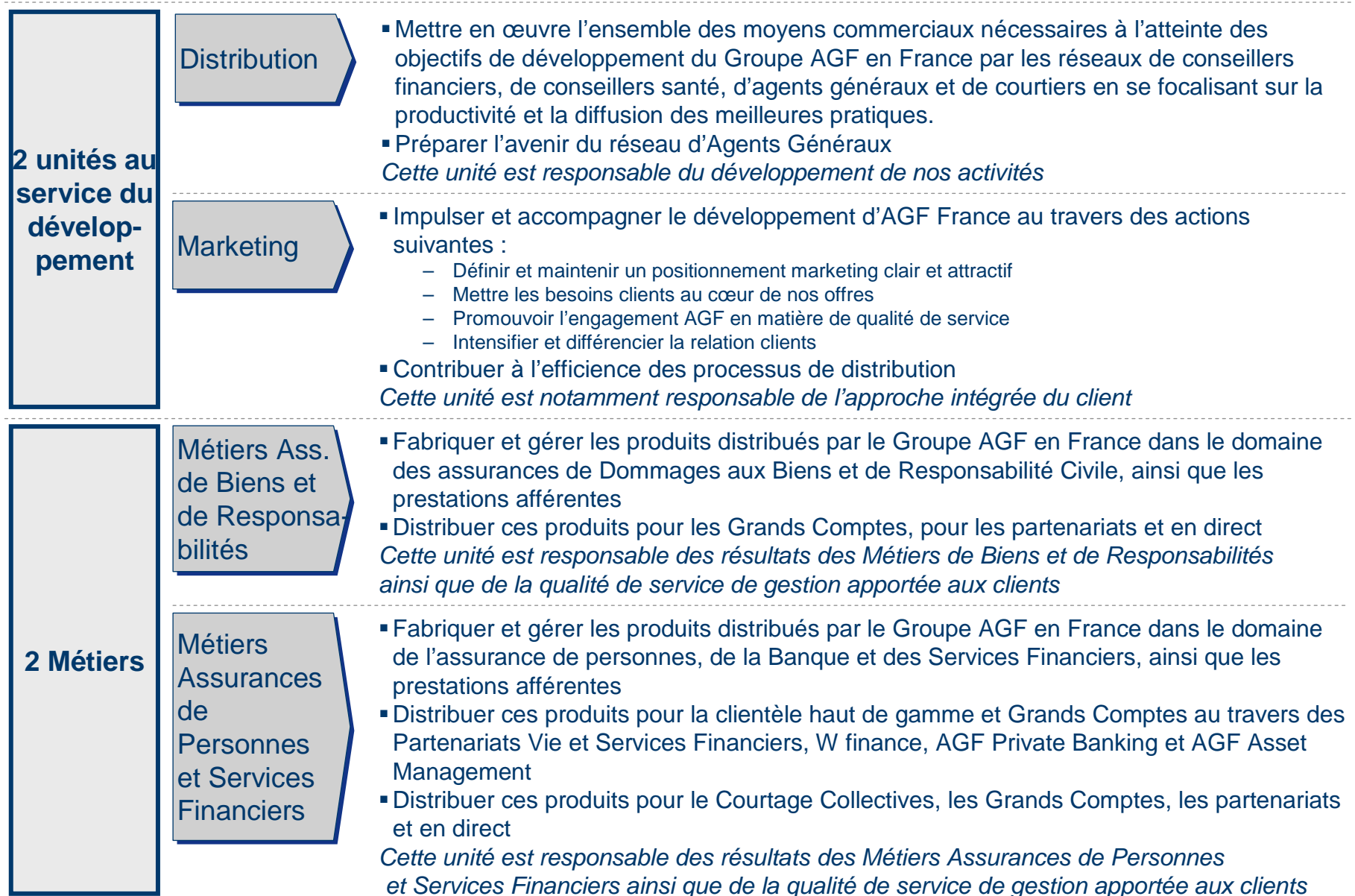


# Organisation cible d'AGF France au 01/01/07



- **G. Johanet est responsable de la réflexion prospective et des projets en découlant, de l'innovation, des relations institutionnelles avec les pouvoirs publics, des relations avec la FFSA ainsi que des relations avec Mondial Assistance. Par ailleurs, il est responsable de Santéclair**
- **P. Dixneuf assure la cohérence des moyens et des projets des Opérations (\* = centres de gestion et maîtrise d'ouvrage informatique)**
- **M. Lemoine est responsable de la direction de la Stratégie et secrétaire du Comité Exécutif**
- **Il est créé une fonction de « Senior Insurer », rattachée directement à L. Mignon, en charge de la coordination de la relation avec nos plus grands comptes**

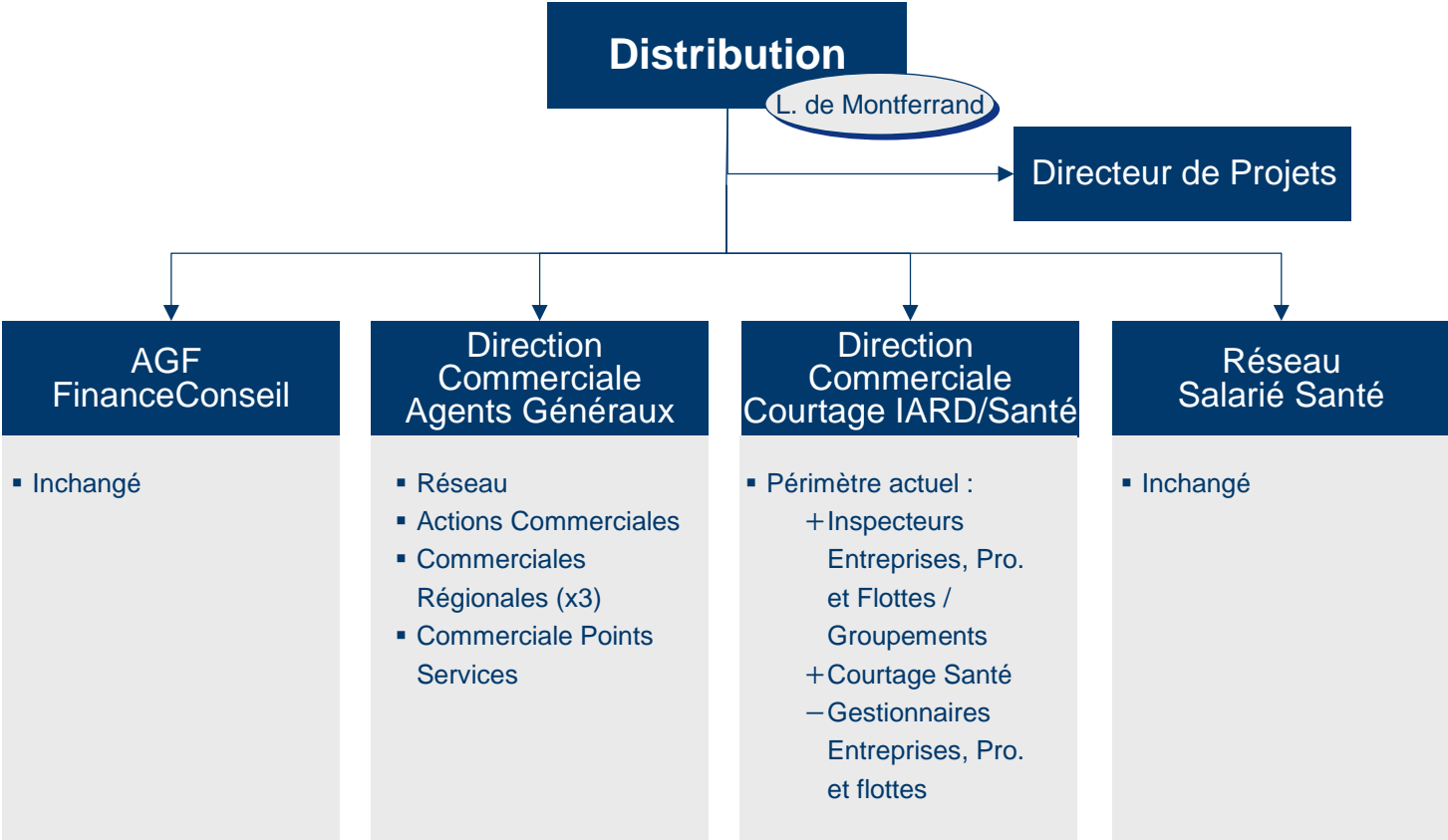
## Principales missions des 7 unités d'AGF France (1/2)



## Principales missions des 7 unités d'AGF France (2/2)

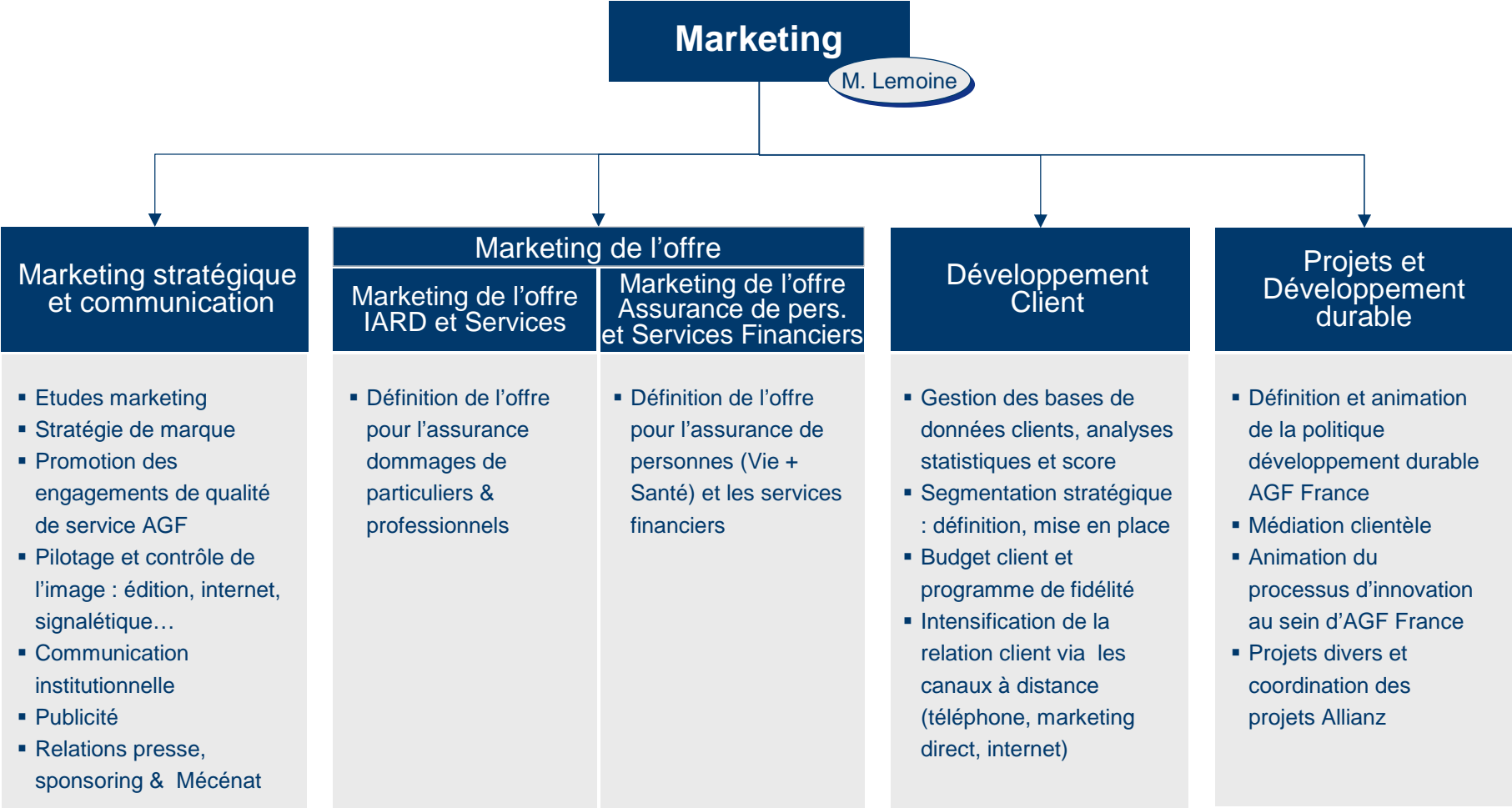


# Organigramme de l'unité Distribution



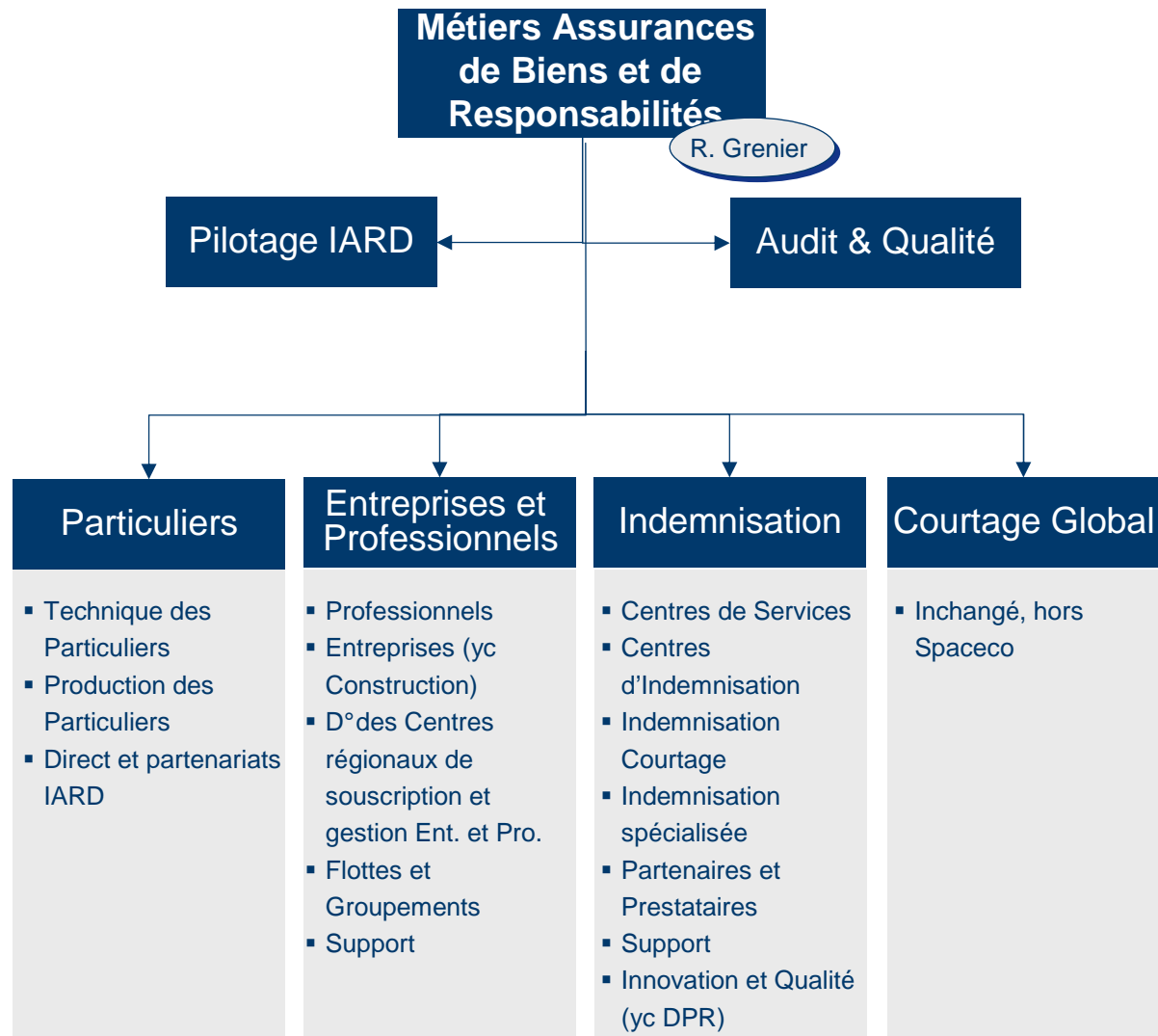
- **Le Courtage Collectives demeure au sein des Métiers « Assurances de Personnes et Services Financiers », aussi le responsable de l'unité Distribution assurera une coordination commerciale entre le Courtage IARD / Santé et le Courtage Collectives**
- **Dès sa mise en place, le comité de direction de l'unité Distribution, travaillera aux opportunités d'organisation de certaines fonctions de support aux réseaux commerciaux**
- **La Communication Régionale rejoint l'unité Distribution**

# Organigramme de l'unité Marketing



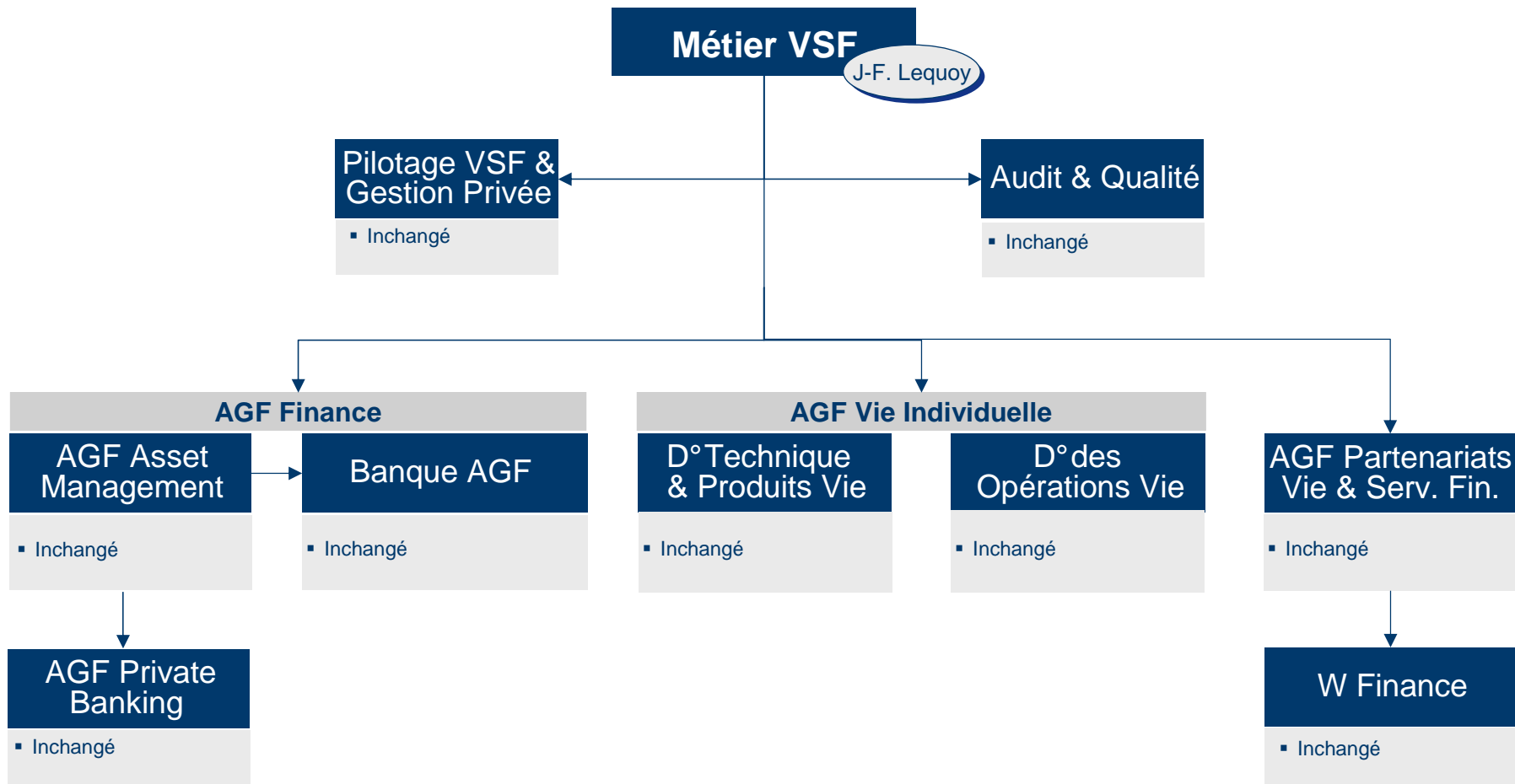
- **La direction de la Stratégie (inchangée) est rattachée à M. Lemoine**
- **M. Lemoine est responsable de la consolidation des plans marketing**

# Organigramme des Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités



# Organigramme des Métiers Assurances de Personnes et Services Financiers

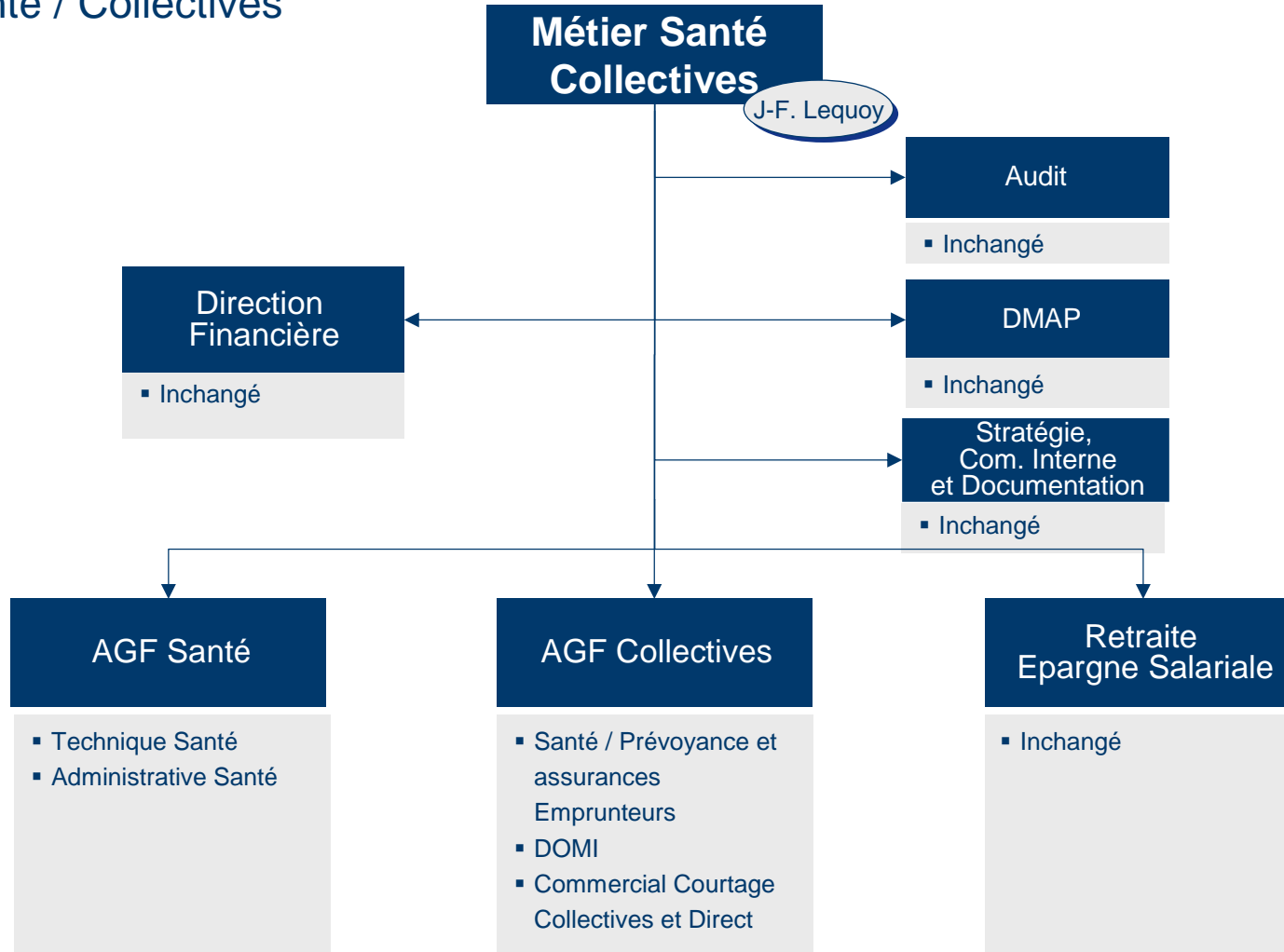
Métier Vie et Services Financiers



▪ Dès sa mise en place, le comité de direction des « Métiers Assurances de Personnes et Services Financiers » travaillera à l'organisation cible de la structure

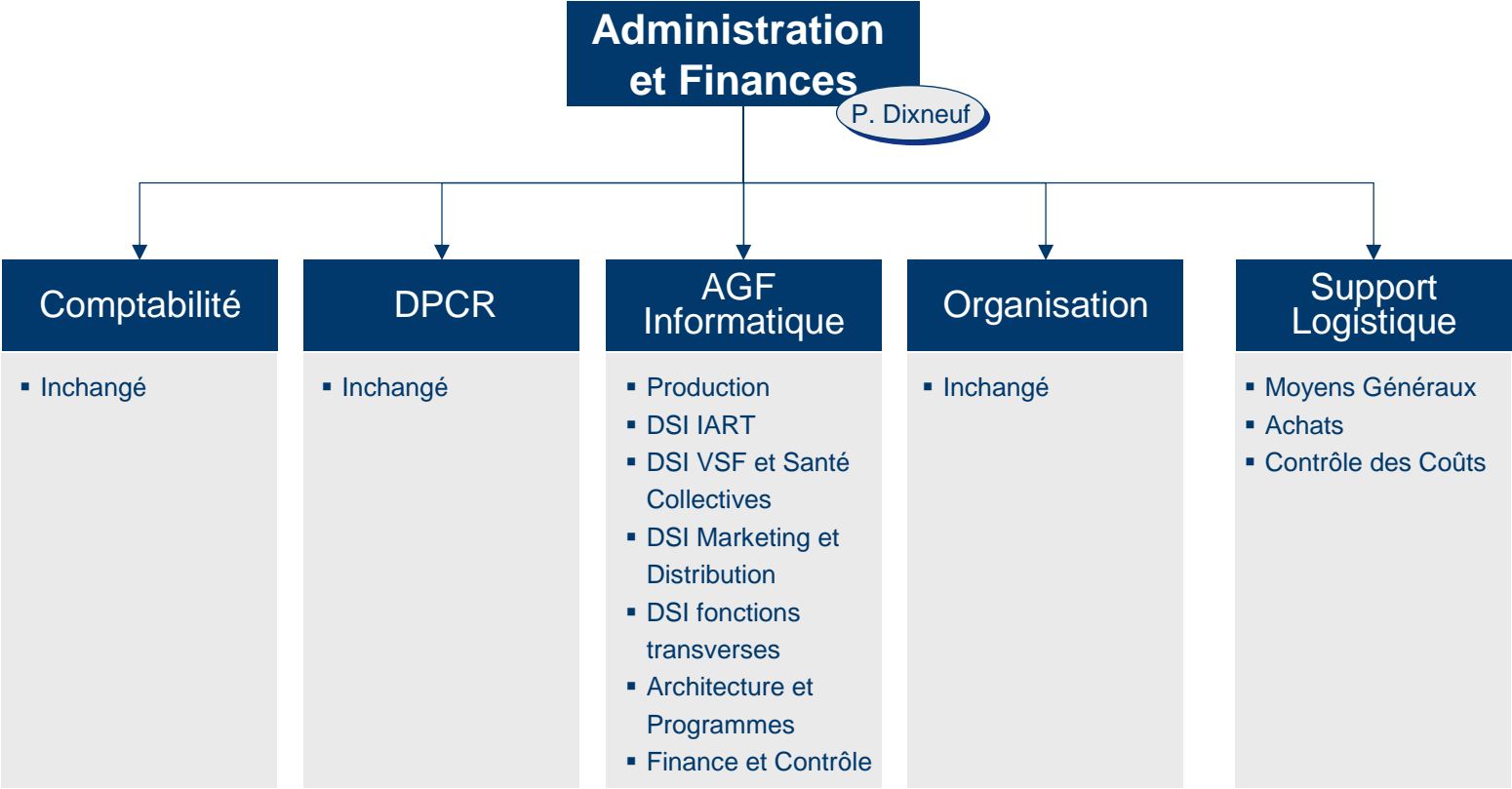
# Organigramme des Métiers Assurances de Personnes et Services Financiers

Métier Santé / Collectives



▪ Dès sa mise en place, le comité de direction des « Métiers Assurances de Personnes et Services Financiers » travaillera à l'organisation cible de la structure

# Organigramme de l'unité Administration et Finances (1/2)



## Organigramme de l'unité Administration et Finances (2/2)

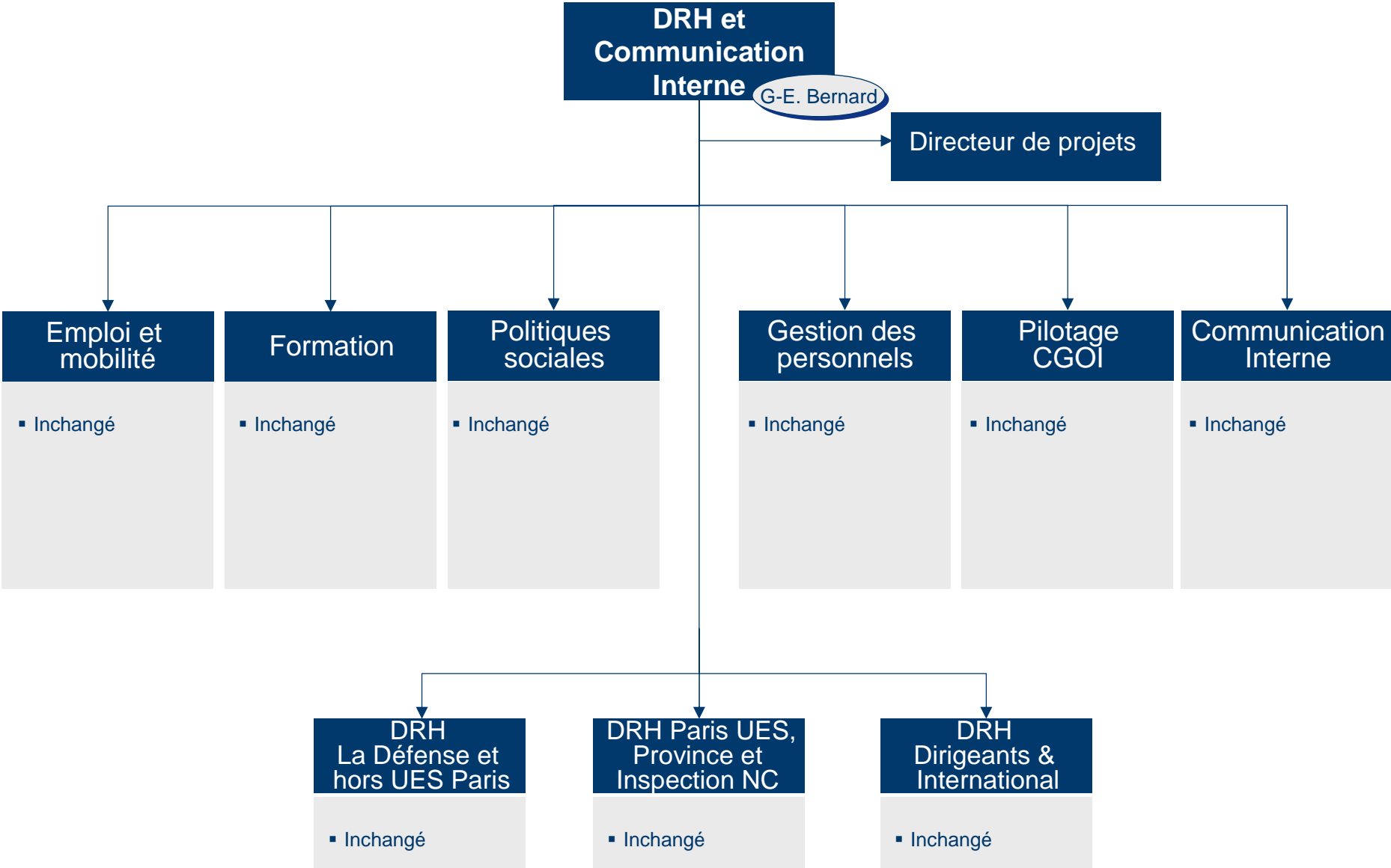
### Principales missions des nouvelles directions d'AGF Informatique

- Direction de la Production → missions inchangées
- DSI IART → missions inchangées, excepté la responsabilité des outils à disposition des Agents Généraux, des Courtiers et des Inspecteurs
- DSI Vie et Santé qui regroupe les 2 DSI (VSF et Santé/collectives) sans les outils à destination des Réseaux Salariés, des Inspecteurs, des Agents et des Courtiers
- DSI Marketing / Distribution responsable des outils à destination des forces commerciales, des Dataware house, et du Fichier Client
- DSI Fonctions Transverses pour la Direction Générale, la DAF, la DRH et la Direction des Investissements
- Direction de l'Architecture et des Programmes qui complète ses actuelles missions par la responsabilité informatique du projet Client
- Direction du Pilotage → missions inchangées

### Coordination des moyens et des projets des Opérations

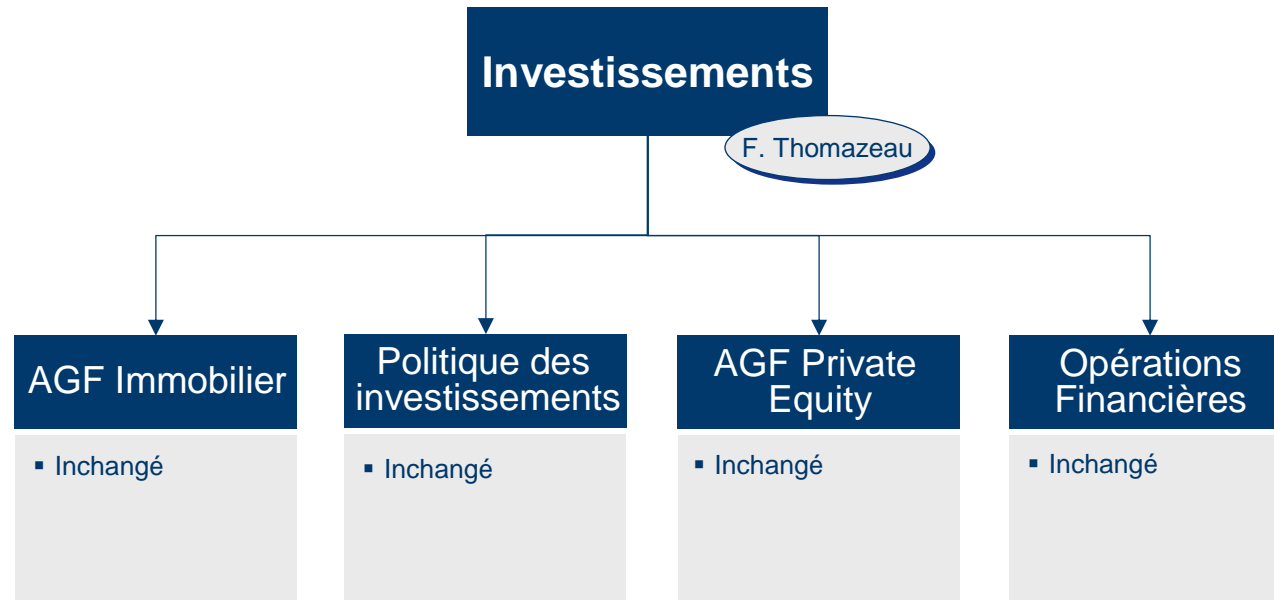
- La recherche constante de qualité de service délivrée au client est indispensable pour soutenir la stratégie de croissance du Groupe, elle doit donc s'accompagner d'une recherche de cohérence des projets existants relatifs aux opérations (centres de gestion et maîtrise d'ouvrage informatique notamment). Par exemple, la convergence des nombreux systèmes de G.E.D. et de Workflow
- Le responsable de l'unité Administration et Finances est en charge de l'animation de cette coordination

# Organigramme de l'unité des Ressources Humaines et Communication Interne



# Organigramme de l'unité des Investissements

PROJET



## Contenu du document

PROJET

- **Contexte et raisons du changement**
- **Projet d'organisation d'AGF France au 1<sup>er</sup> janvier 2007**
- **Principaux impacts de la mise en place de cette organisation**
- **Synthèse sur les effectifs d'AGF France**

## Création de l'unité Marketing

- Cette unité regroupe l'ensemble des fonctions marketing client et offre des « pôles actuels ». En première approximation, 75 collaborateurs d'autres pôles rejoignent cette unité
- La communication régionale travaille aujourd'hui en tant que relais de la communication interne et externe, mais surtout pour aider les équipes de distribution à la réalisation d'actions sur le terrain. Celle-ci (10 pers.) sera donc rattachée à l'unité Distribution

### Identification des ressources « Marketing\* » au sein des « pôles actuels »

	Périmètre actuel	# pers.	
AGCI	▪ Commercial Agents Généraux	▪ 13	20
	▪ Commercial Courtage	▪ 0	
	▪ IARD Particuliers	▪ 4	
	▪ IARD Professionnels et entreprises	▪ 3	
VSF	▪ Marketing VSF	▪ 44	44
Santé Collectives	▪ Marketing Santé	▪ 11	11
	▪ Marketing Collectives	▪ 0	
Marketing Stratégique	▪ Projet Client Groupe	▪ 2	39
	▪ Communication externe	▪ 21	
	▪ Projets et développement	▪ 6	
		▪ 104	75

\* Marketing s'entend au sens de la fonction marketing. Les effectifs présentés sont donc hors direction de la Stratégie (6 pers.)

# Emergence de la Distribution et séparation Métier / Distribution

## → Impact sur l'organisation actuelle des Directions Régionales AGCI

PROJET

La séparation du Distributeur et du Métier a pour principal impact de rattacher hiérarchiquement l'ensemble des fonctions des actuelles Directions Régionales Agents Généraux et Courtage aux unités correspondantes

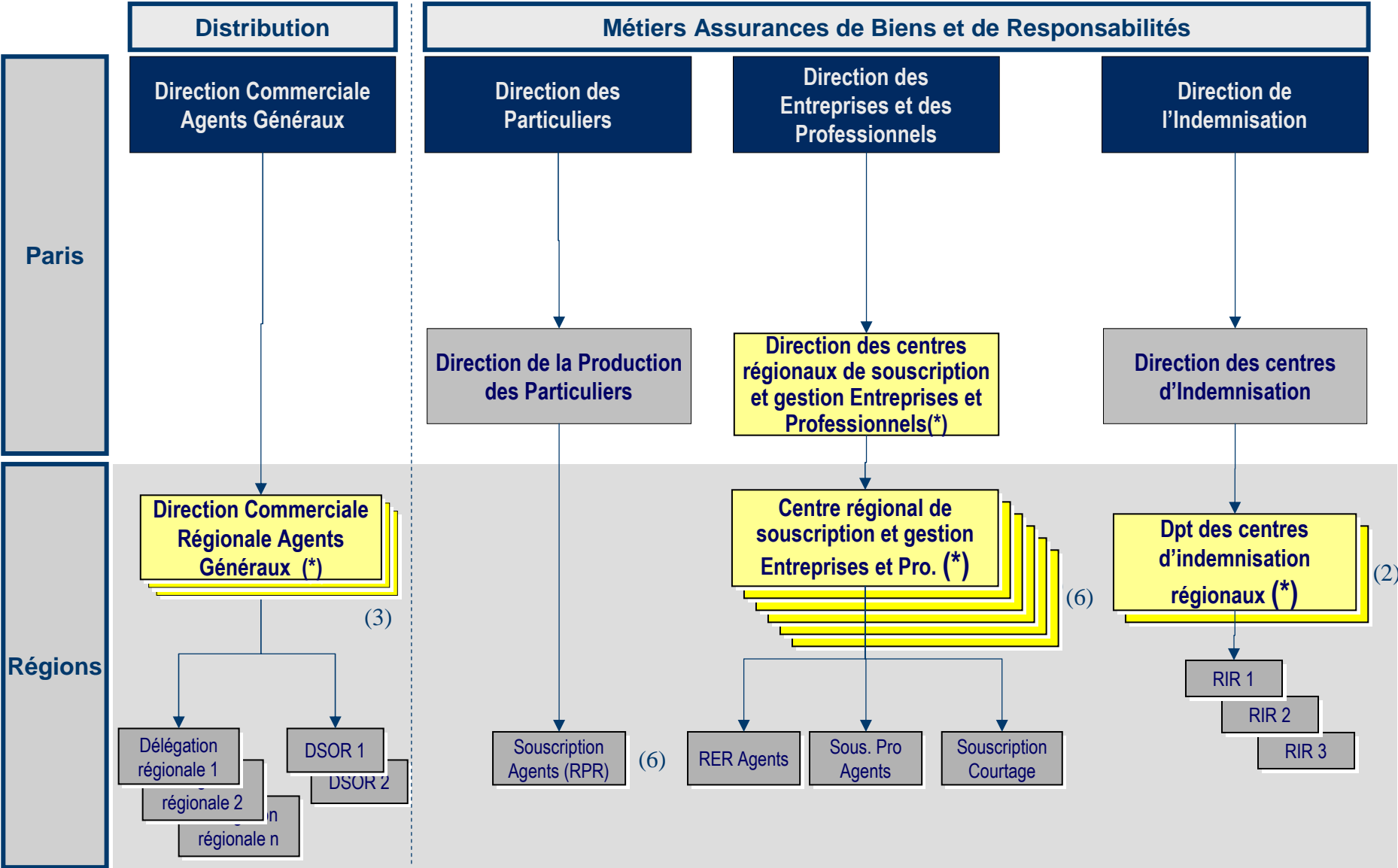
Périmètre  
actuel

### Changements de rattachement hiérarchique

Délégations Régionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>Délégations Régionales</b> sont regroupées au sein de 3 nouvelles directions Commerciales Régionales Agents Généraux de l'unité <b>Distribution</b>. Celles-ci couvrent chacune le périmètre commercial de 2 Directions Régionales actuelles.</li> </ul>
D.S.O.R.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>Directions de Support aux Opérations Régionales</b> sont rattachées aux nouvelles directions Commerciales Régionales Agents Généraux de l'unité <b>Distribution</b></li> </ul>
Direction Technique Régionale	<ul style="list-style-type: none"> <li>La <b>souscription de Particuliers</b> est rattachée à une nouvelle direction de la Production des Particuliers, au sein de la direction IARD des Particuliers des <b>Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités</b></li> <li>Les activités <b>de souscription et de gestion des Entreprises et des Professionnels</b>, maintenues en région dans un centre régional de souscription et gestion Entreprises et Professionnels, sont rattachées à une nouvelle direction des centres régionaux de souscription et gestion Entreprises et Professionnels, au sein de la direction des Entreprises et des Professionnels des <b>Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités</b>. Ce centre assurera également la souscription et la gestion Entreprises et Professionnels Courtage</li> <li>Les <b>Centres d'Indemnisation Régionaux</b>, regroupés (par 3) dans 2 Départements des Centres d'Indemnisation Régionaux, sont rattachés à la direction des Centres d'Indemnisation, au sein de la direction de l'Indemnisation des Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités</li> <li>Le rattachement de la fonction de <b>contrôle de la gestion déléguée</b> reste à préciser</li> <li>Les fonctions <b>Etudes Techniques</b> et <b>Pilotage et Budget</b> sont dorénavant réalisées dans chaque direction technique des directions des Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités</li> <li>Les <b>Inspecteurs Entreprises et Agricole</b> rejoignent les Délégations Régionales Agents Généraux au sein des directions Commerciales Régionales Agents Généraux de l'unité <b>Distribution</b></li> </ul>
Directions Régionales Courtage	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les <b>souscripteurs Entreprises et Professionnels Courtage</b> « assis » sont regroupés en région dans le centre régional de souscription et gestion Entreprises et Professionnels</li> <li>Les <b>Inspecteurs Particuliers, Professionnels, Entreprises et Flottes Courtage</b>, restent rattachés à la direction Commerciale Courtage IARD et Santé de l'unité <b>Distribution</b></li> </ul>

# Emergence de la Distribution et séparation Métier / Distribution

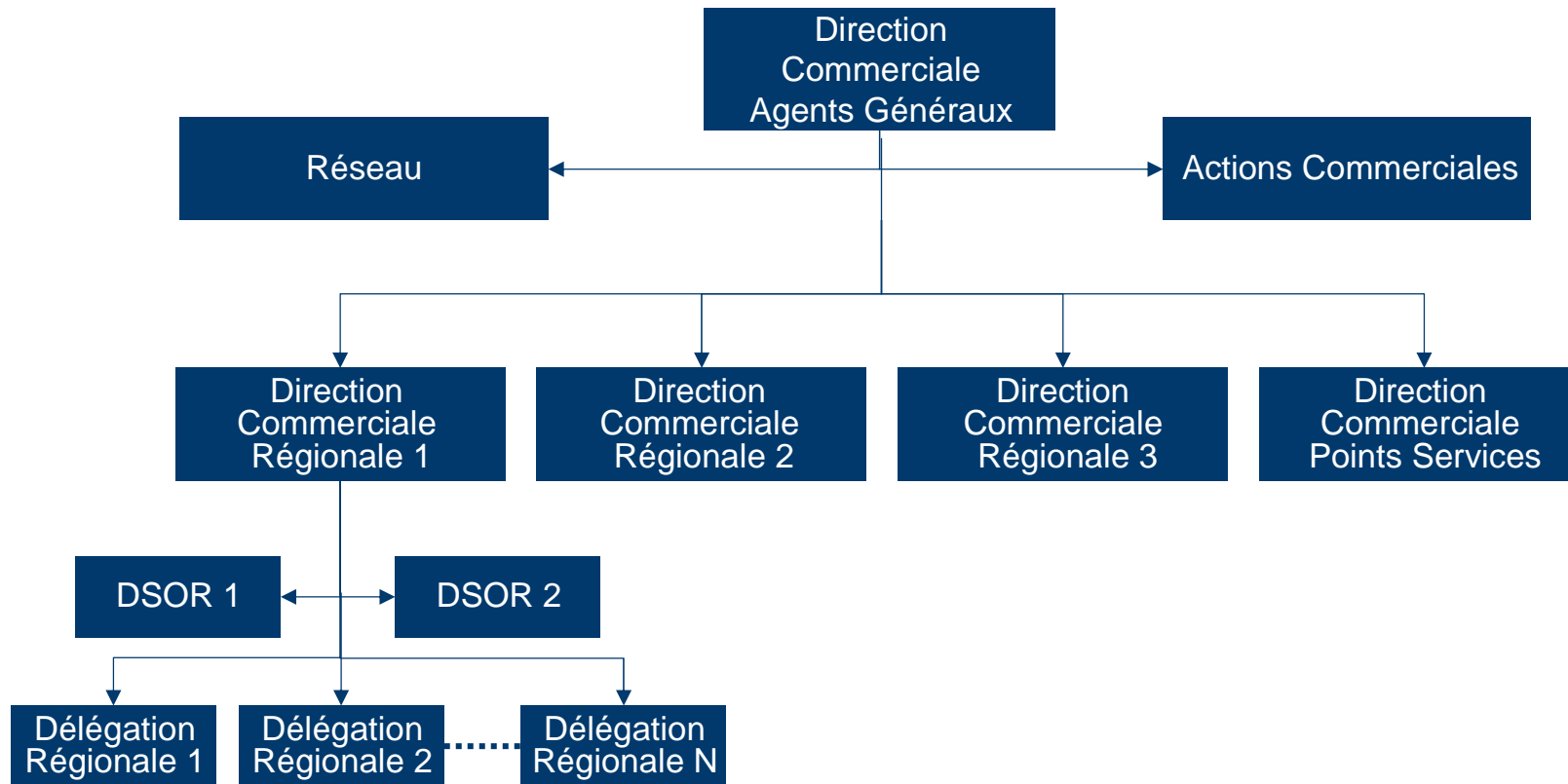
## → Détail des changements de rattachement en Région



(\*) Ces fonctions sont nouvelles

# Emergence de la Distribution et séparation Métier / Distribution → Organigramme de la direction Commerciale Agents Généraux

PROJET



- Délégué Régional
- Assistante
- Inspection Développement
- Inspection Professionnel
- Inspection Agricole
- Inspection Entreprise
- Inspection Patrimoine
- Inspection Collectives

- La fonction de la direction Commerciale Agents Généraux est d'encadrer l'action des Agents, notamment par le biais des inspecteurs.
- Tous les corps d'inspection ont vocation à être animés par le Délégué Régional (25) à l'exception
  - des **Inspecteurs Indemnisation**, rattachés au RIR à la direction de Indemnisation de Métiers Assurances de Biens et de Responsabilités (inchangé)
  - des **Inspecteurs Gestionnaires, Comptables et Organiseurs Réseau**, rattachés à la DSOR
- Les conseillers Santé en agence rejoignent l'unité Distribution
- Pour des raisons de proximité géographique et de nombre d'agence, les activités commerciales (DelRé + DSOR) des actuelles DR sont regroupées comme suit :
  - **Bordeaux + Rennes**
  - **Paris-Nord + Strasbourg**
  - **Marseille + Lyon**

## **Emergence de la Distribution et séparation des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités / Distribution**

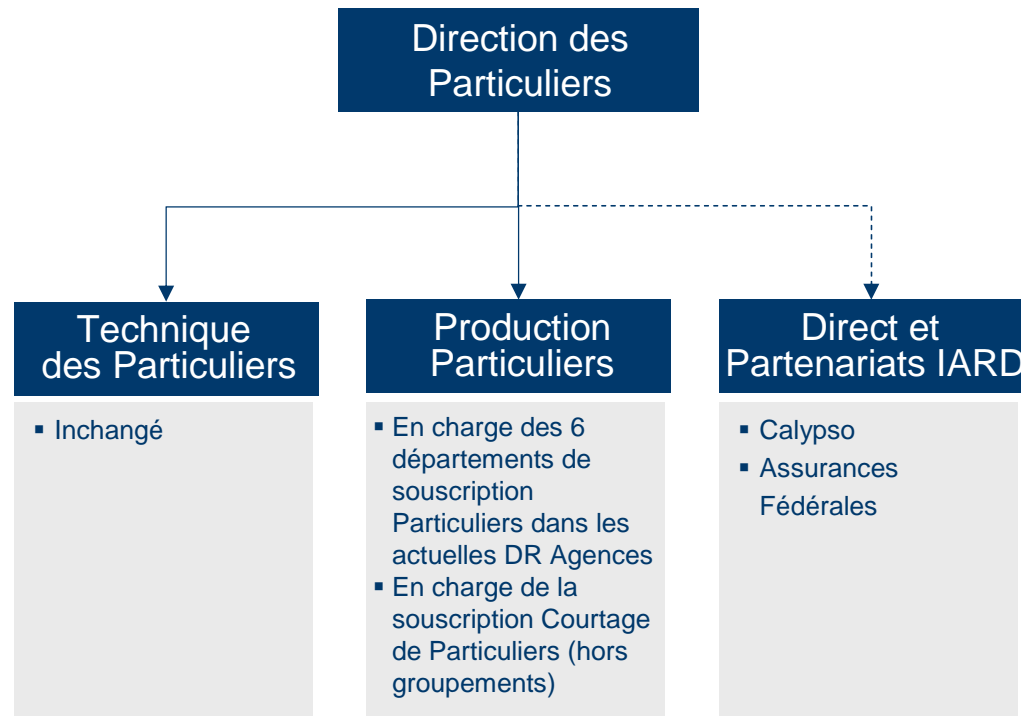
### **→ Missions de la direction Commerciale Agents Généraux**

**La direction Commerciale Agents Généraux a la responsabilité du développement des ventes du groupe AGF au travers de son réseau d'Agents Généraux et porte la responsabilité des objectifs commerciaux et réseau qui lui sont fixés. A ce titre, elle est responsable des missions suivantes :**

- Décliner la politique de distribution élaborée par la direction en une politique opérationnelle pour le réseaux d'Agents et les Points Services:
  - Mettre en œuvre, au niveau local, les axes de développement structurel du réseau (implantation, surface commerciale des Agences, gestion des entrées/sorties d'Agents, politique de formation des Agents...)
  - Mettre en œuvre, au niveau local, la politique commerciale AGF (plan d'actions annuel, mise en place et animation des actions marketing...)
- Anime les structures commerciales rattachées (Directions Commerciales Régionales, Délégations Régionales, Inspections)
- Anime les Agents Généraux et les Points Services
- Elabore le Plan d'Actions Commerciales en déclinaison du Plan Marketing Groupe
- Exprime les besoins en terme de recrutement, de formation et de moyens commerciaux
- Elabore la communication commerciale à destination des structures et du réseau
- Met en place les outils de management de la performance des structures commerciales

# Emergence de la Distribution et séparation des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités / Distribution

→ Direction des Particuliers

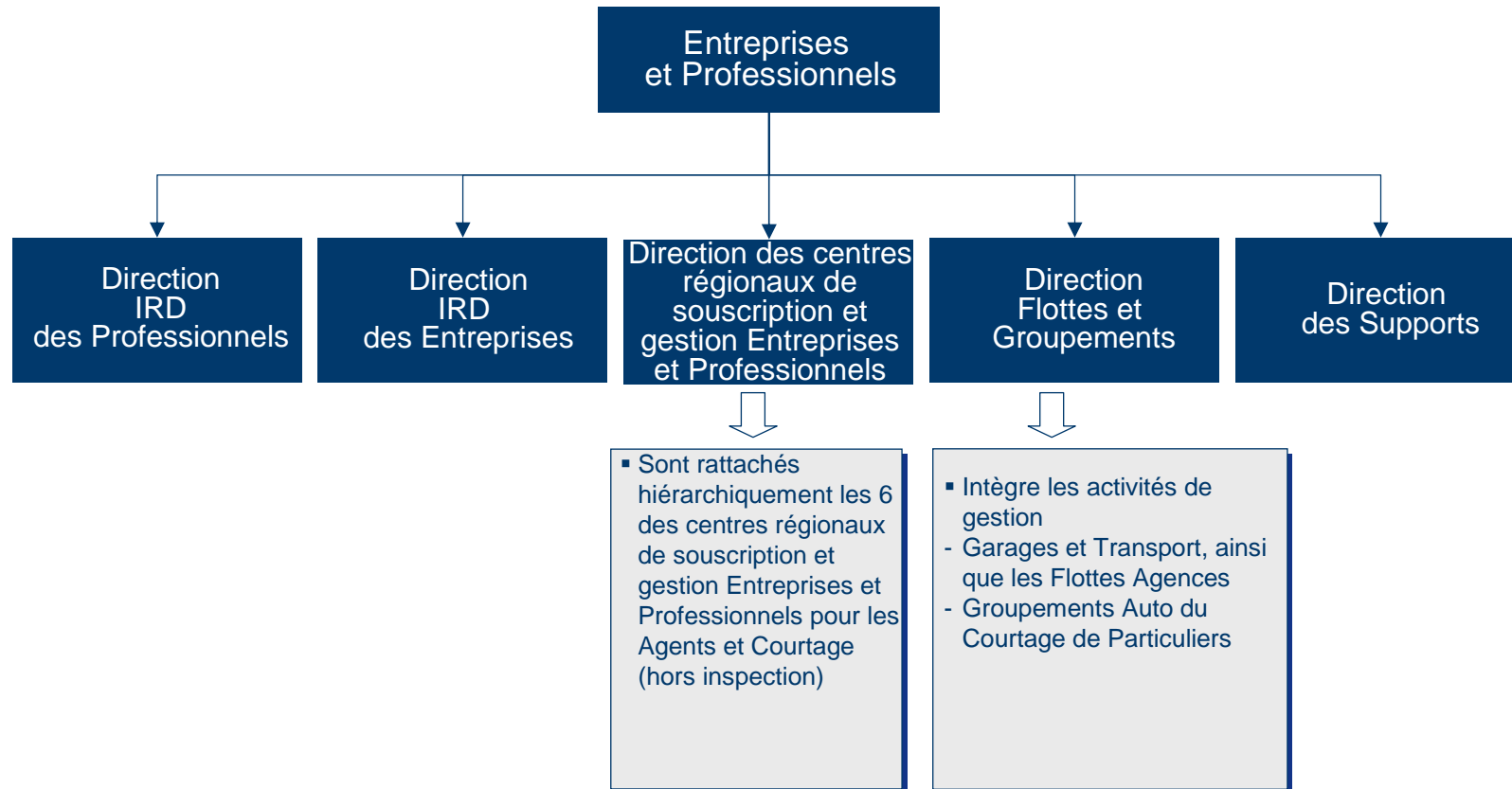


## Missions

- Le lien fonctionnel qu'exerçait la direction des Particuliers vers les services de souscription en région, pour le réseau d'Agents Généraux, devient un rattachement hiérarchique
- La distribution directe est rattachée au métier IARD de Particuliers
- Une étude d'organisation sur la production IARD de particuliers sera conduite pour identifier les synergies entre Agents Généraux et Courtage

# Emergence de la Distribution et séparation des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités / Distribution

→ Direction des Entreprises et des Professionnels

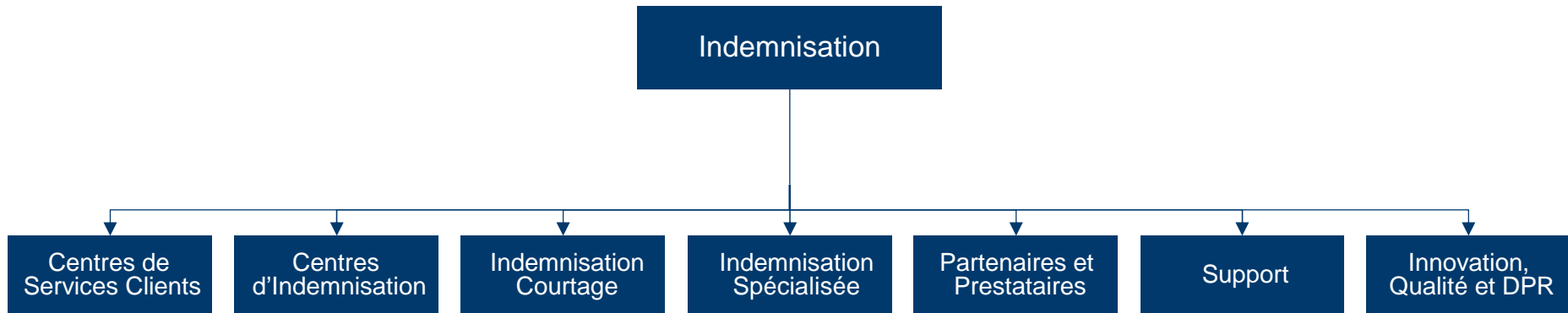


## Missions

- Le lien fonctionnel qu'exerçait la direction Entreprises vers les services de souscription Professionnels et Entreprises en région devient un rattachement hiérarchique
- Les inspecteurs Professionnels, Entreprises et Flottes, hors prévention, rejoignent les équipes de la direction Commerciale Courtage IARD / Santé au sein de l'unité Distribution

# Emergence de la Distribution et séparation des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités / Distribution

## → Direction Indemnisation



↓

Sont rattachés, ici, auprès de 2 responsables nationaux, les 6 centres d'indemnisation des DR actuelles. Il s'agit de l'ensemble des activités d'Indemnisation des DR, hors le Dpt Epaves (Bordeaux) rattaché au département Partenaires et Prestataires

- Les centres Sud-Ouest, Ouest et Est d'une part
- Les centres Paris-Nord, Sud-Est et Lyon d'autre part

### Missions

- Le lien fonctionnel qu'exerçait la direction Indemnisation vers les centres d'indemnisation régionaux en région, pour les réseaux d'Agents Généraux et de Courtiers, devient un rattachement hiérarchique
- Les activités d'indemnisation de la Lilloise sont rattachées à la direction Indemnisation et ont vocation à être rattachées aux structures de gestion ad hoc. Une mission sera lancée pour définir la charte de fonctionnement des services d'indemnisation sur ce marché, en respect de la politique et de l'expertise d'indemnisation du Groupe et prenant en compte les besoins spécifiques de réactivité et de proximité du marché

## Emergence de la Distribution et séparation des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités / Distribution

### → Impact sur les ressources en Directions Régionales AGCI

#### Impacts sur les actuelles DR Agents

- Arrêt de la certification Agences (8 pers.)
- Les fonctions Chiffres des actuelles directions régionales sont dorénavant rattachées à chaque unité et/ou Métier et donc centralisées
  - au sens « études techniques », soit 12 pers.
  - au sens « pilotage / budget », soit 19 pers.
- La fonction Organisation locale (6 pers.) doit être précisée avec maintien d'une ressource en local
- Des postes d'assistante sont amenés à changer de site (3 pers.)
- Fonction Marketing (35 pers.) : ces missions seront repositionnées, en local et en central, dans les unités Distribution et Marketing
- Dans le cadre de Service Gagnant, les ressources des fonctions citées ci-dessus seront prioritaires sur les fonctions d'indemnisation en région

#### Impacts sur les actuelles DR Courtage

- Les directions régionales Courtage rejoignent le Distributeur, sauf les fonctions de souscription/ gestion « assises » qui rejoignent des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités (en moyenne 7 pers. par DRC).
  - Ainsi, les postes de souscription / gestion des Professionnels et Entreprises de Nantes (5 pers.) et Lille (5 pers.) rejoindront les sites des Métiers Assurances de Biens et Responsabilités (notamment Rennes et Charenton)

## Fusion opérationnelle d'AGF La Lilloise → principes directeurs

- **AGF La Lilloise a vocation à être fusionnée avec AGF France, tant sur le plan opérationnel que juridique**
- **Cette fusion, à localisation inchangée, se fait en cohérence avec la mise en place de la nouvelle organisation en séparant les fonctions Métier et Distribution d'une part et en disposant d'un pilotage au niveau du Groupe :**
  - Souscription / Gestion vers l'Entreprise IARD
  - Indemnisation vers l'Indemnisation IARD
  - Comptabilité Technique vers le Pilotage IARD
  - Comptabilité Générale vers la comptabilité groupe
  - Les inspecteurs flottes rejoignent la direction Commerciale Courtage IARD/Santé
  - Les autres activités métiers rejoignent leur Métier cible (professionnels., part...)
  - Les autres fonctions de support sont rattachées aux fonctions centrales correspondantes
- **Une mission sera lancée pour définir la charte de fonctionnement des services d'indemnisation sur ce marché, en respect de la politique et de l'expertise d'indemnisation du groupe et prenant en compte les besoins spécifiques de réactivité et de proximité du marché**
- **Les secteurs non totalement sécables et les fonctions spécifiques seront temporairement rattachées au Directeur Flottes et Groupements. Celui-ci aura également la responsabilité de la gestion de la période transitoire**
- **La marque AGF La Lilloise sera conservée**

<u>Périmètre actuel</u>	<u># pers.*</u>	<u>Rattachement cible</u>	<u>Unité</u>
▪ Informatique	▪ 13	▪ AGF Informatique	▪ Administratif et Finances
▪ Moyens Généraux / Achats	▪ 13	▪ Support Logistique	▪ Administratif et Finances
▪ Ressources Humaines	▪ 2	▪ DRH Paris / Province	▪ Ressources Humaines
▪ Contentieux Primes et compta. Courtiers	▪ 18	▪ Commerciale Courtage	▪ Distribution
▪ Technique / Surveillance / gestion de contrats (yc Maxium)	▪ 39	▪ IARD Entreprises	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.
▪ Souscription – Flottes et Groupement Auto (yc Maxium)	▪ 26	▪ IARD Entreprises	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.
▪ Souscription – Flottes et Groupement IRD	▪ 4	▪ IARD Entreprises	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.
▪ Indemnisation	▪ 107	▪ Indemnisation	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.
▪ Contrôle de gestion	▪ 2	▪ Pilotage IARD	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.
▪ Comptabilité	▪ 9	▪ Comptabilité	▪ Administratif et Finances
▪ Autres	▪ 10	▪ Le Directeurs F&G	▪ Métiers Ass. Biens et Resp.

\* Sous réserve de segmentation plus précise

## Autres points - Déménagement entre sites parisiens

### 1. Métier Assurances de Biens et de Responsabilités : DARO

#### Evolution d'organisation au sein de la Direction de l'Audit et des Risques Opérationnels de l'actuel pôle AGCI :

- Regroupement des équipes audit et risques opérationnels sur Athéna (12 personnes du 100 Richelieu vers Athéna)
- Changement d'affectation des équipes « Logistique Courtage », concomitamment à la mise en place de cette organisation :
  - **23 personnes affectées à leurs métiers**
    - Particuliers (4 pers.) : quartier Richelieu vers quartier Richelieu
    - Entreprises (4 pers.) : quartier Richelieu vers quartier Richelieu
    - Indemnisation (15 pers.) : à préciser entre Richelieu et Louis Blanc
  - **Les 14 autres personnes rejoignent la DMG (quartier Richelieu vers quartier Richelieu)**

### 2. Métiers Assurances et de Personnes et SF : Métier Collectives

- Regroupement des équipes Grands Comptes, Grand Courtage et DAE avec les équipes du centre de gestion Collectives de Louis Blanc sur le site de Louis Blanc

# Autres points

PROJET

## Unités Impactées

## Points d'attention

Toutes  
unités

- **Création d'une fonction de « directeur délégué de site » :**
  - Il est créée, dans chaque établissement AGF, une fonction de délégué de site, rattaché à la DRH, qui occupera les fonctions de chef d'établissement ,avec les délégations correspondantes : CE, CHSCT, DP, droit disciplinaire, engagements divers
  - Cette fonction sera occupée par un directeur, à temps plein ou occupant d'autres fonctions
  - Outre ces fonctions de chef d'établissement, il assurera la coordination locale des fonctions de support dans le cadre de la stratégie et des objectifs des directions de support correspondantes
  - Il assurera également les fonctions de représentation d'AGF à l'échelon local quand cela le nécessite (autorités administratives et judiciaires locales, autorités de maintien de l'ordre, organismes professionnels, medias locaux...)
  
- **Les déménagements seront limités mais devront toutefois assurer et faciliter le regroupement d'entités homogènes sur un même immeuble**
  
- **Les 3 audits opérationnels restent dans leur unités d'origine, afin de garantir stabilité et continuité. Une réflexion est néanmoins à engager sur l'organisation cible de l'audit :**
  - Elle s'intégrera dans une réflexion plus large sur le Contrôle Interne d'AGF France,
  - Cette organisation cible sera précisée à l'issue du premier semestre 2007
  
- **La gestion de la réclamations clients fait également l'objet d'une étude Groupe et sera précisée à l'issue du premier semestre 2007**


## Contenu du document

PROJET

- **Contexte et raisons du changement**
- **Projet d'organisation d'AGF France au 1<sup>er</sup> janvier 2007**
- **Principaux impacts de la mise en place de cette organisation**
- **Synthèse sur les effectifs d'AGF France**

# Vision synthétique des effectifs AGF France

Effectifs juridiques au 31 aout 2006\*



Pôle actuel	Nbre Pers.	Unité cible								
		Distribution	Marketing	Métier Ass. Biens / Resp.	Ass. de Personnes et SF		Administratif et Finances	RH Com. Interne	Investissements	Autres***
					Métier VSF	Métier S/C				
AGCI	3569	1018	20	2481	...	...	48	2	...	...
VSF	1845	188	44	...	1613	...	...	...	...	...
Santé Collectives	1304	46	11	...	...	1247	...	...	...	...
DAF	1456	...	...	...	...	...	1456	...	...	...
DRH et CI	298	...	...	...	...	...	...	298	...	...
Investissements	260	...	...	...	...	...	...	...	260	...
Marketing Stratégique	45	10	35	...	...	...	...	...	...	...
Autres**	623	...	...	...	...	...	...	...	...	623
<b>Total</b>	<b>9400</b>	<b>1262</b>	<b>110</b>	<b>2481</b>	<b>1613</b>	<b>1247</b>	<b>1504</b>	<b>300</b>	<b>260</b>	<b>623</b>

\* Les effectifs présentés ne comprennent pas les Salariés des réseaux Santé et AGF FinanceConseil ainsi que les Inspecteurs Courtage Santé

\*\* Regroupent la Présidence et les activités hors AGF France (Communication Financière, Audit, Juridique, Secrétariat Général, Réassurance, Fiscalité, International, AMA) et les centres de frais sociaux

## Définition des principes de traitement RH des mouvements de ressources

1. Le changement d'organisation intervient au 1er janvier 2007

---

2. Chaque collaborateur suit son poste dans la nouvelle organisation
  - a) **Les collaborateurs d'une même entité de départ sont tous affectés dans une même entité cible : affectation automatique**
  - b) **Les collaborateurs d'une entité de départ sont répartis sur plusieurs entités cibles : pré-affectation en prenant en compte la fonction**

Lorsque le poste induit une mobilité géographique (Région vers Région, Région vers Paris), il sera proposé localement aux collaborateurs un nouveau poste dans la nouvelle structure

---

3. Les nouveaux postes de la nouvelle structure seront dotés le plus rapidement possible après l'avis du CEC avec
  - **dotation par mobilité interne**
  - **priorité aux collaborateurs dont le poste (actuel) entraînerait une mobilité géographique**

---

4. Accompagnement des changements de fonction avec mise en place d'actions individuelles ou collectives de formation déterminées après un entretien individuel avec la DRH

---

5. Application, dans le cas de mobilité géographique, de l'accord sur l'accompagnement de la mobilité inter-régionale du 2 février 2005

## Les prochaines étapes

PROJET

### Dernier quadrimestre 2006 ...

- Préciser l'organisation des unités et des Métiers

### ... 1er janvier 2007

- Mise en place de la nouvelle organisation