

Les hommes et les femmes de Bessé sont des experts du conseil et du courtage en assurances auprès des entreprises.

Au quotidien, ce sont 460 collaborateurs qui s'appuient sur leur capacité d'innovation et sur leur spécialisation pour accompagner leurs clients, ETI et Grandes Entreprises, dans la protection de leurs activités et de leurs salariés.

Depuis 60 ans, avec les mêmes valeurs et la même indépendance, Bessé s'est imposé au fil du temps comme l'un des leaders français sur son marché.

Régulièrement distinguées pour la qualité de leurs services et de leur présence sur le terrain, les équipes de Bessé construisent une relation de confiance durable avec leurs clients.

04	Le mot de Pierre Bessé
06	Quelques chiffres
08	L'équipe dirigeante
10	Actu marché
12	Notre expertise
14	Vous accompagner dans vos enjeux face aux risques
16	Vous accompagner à travers le monde
17	Se distinguer
18	Notre métier : protéger vos activités, protéger vos collaborateurs
20	Maritime & Logistique
24	Industrie & Services
28	Agroalimentaire
32	Immobilier & Construction
36	Distribution Automobile, Truck & Machinisme agricole
40	Protection Sociale & Avantages
44	Contribuer à la cyber résilience
46	Rétrospective 2020
48	Retour d'expérience : crise sanitaire
49	Réglementations, conformité
50	Engagements



D'après vous, l'ADN familial de Bessé est une force sur le marché du conseil en assurances ?

Je crois que le conseil en assurances et le courtage ont, plus que jamais, le besoin de s'inscrire dans le temps long. En cette

période trouble où l'avenir nous réserve autre chose, les entreprises doivent pouvoir compter sur un partenaire stable avec une vision à la fois dynamique et patrimoniale de son activité ; la combinaison de ces deux éléments assure, à mon sens, la pérennité et la qualité des échanges.

C'est cette stabilité qui nous permet d'investir afin de proposer à nos clients et nos marchés des solutions toujours plus innovantes et un service à haute valeur ajoutée. Et c'est aussi ce facteur innovant qui nous permet d'offrir à nos collaborateurs un environnement de travail stable et stimulant.

Quelles conclusions tirez-vous de la crise de la COVID-19 ? A-t-elle mis en lumière les points forts de Bessé ? Si oui, lesquels ?

L'épidémie mondiale de la COVID-19 nous a démontré que tout peut arriver, à tout moment ! Anticiper les crises fait partie intégrante de notre mission, nous

avons le devoir de sensibiliser nos clients à ces événements imprévisibles pour les aider à mieux gérer leurs risques. À cet égard, la prochaine pandémie sera, à mon sens, celle du cyber... Cette période inédite nous a poussé à travailler différemment ; je tiens à féliciter toutes les équipes de Bessé qui ont fait preuve d'un engagement sans faille malgré les contraintes et un contexte nouveau.

Avec beaucoup d'agilité, elles ont travaillé main dans la main pour défendre les intérêts de nos clients dans un marché de l'assurance particulièrement difficile. La solidarité et la qualité du management nous ont permis de garder le cap pendant cette crise, deux points forts qu'il faut souligner.

Bessé a été de nombreuses fois plébiscité par les risk managers à l'occasion du baromètre des grands courtiers installés en France, et publié par les sociétés Golder&Partners et OMC. Pourquoi, d'après vous ? Qu'est-ce qui fait la différence du service client Bessé ? Comment avez-vous accueilli ce signe de reconnaissance ?

Je suis bien sûr très fier que Bessé ait été primé pour la deuxième édition consécutive et pour dire la vérité, je ne m'y attendais pas. C'est une belle preuve de reconnaissance qui récompense la qualité des services, la disponibilité, la capacité d'innovation et l'engagement de tous les collaborateurs de Bessé. Depuis toujours, nous faisons le pari de l'indépendance et de l'hyperspécialisation, deux valeurs plébiscitées par nos clients. Pour maintenir notre position de leader du conseil en assurances auprès des grandes entreprises et des ETI, nous avons lancé un certain nombre de chantiers, dont l'École Bessé qui verra le jour en 2021, un projet qui me tient particulièrement à cœur. Je souhaite continuer à insuffler les valeurs différenciantes de Bessé à travers ce parcours de formation pour accompagner nos nouveaux collaborateurs à la fois dans la prise de leurs fonctions, et dans l'appréhension de notre manière d'exercer ce métier.

« Les entreprises doivent pouvoir compter sur un partenaire stable avec une vision à la fois dynamique et patrimoniale de son activité ; la combinaison de ces deux éléments assure, à mon sens, la pérennité et la qualité des échanges. »

Pierre Bessé

C'est cet investissement dans le capital humain qui nous permettra d'imaginer des services innovants à même de répondre aux risques de demain.

Quelle place faites-vous à l'innovation au sein de votre organisation ? Comment cette démarche d'innovation continue se traduit-elle concrètement ? Quelle valeur ajoutée en tirez-vous ?

Pour moi, l'innovation est une chaîne de valeurs dont tous les maillons sont interdépendants ; des retours d'analyse, à la mise en place d'une solution à haute valeur ajoutée, en passant par l'écoute client. L'innovation est omniprésente dans nos

métiers. Elle passe par une meilleure organisation, des méthodes de travail pour être toujours plus agiles et flexibles dans notre accompagnement, une réponse proactive aux défis de nos clients, et une grande spécialisation dans les marchés que nous investissons. C'est dans cet état d'esprit que nous avons imaginé des solutions innovantes tel Vertuloo, pour le monde de l'immobilier, tel Bessé Parametrics, Bessé Nuclear Solutions®, ou des programmes spécifiques destinés aux Énergies Marines Renouvelables, pour n'en citer que quelques-unes. Cette démarche d'innovation continue fait partie de l'ADN de Bessé et nous permettra d'aborder avec sérénité les grands enjeux de demain.

Quelles sont, de votre point de vue, les conséquences de la COVID-19 pour le marché de l'assurance ?

Elles sont absolument gigantesques et impacteront les quatre coins de la planète. La plupart des entreprises, quel que soit

leur secteur d'activité, ont été touchées. Le marché de l'assurance a lui aussi subi la crise de plein fouet. En novembre 2020, les Lloyds ont estimé une perte provisoire de 144 milliards de dollars pour le marché de l'assurance, c'est du jamais vu, soit trois fois à ce jour la catastrophe du 11 septembre 2001.

La pandémie a révélé les limites de la couverture du risque sanitaire lui-même. Une concertation s'est opérée entre les acteurs du marché privé et public pour proposer une solution capable de répondre à un risque de cette ampleur, comme ils ont pu le faire dans le passé pour faire face à la menace terroriste, aux catastrophes naturelles, ou aux risques nucléaires. Pour l'instant aucune solution n'a été trouvée.

Le risque cyber devra certainement faire l'objet d'une même stratégie car il va devenir systémique. La question n'est pas tant de savoir si l'on subira une attaque cyber, mais plutôt quand. Face à cette réalité, tous les acteurs du marché assurantiel doivent se tenir prêts, et s'organiser. Mais les entreprises doivent s'organiser également !

Comment maîtriser ses coûts assurantiels dans un contexte de retournement de marché et d'incertitude liée à la crise sanitaire ?

L'optimisation des coûts assurantiels sera sans aucun doute l'une des priorités de nos clients pour 2021. Grâce à notre connaissance des marchés, nos équipes seront plus que jamais capables d'accompagner nos

clients dans le redimensionnement de leurs besoins d'assurance pour imaginer des solutions performantes. Le rôle de la prévention des risques déjà important, va aussi devenir central. Nous nous tiendrons aux côtés de nos clients afin de réduire leurs risques au maximum tout en négociant des conditions favorables auprès des assureurs.

D'après vous, quelle est la meilleure façon de faire face aux crises sanitaires et économiques que nous vivons actuellement ? Quel message souhaitez-vous faire passer à vos équipes et à vos clients dans ces moments incertains ?

Les crises mettent en lumière les forces et les faiblesses d'une organisation, d'une entreprise. Elles sont l'occasion unique, voire inespérée, de se remettre en question pour aborder l'avenir avec confiance et détermination. Je suis convaincu que l'épidémie de COVID-19 aura été une opportunité pour les entreprises de se transformer et de mesurer

leur degré de résilience. Regardons un peu les choses positivement ! Tout au long de 2020, j'ai eu le plaisir de constater une grande fidélité de la part de nos clients et je les en remercie profondément. Nous serons à leurs côtés pour de nombreuses années je l'espère, dans les bons comme dans les mauvais moments. Je préfère cependant les bons... !

Au regard de la concentration du marché du courtage, comment Bessé se positionne dans ce contexte ?

L'abondance des liquidités, la recherche de rendements financiers croissants et récurrents, pousse les grands groupes de courtage à fusionner leurs activités. Deux opérations majeures de rapprochement sont en cours sur le marché français. Nous croyons que la qualité de nos prestations repose sur l'engagement et la technicité des hommes et des femmes qui, au quotidien, conseillent et accompagnent nos clients, et que cela est très difficile à réaliser dans des organisations de plusieurs milliers, voire dizaines de milliers de collaborateurs.

Nous allons nous tenir à l'écart de ce mouvement, et continuer à privilégier un développement régulier et mesuré de nos activités par le biais notamment d'une croissance organique mais également externe tant en France qu'à l'internationale... cependant maîtrisée !

Enquête de satisfaction sur les grands courtiers

Bessé conserve sa première place dans le classement de l'enquête de satisfaction menée en 2020 par Golder/OMC.

BESSÉ
N°1

190 Risk Managers
27 critères d'appréciation
Bessé est 1^{er}
pour la 2^{ème} édition consécutive
sur 17 critères.

Quelques chiffres

100%
indépendant

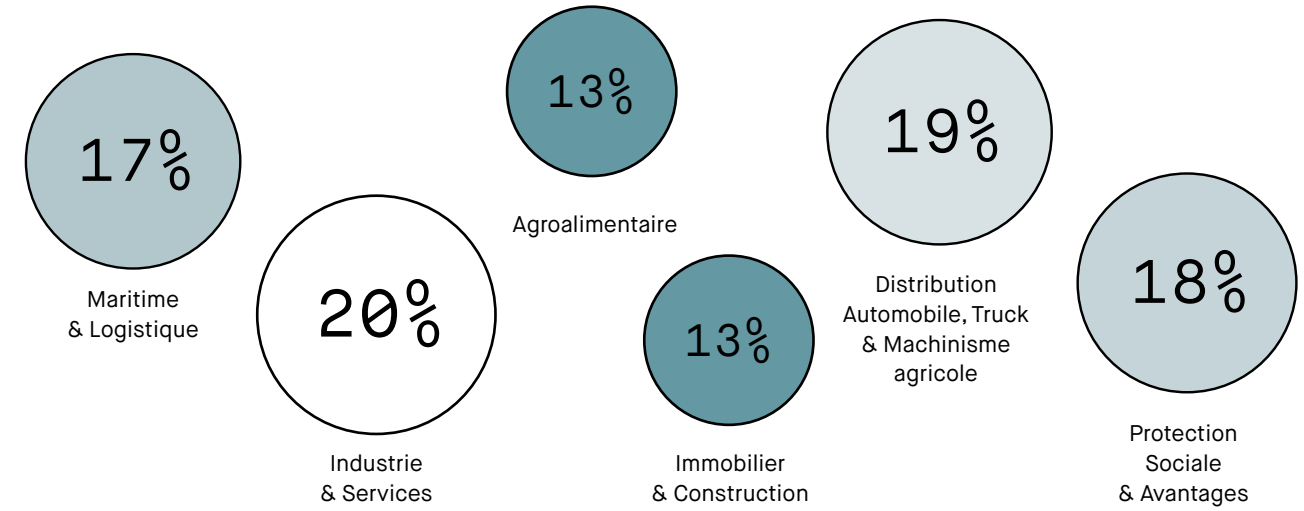
400 000
bénéficiaires
en protection sociale

460
collaborateurs

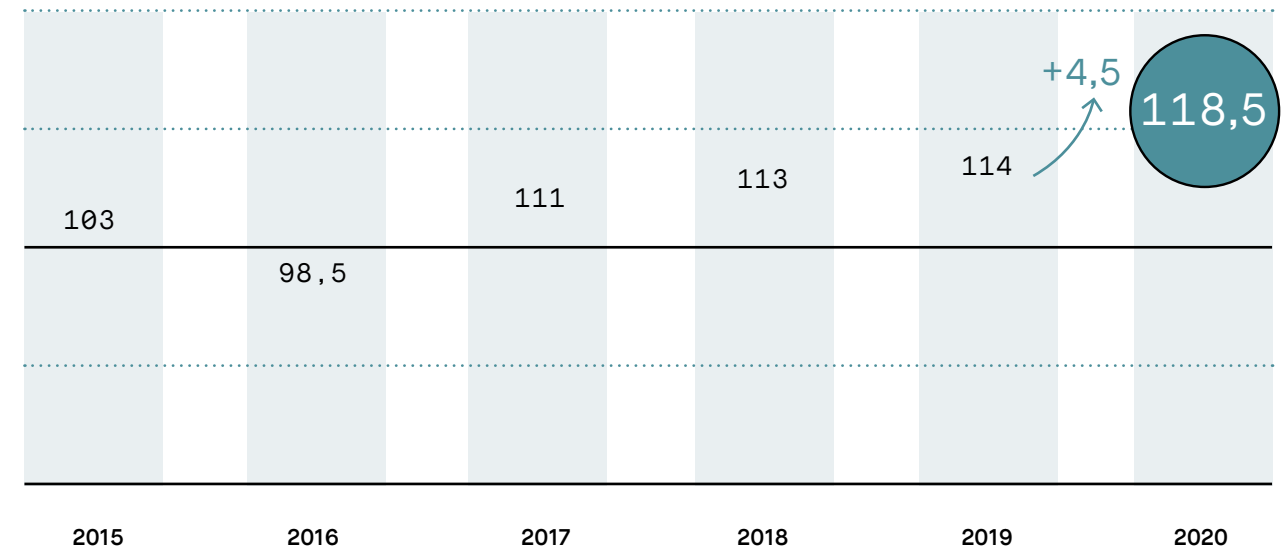
1 155
entreprises clientes

1/3
des équipes métiers dédié
à la gestion des sinistres

Répartition du chiffre d'affaires par activité en 2020



Évolution du chiffre d'affaires



en millions d'euros

L'équipe dirigeante



Pierre Bessé
Président Directeur Général



Aurore Rougeot
Directrice Protection
Sociale & Avantages



Caroline Duverger
Secrétaire Générale



Fabrice Fortier
Directeur Ressources
Humaines



Christophe Parizot
Directeur des Marchés
Entreprises



Frédéric Jousse
Directeur International



Thierry Rolland
Directeur Assurances Collectives



Pascal Le Goff
Directeur Digital



Valérie Sastre
Directrice Communication



Estelle Urien
Directrice Agroalimentaire



Jean-Philippe Pagès
Directeur Industrie & Services



Cyprien Laubin
Directeur Distribution Automobile,
Truck & Machinisme agricole



Lauriane Pachon
Directrice Audit
& Contrôle Interne



Richard Rouleau
Directeur Finance
& Comptabilité



Gildas Tual
Directeur Maritime & Logistique



Rémi Bottin
Directeur Synergies
& Développement



Bertrand Mulot
Directeur Immobilier
& Construction



Gilles Alsac
Directeur Juridique
& Conformité



Etienne Busnel
Directeur des Systèmes
d'Information

Comprendre et anticiper l'environnement dans lequel évolue le marché de l'assurance

Sur le Marché des Risques d'Entreprises

Le marché des risques d'entreprises est structurellement cyclique, et l'ensemble des acteurs de ce marché avaient conscience qu'au cycle baissier initié en 2004, succéderait un retournement à la hausse.

Ce retournement a été initié en 2019, après une période de « soft market » qui aura donc duré 15 ans, l'une des plus longues de l'histoire.

Les positions prises par les compagnies en 2020 ont néanmoins surpris l'ensemble des acteurs, par leur brutalité comme par leur inflexibilité.

Peut-on d'ailleurs encore parler de « marché », lorsque sur certains types de risques, la réduction des capacités de chacun des acteurs et les contraintes et exigences qu'elles imposent pour accepter de s'y intéresser, peuvent rendre impossible un placement des risques à 100% à des conditions homogènes ?

Les compagnies expliquent leurs positions par la pression exercée sur leur rentabilité, par la crise économique qui prolonge la crise sanitaire, la pression exercée sur leurs bilans par la persistance de taux d'intérêts extrêmement faibles et par les exigences réglementaires de solvabilité. Mais cela ne justifie pas les comportements irrationnels de certains acteurs du marché, d'autant plus dommageables qu'ils surviennent dans un contexte où

le chiffre d'affaires et la rentabilité des entreprises sont sous pression comme jamais, conséquence des périodes de confinement qui se succèdent tout au long de l'année 2020.

Bien sûr ce cycle haussier aura une fin, la rationalité dans l'analyse des dossiers et la concurrence reviendront avec la rentabilité des opérations d'assurance et la visibilité sur les évolutions économiques.

En attendant, l'ensemble des leviers doivent être explorés pour tempérer les conséquences de ce retournement brutal et irrationnel du marché : rétention, financements alternatifs, captives, couvertures paramétriques, prévention, revue des risques transférés au marché, recherche de capacité nouvelle sur tous les marchés internationaux. Nos équipes travaillent avec nos clients pour maîtriser l'impact financier de cette crise, et ne transférer au marché que les risques que l'entreprise ne peut supporter seule.

Sur le marché des Assurances de Personnes

Les marchés de la Santé et de la Prévoyance ont été particulièrement impactés par la crise sanitaire.

Le marché de la santé s'apprêtait à observer en 2020 l'impact de la réforme du 100% Santé et à s'adapter aux évolutions induites des usages. La crise sanitaire est venue bouleverser les équilibres financiers, et a nécessité d'ajuster les services et les process à ce contexte exceptionnel.

La « consommation » médicale s'est effondrée pendant la période de confinement, les assureurs anticipent un effet report et un effet « portabilité » que personne n'est capable d'estimer, les chiffres d'affaires sont impactés par les mesures d'accompagnement prises pour soutenir la trésorerie des entreprises.

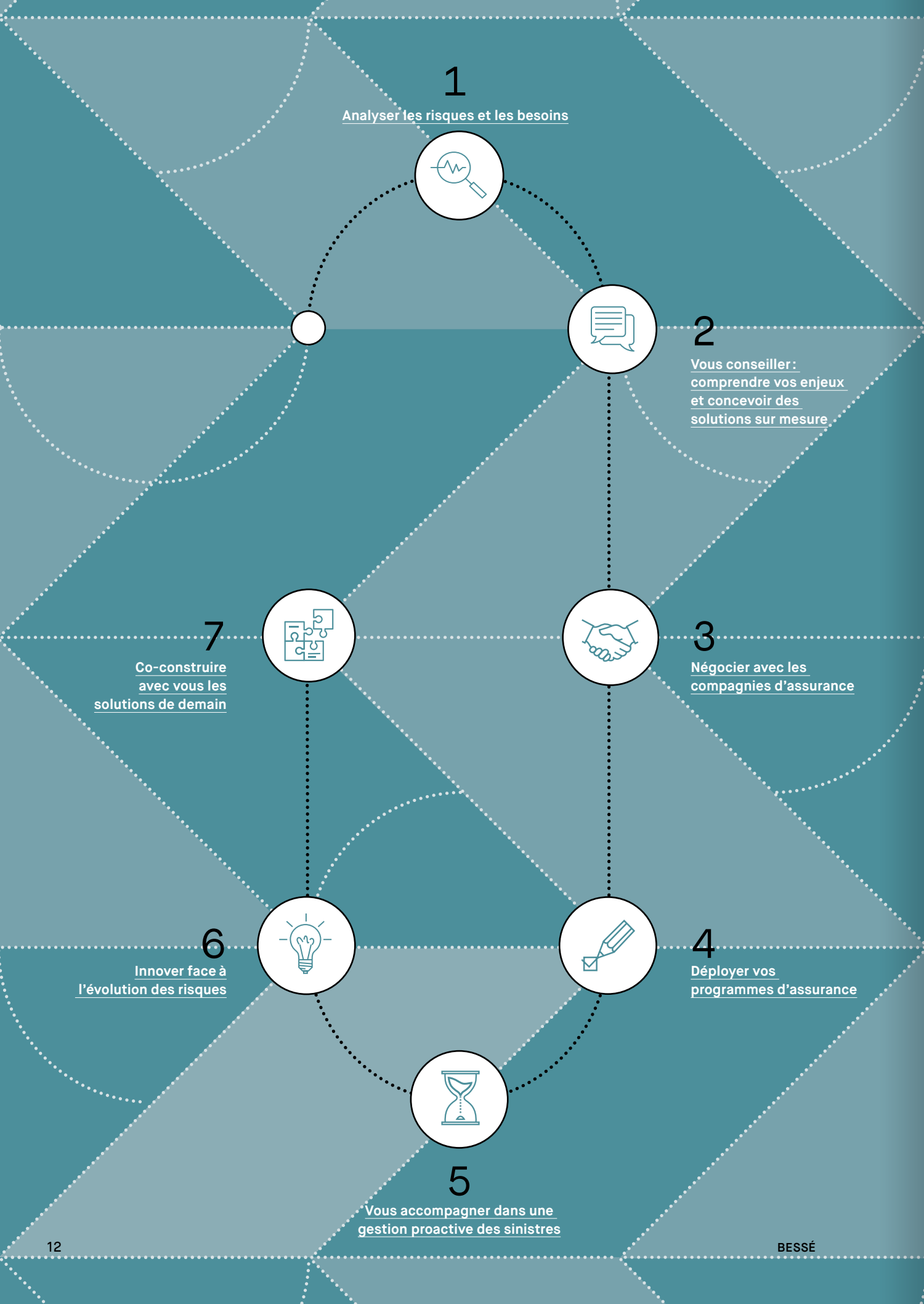
La visibilité sur les coûts des dispositifs mis en place dans les entreprises est très faible, d'autant que l'État a décidé d'une contribution exceptionnelle du secteur pour financer une partie des déficits de la Sécurité sociale.

Le marché de la Prévoyance est lui impacté directement par l'augmentation des arrêts de travail, et le niveau historiquement bas du taux d'actualisation réglementaire, qui conduit mécaniquement à une baisse des fonds propres, et à une augmentation des provisions pour risque d'invalidité.

Le marché s'interroge sur l'impact des épisodes de confinement sur l'augmentation des troubles psychologiques chez les salariés, et des arrêts de travail « longs » correspondants.

Au final, le marché des Assurances de Personnes aura vécu une année 2020 contrastée.

On a pu observer un certain retour à la « technique » de l'ensemble des acteurs, mais pas de mouvement généralisé à la hausse, ni de comportements irrationnels comme sur les marchés IARD.



Notre expertise

1 Analyser les risques et les besoins

Notre métier commence par l'analyse et la compréhension des risques que vous souhaitez transférer sur le marché. Lorsqu'ils sont complexes et mal connus des assureurs, nos ingénieurs spécialisés vous font bénéficier de leur connaissance du secteur, et vous accompagnent dans la présentation des risques aux assureurs. Dans l'organisation de Bessé, l'Ingénieur Prévention est indispensable à la bonne défense de vos intérêts. La Prévention des Risques fait partie intégrante de notre activité de conseil, raison pour laquelle nous ne sous-traitons pas cette mission à un prestataire extérieur.

2 Vous conseiller: comprendre vos enjeux et concevoir des solutions sur mesure

Nous ne sommes pas un courtier traditionnel dont le métier est de distribuer les produits d'assurance conçus par les assureurs. Convaincus qu'il existe autant de plans d'assurance que d'enjeux auxquels vous faites face, et d'objectifs que vous poursuivez, notre métier est d'abord de vous écouter, pour les comprendre, et de bâtir votre solution d'assurance, en s'appuyant sur notre expertise technique.

3 Négocier avec les compagnies d'assurance

La phase de négociation avec les assureurs est essentielle dans notre métier. Parce que vous devez bénéficier du meilleur du marché en termes de prix et parce que le choix des assureurs, la définition et l'étendue des couvertures achetées, le fonctionnement des garanties, sont autant d'éléments qui se révéleront déterminants lorsque vos couvertures d'assurances devront être mises en jeu. Nos équipes sont pleinement mobilisées sur ces sujets et vous font bénéficier du poids correspondant à notre position de leader sur nos marchés.

4 Déployer vos programmes d'assurance

Vos programmes doivent être déployés dans l'ensemble de vos filiales, déclinés dans les pays où vous exercez vos activités, expliqués à vos collaborateurs concernés. Nos équipes s'investissent à vos côtés et sous votre pilotage, pour que « l'expérience assurance » vécue par vos collaborateurs soit la plus fluide possible.

5 Vous accompagner dans une gestion proactive des sinistres

Nos équipes ne se contentent pas de transmettre des questions et des réponses: elles vous accompagnent au quotidien dans vos interrogations et vos démarches. Contrairement aux Compagnies, le Département Sinistres de Bessé ne gère pas uniquement des dossiers mais gère des clients et à ce titre, il est intégré dans une équipe destinée au service d'un client. Cet esprit d'équipe fait de Bessé un acteur à part du courtage en assurance.

6 Innover face à l'évolution des risques

L'innovation est au cœur de l'histoire et du développement de Bessé ces 60 dernières années. L'environnement technique, juridique, économique, réglementaire, dans lequel vous exercez vos activités, est en perpétuelle évolution. Nous voulons être cet acteur engagé et innovant en matière d'assurance, qui pousse le marché de l'assurance à s'adapter en permanence à l'évolution de vos risques.

7 Co-construire avec vous les solutions de demain

Dans le cadre de notre rôle de conseil, nous avons à cœur de réfléchir avec vous aux risques de demain et c'est à ce titre que depuis de nombreuses années Bessé organise en présence d'experts des cycles de conférences sur des sujets aussi variés que la cyber résilience, la gestion du risque agricole, la digitalisation des métiers de l'immobilier, la perte d'image de marque, la retraite, etc.

Vous accompagner dans vos enjeux face aux risques

L'expertise, la capacité à embrasser l'ensemble des enjeux, juridiques, sociaux et financiers, au bénéfice de l'entreprise et de ses salariés, sont aujourd'hui incontournables.

Notre rôle de conseil impose de s'investir et de s'immerger dans tous les écosystèmes des filières que nous adressons. Nous visons l'excellence sur l'ensemble de notre chaîne de valeurs : l'analyse des enjeux, la conception de solutions d'assurances, leur négociation avec le marché, leur déploiement, leur adaptation régulière et notre mobilisation en cas de sinistres.



Sécuriser les contrats export et les investissements à l'international

Les entreprises actives à l'international constatent chaque jour davantage un climat des affaires plus instable et protectionniste ainsi qu'un contexte politique imprévisible. Dans le même temps, la prochaine sortie de la pandémie s'accompagne d'une incertitude majeure sur la capacité des acteurs publics et privés à faire face à leurs engagements financiers dans un environnement économique et financier fortement dégradé. Analyser vos risques en fonction de votre activité, vos implantations et vos marchés et envisager des solutions de couverture adaptées : tel est le rôle de Bessé et de son partenaire AU Group sur les risques politiques, afin de protéger la profitabilité de vos actifs et de votre activité à l'international!

Réduire le coût du risque flotte automobile pour les entreprises

Conformité de la déclaration des véhicules au FVA (Fichier des Véhicules Assurés), réduction des temps d'immobilisation en cas d'accident, optimisation du coût des réparations, déclaration et suivi de sinistres en ligne, maîtrise de la fréquence ... sont autant de priorités exprimées par nos clients au quotidien. Mais, nous le savons, toutes les flottes automobiles d'entreprise ne se ressemblent pas.

De la flotte de véhicules de fonctions, à la flotte industrielle ou agricole composée de poids lourds, d'engins, de tracteurs ou de matériels agricoles, l'expertise Bessé par filière est au cœur de notre approche du risque automobile. Notre engagement : transformer la gestion de l'assurance des flottes en source de tranquillité pour nos entreprises clientes (maîtrise des risques, des coûts, de la satisfaction interne,...).



Bien calibrer les risques transférés au marché de l'assurance



L'incompréhension régnante provoquée par le durcissement du marché de l'assurance et par les conséquences de la crise COVID-19 appelle au pragmatisme : une évaluation préliminaire des préjudices de pertes d'exploitation basée sur des scénarios d'arrêt des activités pertinents, une gestion stratégique des risques priorités en fonction des activités clés, une gouvernance forte, une rétention maîtrisée des risques en phase avec le niveau de résilience de l'entreprise, un courtier engagé assurant la mise en place de solutions customisées de transfert du risque résiduel.

L'ensemble de ces pratiques de gestion de risques trop souvent négligées par manque de temps et de ressources sont pourtant essentielles à toute entreprise cherchant à se préserver des effets à venir de la crise. Comment faire face à l'augmentation de la fréquence des attaques Cyber dont les conséquences financières sont de plus en plus sévères, comment appréhender la fragilité financière à venir des chaînes d'approvisionnement ? Quid de l'instabilité politique croissante ? Les solutions ne pourront pas uniquement venir des compagnies d'assurance. Les entreprises qui tireront leur épingle du jeu auront anticipé et compris l'importance d'une culture du risque affirmée, d'une résilience d'entreprise générant de réels avantages concurrentiels et d'un achat d'assurance précisément mesuré. Dans ce contexte, nos experts mettent tout en œuvre pour analyser et maîtriser vos risques financiers.



Mettre en place une Captive pour diminuer le recours au marché traditionnel

Avec le redressement du marché des grands risques, les entreprises portent de nouveau un intérêt à optimiser la gestion de leur transfert de risques via la mise en place d'une captive.

Le mouvement s'est clairement engagé en 2020 poussé par plusieurs facteurs : la hausse des niveaux de primes, un relèvement des franchises et un appétit moindre des assureurs sur certaines activités dites sensibles.

Dans un tel contexte, disposer d'une captive offre divers avantages, en particulier sur les risques complexes. Bien dimensionnée la captive favorise l'optimisation des programmes d'assurances tant pour l'entreprise que pour les assureurs. La captive est aussi un outil qui permet de renforcer la politique de gestion des risques par l'entreprise.

La captive est bien sûr un outil de gestion des risques dans une vision de long terme. La mise en place d'une captive doit donc s'apprécier sur cet horizon et intégrer le cadre réglementaire (Solvency II) propre aux sociétés d'assurances et de réassurance.

Nous disposons d'une expertise avancée qui regroupe des compétences actuarielles, réglementaires et financières afin de pouvoir accompagner et conseiller nos clients dans les études d'opportunités et dans la mise en place de sociétés captives. Chaque étude est menée en étroite collaboration avec l'entreprise afin de prendre en compte son niveau d'appétit au risque. Notre objectif est simple, être en mesure d'accompagner nos clients et leur donner l'ensemble des éléments pour éclairer toute prise de décision.

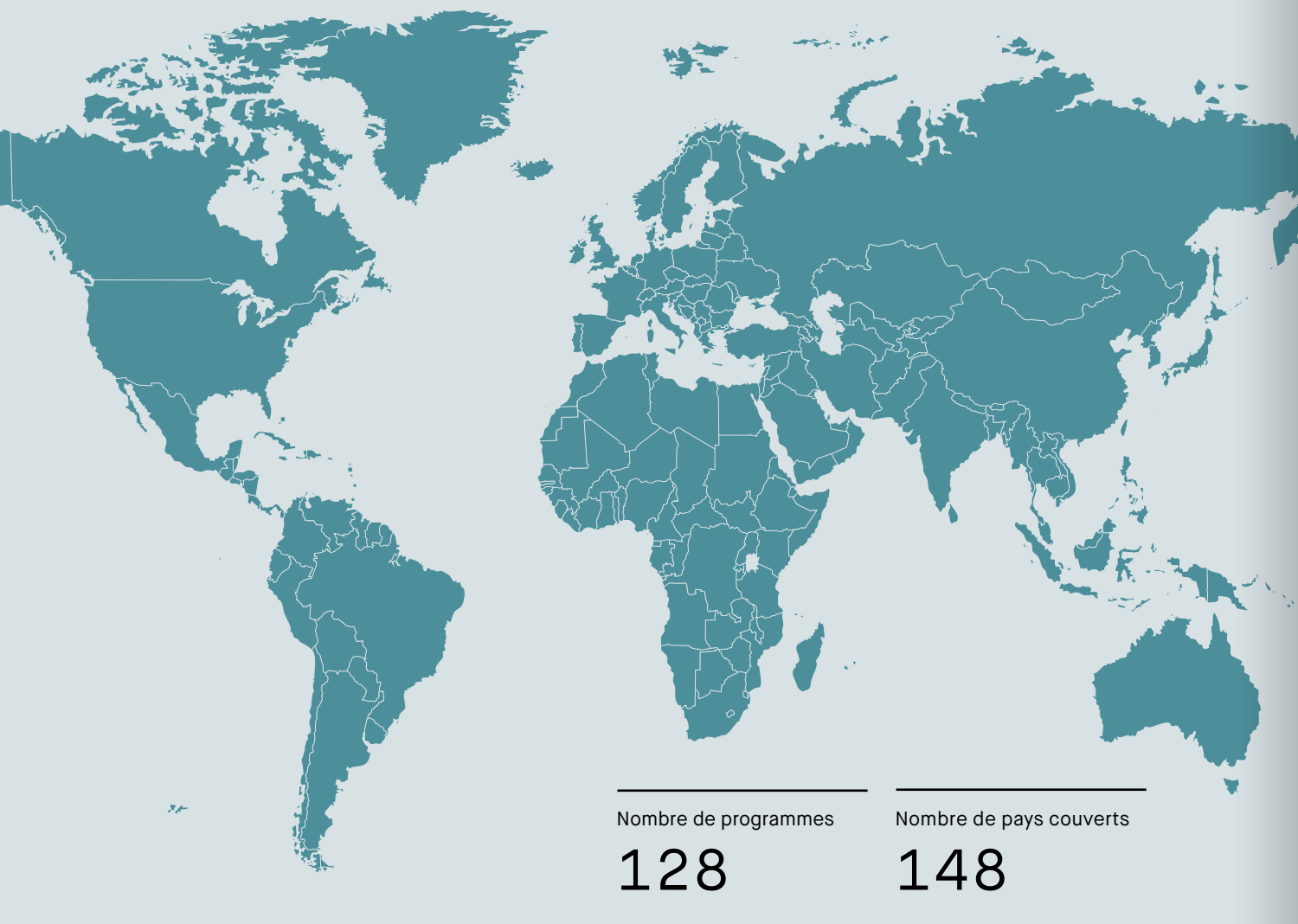
Imaginer des solutions de couvertures paramétriques pour challenger le marché traditionnel

Dans un contexte où près de 80% des activités industrielles sont 'météo-sensibles' et où le marché de l'assurance indemnitaire traditionnelle se tend au gré d'augmentations de tarif, de franchise ou de baisses de limites de garanties, le développement des assurances paramétriques offre des solutions de placement complémentaires à ne pas négliger. Si ces solutions ne sont pas nouvelles, le développement des technologies de traçage et de traitement de données performantes permet de les paramétrer de plus en plus finement pour une meilleure sensibilité aux spécificités du client et ainsi les rendre plus attractives.

C'est le rôle des experts Bessé de vous accompagner pour vous faciliter l'adaptation à ce nouvel environnement climatique et optimiser vos capacités de résilience. Cela passe par l'évaluation de vos expositions aux phénomènes naturels d'ampleur, par l'analyse de l'impact financier de ces phénomènes sur votre activité et par la construction de plan de mitigation de vos risques.



Vous accompagner à travers le monde



Frédéric Jousse
Directeur International

« Le monde est de plus en plus réglementé, les contraintes sont multiples (juridiques, fiscales, contractuelles, commerciales...) et elles évoluent de façon permanente. C'est dans ce contexte que nos équipes s'emploient à vous procurer le même niveau de service aussi bien en France qu'à l'international.

En dehors de nos frontières, Bessé garde son agilité et son indépendance par rapport aux grands réseaux mondiaux en travaillant avec un réseau non intégré constitué de partenaires locaux sélectionnés pour répondre à chaque spécificité. »

Les programmes internationaux mis en œuvre par nos équipes dédiées permettent de sécuriser vos actifs et vos engagements, et garantissent le règlement des sinistres à travers le monde.

Grâce à son réseau spécialisé, Bessé va plus loin et ne se limite pas à offrir des solutions identiques quel que soit le pays, il a su construire un réseau de services adapté à la fois à la taille des implantations, au pays de domiciliation et à vos spécificités.

Cet accompagnement se fonde sur des solutions pragmatiques sur-mesure, adaptées à l'ADN, aux particularismes commerciaux, concurrentiels et juridiques de chaque entreprise, dans chaque pays. En voici quelques exemples.

Protéger vos activités



Gestion de sinistres Responsabilité Civile

L'International en matière de gestion de sinistres Responsabilité Civile, est une équation à plusieurs niveaux où interfèrent l'éloignement, la langue, la culture du pays du tiers, les procédures et le droit applicable.

Guider, rassurer, expliquer, s'adapter, sont les maîtres mots de notre rôle de conseil en assurances dans ces gestions qui prennent une toute autre dimension en dehors de nos frontières. À ce titre, nous sommes intervenus en 2020 notamment en Arabie-Saoudite, en Indonésie, en Australie, et nous avons également géré l'assistance dans le cadre d'une procédure d'arbitrage en Amérique Latine d'un de nos clients de la filière agroalimentaire subissant une campagne mondiale de rappel de produits.

Prévention

L'année 2020 restera marquante pour tous, et aussi pour nos ingénieurs prévention avec l'arrêt des déplacements transcontinentaux. Ce ne sont pas moins de 80% des déplacements hors Europe qui ont été annulés.

D'où l'opportunité de trouver de nouvelles alternatives à la réalisation de leurs missions: **Remote Survey** (visites de sites à distance), réunions digitales de jour comme de nuit selon le décalage horaire, visioconférences sur le suivi des recommandations ou projets d'extension... Cet accompagnement 2.0 a permis notamment la gestion de la mise en place d'un réseau sprinkler pour une grande entreprise agroalimentaire française en Californie.

Protéger vos collaborateurs



Mobilité des salariés

Sur le plan international, nous accompagnons nos clients pour garantir leurs personnels en mobilité: expatriés, détachés, impatriés ou encore salariés en mission temporaire. De l'ETI qui cherche à se développer à

l'international et envoie en mission temporaire quelques collaborateurs clés à la Très Grande Entreprise internationale qui souhaite protéger ses expatriés et leurs familles installés à travers le monde, les attentes et besoins de couvertures sont très différents. Après un audit précis des couvertures existantes et des éventuels « trous de garantie », nous déployons, en collaboration avec les responsables mobilité internationale de l'entreprise des solutions assurantielles et des services sur mesure.

Un exemple marquant en 2020 avec la mise en place d'une couverture assistance rapatriement pour une population de 400 expatriés et leurs familles basés à Cuba pour le compte d'une Très Grande Entreprise.

Servicing import et export

De façon à compléter son servicing à l'international, notamment sur les garanties « employee benefits », Bessé a intensifié sa collaboration avec le troisième courtier mondial Gallagher pour assister leurs clients en France et nous permettant de disposer d'un accès privilégié à un réseau mondial de courtiers de première qualité.

Se distinguer

Bessé plébiscité pour la deuxième édition consécutive par les Risk Managers dans le cadre de l'enquête de satisfaction menée sur les Grands Courtiers.

Bessé a été désigné premier de la deuxième édition de l'enquête de satisfaction menée sur la qualité de service des 7 grands courtiers en matière de risques d'entreprise. Cette enquête a été réalisée par Golder&Partners et la société OMC Luxembourg.

Conduite auprès de 190 risk managers de grandes entreprises françaises (54% d'entreprises de plus de 10 000 personnes), l'enquête a été structurée autour de 27 critères d'appréciation. Bessé détient la meilleure note de satisfaction sur 17 de ces critères.

« C'est une belle preuve de reconnaissance qui récompense l'investissement dans le pilotage des sinistres, la qualité des services, la disponibilité, la capacité d'innovation et l'engagement de tous les collaborateurs de Bessé. »

Pierre Bessé



pour la 2^{ème} édition consécutive

La compréhension de l'activité de l'entreprise et la qualité de la restitution aux assureurs

La stabilité des interlocuteurs dans le temps

La compréhension des besoins de couverture exprimés par l'entreprise

La disponibilité des interlocuteurs en général

L'assistance en cas de sinistre

Regard de Christine Berton



Christine Berton
Directrice Sinistres
Entreprises

« La vision portée par l'équipe que j'ai la joie d'animer réside avant tout dans les qualités humaines nécessaires à toute activité de service aux entreprises. »

La technicité et la connaissance des contrats et plus généralement de la matière juridique pour l'activité de conseil qui est la nôtre est un préalable mais ce n'est pas suffisant.

Les qualités qui sont fondamentales dans l'exercice de nos missions sont :

La curiosité : accepter l'idée d'apprendre en permanence car c'est une matière mouvante tant en assurance que dans les métiers de nos clients. Leurs risques évoluant, il faut toujours être en veille.

L'humilité : accepter l'idée de ne pas tout savoir et d'être entourés d'experts en tous domaines.

L'empathie : comprendre les

besoins de nos clients, leurs contraintes pour répondre à leurs besoins ; nous sommes là pour apporter des solutions et pour cela il faut de l'écoute.

L'agilité : aujourd'hui, tout va très vite et tout comme nos clients nous devons nous adapter, savoir changer de direction si nécessaire.

Le retour d'expérience : aucune difficulté rencontrée ne reste sans enseignement que ce soit sur l'adaptation des garanties ou sur la qualité de l'accompagnement .

C'est par la conjugaison de ces qualités techniques et humaines que notre capacité à convaincre se trouve renforcée dans l'intérêt de nos clients. »

Notre métier :
Protéger vos activités
Protéger vos collaborateurs

Maritime & Logistique

P-20

Industrie & Services

P-24

Agroalimentaire

P-28

Immobilier & Construction

P-32

Distribution Automobile, Truck
& Machinisme agricole

P-36

Protection Sociale & Avantages

P-40

Maritime & Logistique

Interview de Gildas Tual
Directeur Maritime & Logistique

« La crise qui a malheureusement dominé l'actualité 2020 a eu un impact significatif sur l'activité des armateurs, des pêcheurs, des chargeurs.

Cette crise s'est confrontée à la volonté des assureurs maritimes de redresser leurs comptes pour garantir leur pérennité, mettant définitivement fin au cycle baissier initié en 2004.

Nous avons ainsi consacré notre année 2020 à porter la voix des acteurs de l'économie maritime auprès des assureurs, pour leur faire entendre les difficultés de certains clients et tempérer les conséquences du retournement de marché. Plus que jamais il a fallu construire le dialogue entre assureurs et assurés. Nous y sommes arrivés. »

Quel bilan dressez-vous de l'année 2020 pour le secteur Maritime & Logistique ?

L'année 2020 a été marquée par de nombreux défis, au premier rang desquels la crise sanitaire qui est venue perturber tous les équilibres entre nos clients, armateurs et chantiers navals en particulier, et leurs assureurs. Dans ce contexte particulier, je souhaite souligner l'engagement de nos équipes qui ont accompagné nos clients tout au long de la crise afin de défendre au mieux leurs intérêts et trouver les solutions les plus adaptées à leurs situations.

Cette période difficile a mis en relief une certaine crispation entre les différentes parties prenantes. Il est important qu'une réconciliation s'opère entre entreprises et assureurs, car des postures court-termistes peuvent menacer l'équilibre du secteur maritime.

C'est d'autant plus vrai que les acteurs de l'économie bleue ont besoin du soutien des assureurs, et que les capacités d'assurance se raréfient au fil des ans, avec notamment le durcissement rapide et brutal du marché des Lloyds. Depuis plusieurs années, Bessé renforce ses liens avec les marchés scandinave et asiatique pour pallier ce déficit et garantir des programmes assurantiels optimaux à nos clients.

D'après vous, à quoi ressemblera l'année 2021 ?

Espérons d'abord que l'année 2021 marquera la fin de la crise et permettra aux acteurs du maritime et du transport de repartir sur des bases solides. Qu'elle soit aussi une année de stabilisation des conditions que nous avons pu négocier pour nos clients, marquant le retour à la sérénité des assureurs maritimes, avec l'arrivée de nouvelles capacités sur les marchés.

L'année 2021 sera aussi celle du renforcement dans nos cœurs de métiers :

— D'une part sur le marché de l'aéronautique, puisque Bessé est devenu le courtier conseil d'Héli Union, acteur majeur du service de maintenance, de réparation et de modification d'hélicoptères.

— D'autre part dans le secteur maritime, suite à l'appel d'offre remporté par nos équipes dans le but de couvrir l'ensemble des moyens de la Flotte Océanique Française opérés par l'IFREMER, cinquième flotte océanographique mondiale. Bessé pilotera les programmes d'assurances de 9 navires équipés de nombreuses innovations scientifiques comme les robots télé-opérés (ROV) et les drones sous-marins (AUV).





La certification et le conseil au cœur de l'innovation cyber



Fabien Perra
Chargé de clientèle Maritime & Logistique

**« Il nous a semblé primordial
de trouver une solution
pour nos clients armateurs face
à cette menace cyber. »**

Le secteur maritime dans son ensemble et celui dédié aux armateurs en particulier ne sont pas épargnés par la menace cybernétique. Depuis plusieurs années les compagnies maritimes sont régulièrement impactées dans leurs activités par des intrusions et des tentatives d'intrusions dans leurs systèmes d'information.

Face à une menace nouvelle visant ce secteur habitué à gérer des risques majeurs, les acteurs français se sont réunis sous l'égide du Secrétariat Général de la Mer afin d'apporter une réponse coordonnée. C'est dans cette perspective que le Conseil Cyber du Monde Maritime (C2M2), auquel Bessé est partie prenante, a vu le jour et que l'association France Cyber Maritime a été créée en fin d'année 2020.

En parallèle l'Organisation Maritime Internationale (OMI) œuvre à l'évolution de la réglementation en ayant pour objectif que les armateurs puissent mettre en place les mesures de protection adaptées à cette menace.

Fort du constat, d'une part de l'existence du risque cyber maritime, et d'autre part des obligations normatives à venir, le Bureau Veritas et Bessé ont décidé de travailler ensemble afin d'accompagner les armateurs sur ce sujet. Ces deux entreprises françaises mettent en commun leurs savoir-faire pour répondre aux besoins de leurs clients. Le Bureau Veritas, en qualité de Société de Classification, procède à l'analyse de risque cyber des armateurs et à la mise en place de mesures de prévention. Bessé travaille à apporter une réponse assurantielle aux risques identifiés.

Chantiers Navals et Armateurs : la gestion des risques au cœur du placement



Pascal Delaveau
Ingénieur Sofimar

Face à la recrudescence des sinistres affectant le domaine de la construction navale, et dans un marché de l'assurance qui cherche à réduire fortement ses engagements, les assureurs requièrent de plus en plus d'informations techniques sur les risques qui leur sont présentés.

Pour y répondre, nos chargés de clientèle s'appuient sur les ingénieurs de notre structure d'expertise Sofimar qui sont en relation permanente avec les directions techniques des armements ou des chantiers pour les aider à la mise en place et à la mise en valeur de mesures de prévention adaptées.



[Voir la vidéo en flashant
ce QR code ou en cliquant ici](#)

« Notre accompagnement "de fond" sur les plans de prévention de nos clients vient en complément des interventions suite à sinistres, partout dans le monde, depuis l'expertise initiale jusqu'au retour en disponibilité. »



Interview de Jean-Philippe Pagès
Directeur Industrie & Services

« Dans ce contexte inédit de crise sanitaire couplée au violent durcissement du marché, c'est avec encore plus de vigilance et de détermination que nos équipes ont maintenu le cap de la spécialisation, de l'innovation et de la qualité de services, garant de notre contribution à la stratégie de résilience de nos clients. »

Quel bilan faites-vous de l'année 2020 ?

L'année 2020 a marqué les esprits par le caractère exceptionnel du durcissement des marchés de l'assurance des risques industriels. Initié dès 2019, ce violent retournement a en effet été largement amplifié par la crise sanitaire qui a fragilisé des pans entiers de l'économie. Les entreprises ont ainsi dû faire face à de très fortes hausses de primes et de franchises alors que leurs activités ralentissaient et que leurs cash-flows diminuaient significativement. Plus encore, les réductions de garanties et de capacité d'une ampleur jamais connue dans certaines branches d'assurance ont limité leurs options de transfert de risques.

Face à cette situation inédite, nous avons accompagné nos clients en faisant valoir leurs spécificités et leurs besoins auprès des assureurs: analyses de risques détaillées et plan de prévention systématiquement à l'appui, garanties redimensionnées et restructurées pour optimiser le coût total de leur risque. Nous avons ainsi mené un grand nombre d'études de solutions de transfert alternatif de risques (ART) et de création de captives avec l'impératif d'éviter tout traitement indifférencié à la hausse du budget de primes de transfert.

En matière d'innovation, le renforcement de nos équipes par un spécialiste de l'analyse financière des pertes d'exploitation de l'entreprise, nous a permis de mettre à disposition de nos clients de nouvelles compétences et de renforcer notre capacité en matière de modélisation et de quantification des pertes financières de toute nature, à la suite ou non d'un dommage matériel.

L'année 2020 a marqué les esprits par le caractère exceptionnel du durcissement des marchés de l'assurance des risques industriels.

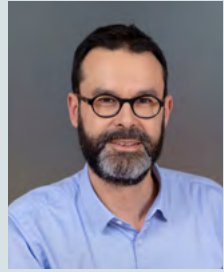
Ainsi en matière de risque cyber, l'une des préoccupations majeures de nos clients en raison de la forte progression de la menace, réside dans cette capacité d'analyse qui favorise l'évaluation des conséquences financières d'une attaque et le dimensionnement du besoin de capacité dans le contexte assurantiel actuel. En mettant également à leur disposition, des solutions de prévention et d'exercice de gestion de crise, nous contribuons à la réflexion globale menée par nos clients pour développer la cyber résilience de leurs organisations.

D'après vous, quels seront les temps forts de 2021 pour Bessé ?

Nous anticipons le prolongement de conditions de marché « dures » en 2021. Nous accentuerons en conséquence nos efforts d'innovation en matières de solutions ART et de captivation de risques. Nous poursuivrons aussi vigoureusement nos investissements dans la connaissance des risques de nos clients en renforçant nos équipes d'ingénierie prévention et en développant nos capacités d'analyses à la faveur du déploiement d'outils de benchmark innovants. Nous ferons tout pour maintenir notre qualité de services au niveau de celle attendue par nos clients tant en France que lors de nos interventions à l'international : disponibilité et réactivité de nos équipes, délais de réponses, capacité de compréhension des besoins de nos clients et de création de réponses sur-mesure, assistance en cas de sinistre à forte valeur ajoutée.



En 2020, Bessé renforce son expertise et son développement sur des projets novateurs et durables



François Renelier
Directeur de clientèle et responsable
de la cellule Offshore Renewable Energy

« En tant que courtier, notre rôle consiste à convaincre les assureurs qu'un projet, bien que novateur, demeure assurable. Chaque projet est différent et doit être expliqué individuellement. C'est un travail de persuasion, de pédagogie et de dérisquage que nous prenons très à cœur... »

Bessé accompagne depuis plus de dix ans maintenant les acteurs de l'ensemble de la filière des énergies renouvelables offshore, tant en phase opération que construction, toutes technologies confondues (éolien offshore posé, éolien offshore flottant, hydrolien, houlomoteur...).

Conscient des enjeux à venir et des attentes croissantes des acteurs de la filière, Bessé a conclu un accord de coopération exclusif avec le conseil en assurance international, spécialisé dans le secteur des Énergies Marines Renouvelables, Skowronnek & Bechnak. Cette coopération a pour objectif de construire une équipe pluridisciplinaire, unique en France, en capacité d'accompagner toutes les problématiques « assurance » de ses clients.



[Voir la vidéo en flashant ce QR code ou en cliquant ici](#)



Atteinte à l'environnement

Les risques environnementaux sont de plus en plus au cœur des préoccupations comme en atteste l'importance prise par ces sujets dans les médias notamment. Cela se concrétise aussi par une inflation législative et réglementaire et une augmentation du risque de responsabilité des auteurs d'atteintes à l'environnement. Ainsi, la loi du 8 Août 2016 est venue créer un nouveau principe de réparation des atteintes à l'environnement dans le Code Civil.

Dans le cadre de leurs activités, notamment industrielles, nos clients sont de plus en plus exposés à des recours et à des pertes subies ou causées par des atteintes à l'environnement.

Afin de couvrir l'ensemble des risques liés aux atteintes à l'environnement (responsabilité, dépollution et décontamination, dommages à la biodiversité, pertes d'exploitation, etc), Bessé a créé en 2011 une solution d'assurance spécifique avec des assureurs spécialisés, laquelle est révisée, améliorée et étendue régulièrement depuis lors.



Maxence Reibell
Chargé de clientèle Industrie & Services

« Les solutions d'assurance des risques environnementaux sont désormais incontournables pour les entreprises, notamment manufacturières, du fait d'une sensibilité de plus en plus importante de la société sur les conséquences de ces risques. »

Agroalimentaire

Interview de Estelle Urien
Directrice Agroalimentaire

« Tous les ans et par tous les temps, l'agilité est de mise dans le secteur agroalimentaire, puisque la nature n'a de cesse de servir des équations à résoudre aux industriels du secteur : qualité, quantité, teneur en eau, en matière grasse, épizooties, etc. Cette agilité s'est à nouveau vérifiée de façon exceptionnelle dans le contexte de la crise sanitaire. Et l'assurance dans tout cela ? Une sacrée équation de plus cette année... Notre mission est de la résoudre pour vous. »

Quel bilan dressez-vous de l'année 2020 ?

Les entreprises agro-alimentaires, deuxième ligne de front de la crise sanitaire, ont dû redoubler d'énergie et d'agilité en 2020 pour à la fois faire face à des pics de demandes exceptionnels de la GMS, tout en absorbant le choc de l'arrêt brutal du débouché de la restauration hors domicile. Les acteurs de l'agro-industrie supportent par ailleurs des hausses de coûts importantes, notamment liées à l'augmentation du coût des matières premières, mais également aux investissements réalisés pour relever les défis de l'innovation, de la performance opérationnelle et de la garantie d'une sécurité alimentaire toujours plus élevée. C'est dans ce contexte économique et industriel exigeant que les entreprises et coopératives agroalimentaires subissent de plein fouet le retournement de marché assurantiel.

Quelles sont vos priorités 2021 ?

Doivent anticiper, innover, restructurer les montages afin de continuer à les optimiser. Plus que jamais, la proximité maintenue avec nos clients, et la connaissance des problématiques de placement spécifiques à l'agroalimentaire, est garante d'un niveau de conseil de qualité dans les choix qui s'imposent aux assurés. Cette proximité est rendue possible par la mobilisation d'équipes techniques pluridisciplinaires : chargés de clientèle, préventionnistes, ingénieurs agronomes, actuaires, juristes, experts financiers etc. En 2021, notre accompagnement sur la prévention des risques restera indispensable pour permettre à nos clients d'accéder

Investir dans les fondamentaux

Dans cette situation de « crise de l'offre », les experts Bessé

à un marché de l'assurance suffisamment concurrentiel.

Trouver de nouvelles capacités

En amont des filières, les problématiques de stabilisation des revenus des agriculteurs restent un sujet de préoccupation. La succession de phénomènes climatiques sévères ces cinq dernières années ont fortement affecté les capacités assurantielles dédiées à ce marché. Néanmoins, l'offre assurantielle continue à se diversifier, en particulier vers les solutions paramétriques, dotant de nouveaux outils de sécurisation les acteurs des filières, notamment sur les cultures dont les rendements sont plus volatiles. L'impact de ces phénomènes climatiques accroît également la demande des industriels pour des outils de préservation de leur marge, via par exemple les solutions « carence d'apport ». Par ailleurs, les opérations de fusions acquisitions se poursuivent activement sur ce secteur, et les industries agroalimentaires se développent et investissent, en France et à l'international, nous amenant à rechercher années après années de nouvelles capacités d'assurance, y compris sur les marchés internationaux.

Innover

Au-delà du contexte conjoncturel inédit en 2020, l'industrie agroalimentaire continue de se transformer pour accompagner les grands enjeux de l'alimentation de demain : les nouvelles tendances de consommation, voire de consommation « action », avec des attentes sociétales de plus en plus fortes, la révolution végétale, la sécurisation des filières, les enjeux de distribution, d'empreinte environnementale et de réduction des intrants... autant de problématiques qui se traduisent en défis assurantiels.





Plateformes collaboratives et outils de pilotage du suivi des recommandations

Afin de valoriser les réalisations de nos clients en matière de prévention et de protection des risques, un pilotage efficace du suivi des recommandations formulées par les assureurs est essentiel. Bessé a fait le choix de développer des solutions de pilotage sur mesure, qui s'intègrent parfaitement aux outils métiers de nos clients. Plateformes collaboratives, SIGR (Système d'Information et de Gestion des Risques) et EDI (Echange de Données Informatisé), à chacun sa solution !

Les enjeux de cette mise en œuvre d'outils digitaux sont, d'une part, de permettre à nos clients de s'approprier la data et de la piloter de façon dynamique et efficace sur le long terme, et d'autre part, de donner accès à une information technique à jour et de qualité à l'apériteur et aux coassureurs.



Ronan Guyader
Chargé de clientèle Bessé Agro

« À travers ces innovations technologiques, notre but est d'accompagner le suivi des recommandations pour s'adapter aux demandes du marché en tenant compte de l'organisation du client et de le rendre ainsi plus autonome vis-à-vis des outils des assureurs. »

Crise du sésame : les défis assurantiels des chaînes d'approvisionnement



Béatrice Gossart
Chargée d'Indemnisation

Bessé est confronté régulièrement à des sinistres nés d'alertes européennes, telle que celle donnée en 2020 sur des lots de sésame importés d'Inde et présentant une contamination à l'oxyde d'éthylène à une teneur supérieure à la limite maximum réglementaire autorisée. Cette contamination touche un grand nombre d'acteurs du secteur agroalimentaire à différents niveaux de la filière. Dans ce cas, l'alerte a été effectuée via le Rapid Alert System for Food and Feed, un système d'alerte européen signalant les problèmes relatifs aux produits agroalimentaires.

« Face à de telles alertes, notre métier consiste à protéger les intérêts de nos clients en faisant jouer les plans d'assurance souscrits par eux, y compris, lorsqu'elles sont en place, les solutions d'assurance conçues par Bessé pour couvrir les pertes financières liées à l'image de marque, qui prennent tout leur sens dans de telles situations. »



Immobilier & Construction

Quels ont été les temps forts de 2020 pour Bessé Immobilier & Construction ?

à l'analyse et à la sélection de dossiers locatifs a été particulièrement bien accueillie par les administrateurs de biens. Grâce à la dématérialisation et l'intelligence artificielle couplées à notre expertise métier, Vertuloo permet à nos clients de gagner du temps et de la sécurité dans le processus de choix de leurs locataires. Cette nouvelle approche participe aussi à l'assouplissement de l'accès à la location en rendant davantage de personnes éligibles à un logement locatif et en proposant un parcours simplifié aux candidats locataires.

Lors de cette année particulière, nos équipes ont aussi fait preuve d'une grande agilité pour s'adapter à la crise. Grâce à la digitalisation de nos méthodes de travail, nous avons pu garantir une parfaite continuité de services en toute sécurité. Même à distance, nous sommes restés au plus près de nos clients pour les aider à relever les défis liés à leur activité. En avril et novembre, nous avons organisé deux Immo' Talks virtuels afin de permettre aux professionnels de l'immobilier d'échanger sur les impacts et les perspectives du marché immobilier post-COVID-19. Ces deux événements ont réuni de nombreux intervenants de premier plan, un bel accomplissement pour Bessé.

L'année 2020 a marqué le lancement de notre nouveau service à haute valeur ajoutée, Vertuloo. Dévoilée en mars 2020, cette plateforme d'aide

D'après vous, quelles sont les perspectives pour 2021 ?

Il faut s'attendre à une dégradation assez forte du marché de l'emploi en 2021, ce qui pourrait avoir un impact significatif sur les garanties de loyers impayés. Elles seront certainement chahutées dans un marché de l'assurance mouvant mais nous sommes confiants dans notre expertise pour continuer à défendre les intérêts de nos clients. Concernant l'activité de syndic, nous commençons à percevoir une tension sur le marché de l'assurance des copropriétés sous l'effet conjugué des événements naturels et des sinistres liés aux incendies de forte intensité.

Le secteur de la construction, quant à lui, devrait enregistrer de bons résultats en 2021 grâce au report des projets signés en 2020. La crise de la COVID-19 a aussi encouragé de nombreux ménages à chercher de meilleures conditions de logement, notamment les maisons individuelles avec jardin, ce qui participe au dynamisme du marché de la construction de maisons individuelles. Depuis l'acquisition des sociétés Atlantis Assurances et Euro Cautions en 2019, Bessé est devenu un acteur référent de cette filière et nos équipes sont plus que jamais engagées dans un processus d'amélioration continue du service rendu aux clients.

Interview de Bertrand Mulot
Directeur Immobilier & Construction

« La crise sanitaire et les périodes de confinement, imposant la distanciation, ont démontré que la digitalisation mise en œuvre depuis plusieurs années était une vraie force pour permettre aux équipes de continuer à accompagner nos clients en conservant le même niveau de qualité de service. »



Vertuloo, lancement réussi de la première plateforme française d'aide à l'analyse et à la sélection des dossiers de location



Paul Jousse
Directeur du développement
Bessé Immobilier & Construction

« Certains clients n'hésitent pas à évoquer le fait qu'ils ne conçoivent plus leur activité sans Vertuloo. »

Après seulement quelques mois de mise en service, le développement de la plateforme dédiée aux professionnels de l'administration de biens suit une courbe de progression très encourageante, confirmant ainsi les attentes des professionnels de l'immobilier en matière d'outils « nouvelle génération » d'aide au développement et à la sécurisation de leur activité.

Vertuloo trouve toute sa place dans le contexte d'incertitude économique et du marché du travail actuel qui pèse sur la solidité des dossiers de location et renforce bien évidemment l'intérêt de l'utilisation de Vertuloo par des professionnels de l'immobilier soucieux eux-mêmes de sécuriser leurs clients bailleurs.



Voir la vidéo en flashant ce QR code ou en cliquant [ici](#)



Régis Derouet
Responsable Opérationnel Immobilier

« Vertuloo est un véritable outil de productivité pour les gestionnaires locatifs qui pourront alors se concentrer sur des tâches à plus haute valeur ajoutée. »



L'analyse de la sinistralité au service des professionnels de la construction

Nous mettons à la disposition de nos clients constructeurs différentes clés de lecture de leur sinistralité qui les aident à déployer en interne toutes les actions correctives possibles : volumes de sinistres, enjeux financiers, pathologies indemnisées, entreprises ou sous-traitants responsables... Les paramètres d'étude sont nombreux et s'adaptent aux spécificités des métiers de nos clients.

À l'appui de ces analyses sur mesure, les Directions juridiques et les Services après-vente de promoteurs ou d'entreprises du bâtiment peuvent alors sensibiliser leurs équipes sur la maîtrise de leur sinistralité et construire avec nous les actions de prévention à mettre en œuvre.



Alexandra Picheyre
Responsable Opérationnelle Construction

« L'accompagnement en sinistres réalisé par nos équipes et nos outils de pilotage nous permettent de construire, de façon régulière, une analyse de sinistralité complète pour nos clients Constructeurs. »

Distribution Automobile, Truck & Machinisme agricole

Interview de Cyprien Laubin,
Directeur Distribution Automobile, Truck & Machinisme agricole

« L'industrie automobile, et notamment son modèle de distribution, sont en plein bouleversement : l'écosystème se transforme sous l'impulsion de contraintes réglementaires fortes, de l'évolution des usages et de la maturité digitale.

En cette période de changement, marquée par la raréfaction des capacités assurantielles, nous nous tenons aux côtés de nos clients pour protéger durablement leurs actifs et leurs collaborateurs tout en les accompagnant dans la fidélisation de leurs propres clients. »

Quel bilan dressez-vous de l'année 2020 ?

La crainte d'une crise économique freine les consommateurs malgré le risque sanitaire qui aurait pu favoriser les ventes. Les exigences environnementales plus contraignantes entraînent quant à elles de lourds investissements dans cette période d'innovation sans précédent et accélèrent la transformation du mode de consommation de l'automobile. D'un point de vue structurel, le secteur Automobile continue sa transformation : on observe que la part de marché du diesel baisse drastiquement, que les ventes de véhicules électriques progressent tandis que la distribution de voitures d'occasion est en pleine mutation. Aussi l'évolution de la mobilité est un véritable enjeu que Bessé anticipe depuis plusieurs années afin d'accompagner les Distributeurs dans la mise en place de solutions adaptées.

Autre tendance notable, la digitalisation croissante des parcours d'achat qui offre aux différents acteurs l'opportunité de rebattre les cartes. Le digital redessine ainsi le parcours client et le Véhicule d'Occasion s'impose comme un axe fort de performance pour chaque acteur.

L'année 2020 est également marquée par un durcissement inédit du marché de l'assurance. La crise sanitaire a accéléré la raréfaction des capacités d'assurance qui contribue à accroître la tension inflationniste sur les budgets. Les équipes Bessé Motors se sont donc mobilisées très tôt pour anticiper et piloter le renouvellement des solutions assurances des Distributeurs Auto extrêmement challengées par les assureurs. 2020 a aussi été une année importante pour Bessé Motors car nous avons robusté notre extranet en ligne permettant à nos clients de gérer leurs sinistres tout en

favorisant le pilotage et reporting de leur programme d'assurances. Saga a de son côté poursuivi sa transformation digitale en favorisant la signature électronique mais également la connexion automatisée avec les DMS des Distributeurs Auto afin de faciliter la souscription de prestations de services innovantes et fidélisantes à forte valeur ajoutée.

Comment envisagez-vous 2021 ?

La mutation du marché Automobile va continuer à s'accélérer : malus écologique, restriction des véhicules polluants... La course au véhicule propre se poursuit avec notamment tous les investissements essentiels sur les nouvelles technologies. Aussi le Distributeur Auto devra encore plus qu'aujourd'hui mettre à disposition de ses clients des solutions innovantes de mobilité pour accompagner les attentes des particuliers/professionnels : au-delà de l'opportunité économique, c'est un virage sociétal qui s'effectue !

L'enjeu est donc double : sécuriser le modèle économique des distributeurs et des constructeurs tout en fidélisant une clientèle exigeante. Notre impératif réside ainsi dans l'accompagnement de nos clients et leurs projets de développement, selon leurs spécificités, afin de répondre au mieux à leurs attentes et exigences. Nos efforts sont tournés vers un conseil hyperspécialisé, et la priorité des équipes Bessé Motors consiste à mériter la confiance de nos clients ! Nous continuerons en 2021 à être présents aux côtés de nos clients pour prévenir les risques et construire puis déployer et piloter avec eux des solutions au plus proche des besoins de la filière de la Distribution Automobile, Truck et Machinisme Agricole.



Saga renforce la digitalisation de son offre

Dans le cadre de l'évolution de nos solutions de fidélisation personnalisées, nous continuons de faciliter la vie des équipes de nos clients avec toujours plus d'interopérabilité entre les systèmes (connexion au système d'immatriculation des véhicules, DMS clients). Nous nous engageons aux côtés des Distributeurs pour favoriser leur démarche zéro papier avec la signature électronique, renforcer leur image avec les cartes dématérialisées, le développement de la plateforme web et application mobile en marque blanche à leurs couleurs.



Carole Soquenne
Directrice Opérationnelle Saga

« Nous continuons à faire évoluer nos outils et moyens digitaux pour permettre à nos clients de toujours mieux fidéliser leurs clients. »



La prévention, un outil indispensable pour diminuer les risques en concessions



Philippe Crépin
Directeur Commercial Bessé Motors

« L'accompagnement de nos clients en amont de la survenance du sinistre est primordial. Notre rôle est de les conseiller pour qu'ils prennent conscience des risques qui pourraient être minimisés afin d'optimiser leur programme d'assurance. »

Fort de plus de 40 années passées aux côtés des Distributeurs Automobiles, Agricoles, Trucks et DLR (engins de manutention), Bessé Motors a construit la plus importante base de données en France des sinistres survenant au sein de ces filières. Ce Benchmark permet de faire face plus rapidement et avec beaucoup plus de justesse sur la dérive constatée ou sur l'émergence des risques nouveaux liés à votre secteur d'activité. Au-delà de la gestion, du suivi, du pilotage des programmes conçus, rédigés par Bessé Motors et, sur la base des expériences enregistrées tout au long de ces années, les chargés de clientèle ont aussi pour mission de sensibiliser et former leurs clients aux bonnes pratiques afin de limiter la sinistralité. Les thèmes abordés concernent tant la gestion des véhicules de prêts, que la bonne utilisation du W Garage, ou les erreurs à ne pas commettre dans la rédaction d'un constat. Entre autres, la gestion en amont des risques liés aux vols est également abordée, avec notamment la bonne utilisation des coffres à codes, la gestion des clés ou l'information des nouveaux procédés utilisés par les malfaiteurs.

Protection Sociale & Avantages

Interview d'Aurore Rougeot
Directrice Protection Sociale & Avantages

« L'entreprise est de plus en plus au cœur des enjeux de société. Santé, retraite, dépendance. Nous nous inscrivons comme partenaire de confiance de nos clients et de leurs salariés sur la mise en œuvre et le pilotage de leur dispositif. »

Que reprenez-vous de l'année 2020 ?

L'année 2020 a été riche en bouleversements pour la Protection Sociale. Au sein des entreprises, la crise sanitaire a placé la Direction des Ressources Humaines en première ligne pour gérer les problématiques telles que le télétravail, les arrêts maladies liés à la COVID-19, l'activité partielle... Une période mouvementée pour nos clients, que nous avons accompagnés en adaptant nos solutions et nos services à leurs besoins inédits de prévoyance et de couverture santé.

L'entrée en vigueur de la loi PACTE a aussi ponctué l'actualité de 2020, ouvrant de nouvelles réflexions dans les entreprises sur les sujets de retraite et d'épargne salariale. 2020 restera aussi l'année de la création, fût-elle symbolique, d'une 5^{ème} branche de la Sécurité sociale consacrée à « l'autonomie » et au risque de dépendance, ainsi qu'à la question du statut des aidants.

Les équipes de Bessé mènent depuis plusieurs mois déjà une réflexion conjointe avec les Entreprises et l'ANDRH afin d'imaginer des solutions d'assurance permettant de contribuer à la réponse à ces nouveaux enjeux sociétaux.

Avec la crise sanitaire, les adhérents de notre partenaire l'APPA, l'Association pour les Praticiens Hospitaliers et Assimilés, ont été en première ligne. Nous avons repensé notre accompagnement pour mieux l'adapter aux circonstances et intégrer l'actualité législative qui a été dense, avec notamment la création du nouveau statut de « Docteur Junior » et les évolutions impulsées par le Ségur de la Santé.

L'année 2020 a été riche en bouleversements pour la Protection Sociale. Au sein des entreprises, la crise sanitaire a placé la Direction des Ressources Humaines en première ligne pour gérer les problématiques telles que le télétravail, les arrêts maladies liés à la COVID-19, l'activité partielle... Une période mouvementée pour nos clients, que nous avons accompagnés en adaptant nos solutions et nos services à leurs besoins inédits de prévoyance et de couverture santé.

Comment vos équipes se sont-elles adaptées à cette situation de crise ?

Cette période a été l'opportunité pour nous de poursuivre la digitalisation de nos méthodes de travail pour rester aux côtés de nos clients lors de cette crise sanitaire, même à distance. Nous avons, par exemple, utilisé la visioconférence pour présenter les comptes de résultats aux partenaires sociaux lors des commissions dédiées et des CSE.

D'après vous, à quoi ressemblera le marché de l'assurance de personnes en 2021 ?

Les équilibres historiques du marché assurantiel dans le secteur de la Protection Sociale ont été profondément chamboulés par l'épidémie de COVID-19, c'est pourquoi Bessé s'est vivement opposé à la hausse des cotisations des assureurs au 1^{er} janvier 2021.

Il faut aussi prendre en compte la crise économique qui se profile et qui viendra, dans de nombreux secteurs, déstabiliser la balance de la protection sociale obligatoire et complémentaire. Pour la première fois, le pilotage des programmes d'assurances (frais de santé en particulier) se fera en temps réel afin de mieux répondre aux conséquences de la crise sanitaire telles qu'elles sont vécues sur le terrain et anticiper très en amont les conditions de renouvellement des dispositifs au 1^{er} janvier 2022.

Plus que jamais, nos équipes combineront expertise technique et accompagnement humain pour défendre les intérêts de nos clients et innover pour faire face aux nouvelles réalités.





Notre partenaire APPA (Association pour les Praticiens Hospitaliers et Assimilés) fête ses 40 ans

Nous avons fêté en 2020 les 40 ans d'existence de l'APPA et par la même occasion les 40 ans de notre partenariat. Association de médecins à but non lucratif, l'APPA compte près de 11 000 adhérents, soit un praticien hospitalier sur cinq et près de 26 000 bénéficiaires. Elle œuvre chaque jour, pour apporter aux internes, aux Médecins et aux Pharmaciens hospitaliers et libéraux des solutions de prévoyance complètes et performantes conçues, négociées et mises en place par les équipes Bessé. La crise sanitaire de 2020 a placé leurs adhérents en première ligne dans la lutte contre la COVID-19. Fidèle à ses valeurs d'entraide l'APPA a décidé de créer, avec la contribution de Bessé, un fonds d'intervention solidaire dédié pour les soutenir financièrement. Au total, ce sont plus de 187 500 euros qui ont été redistribués à des adhérents en difficulté (contamination, baisse ou arrêt d'activité, personne sensible, garde d'enfants, problèmes financiers liés à la pandémie).



Jean-Pierre Provoost
Président de l'APPA



[Voir le magazine des 40 ans
en flashant ce QR code ou en cliquant ici](#)

« Dès le mois de mars, avec le soutien immédiat de notre partenaire Bessé, nous avons décidé d'être aux côtés de nos collègues et de leurs familles mis en difficulté par les conséquences de la pandémie. »

La dépendance : un risque sociétal qui ne doit pas être négligé par les entreprises



Mélanie Delorme
Chargée de clientèle,
spécialiste du risque dépendance

« Pour nombre de nos clients, le contexte sanitaire a mis en exergue certaines problématiques liées aux proches aidants. Les périodes de confinement ont été propices à l'initiation de chantiers jusqu'à présent mis de côté, et ont permis de belles avancées. »

La dépendance ou la perte d'autonomie est un risque sociétal bien connu de tous, complexe car multifactoriel et quasi-certain, s'inscrivant dans un environnement démographique français vieillissant.

Si cette année 2020 marque un tournant avec la création de la cinquième branche de la Sécurité sociale attendue depuis des décennies, la problématique de son financement (estimé aujourd'hui à 30 milliards d'euros par an) reste à ce stade inchangée, dans un contexte pandémique qui ne sera évidemment pas facilitateur.

À l'instar de la retraite, la dépendance a également toute sa place en entreprise. Elle y vit une réalité (souvent au travers des salariés proches aidants de parents) et s'anticipe pour les salariés pendant leur période d'activité.

À mon sens les entreprises et DRH ont un rôle et un positionnement précurseur très important à jouer en la matière. L'accompagnement par un conseil expert est essentiel, car ce risque nécessite une approche pluridisciplinaire : culturelle, technique assurantielle et assistancielle, servicielle.



Contribuer à la cyber résilience

« La question n'est plus de savoir si l'entreprise sera touchée, ni même quand, mais comment elle saura réagir efficacement à la crise cyber lorsqu'elle surviendra ! »

Pierre Bessé

Le dirigeant d'entreprise à la fois victime et coupable d'une attaque cyber

Dans la cartographie des risques des entreprises, le risque cyber occupe une place particulière. Il ne s'inscrit dans aucune grille de lecture et d'analyse traditionnelle.

Une cyber-attaque constitue une agression qui se rapproche plus du modus operandi militaire que d'une incursion économique ou boursière non désirée. Elle ne répond néanmoins à aucun des codes conventionnels de l'affrontement : disposer toujours des données volées, difficulté majeure d'identifier l'adversaire et donc de concevoir une riposte, ce qui complique substantiellement la gestion d'une crise cyber...

Cette troisième étude réalisée par Bessé sur le risque cyber est ainsi naturellement ciblée vers l'action, en

commençant par le diagnostic des conséquences financières de la crise. Elle met en évidence l'accroissement du risque de défaillance créé par l'attaque cyber et son effet sur la valeur patrimoniale de l'entreprise.

Elle pose la question de l'évaluation des pertes financières directes consécutives à la crise mais aussi celles des pertes indirectes plus difficilement mesurables : image, réputation, expérience client, attractivité, climat interne, rétention et recrutement. Il est en effet généralement admis que les pertes indirectes peuvent être bien supérieures aux pertes directes avec des effets à long terme potentiellement beaucoup plus déstructurants.

« Une gestion maîtrisée du risque cyber passe notamment par la prise de conscience du Comité de Direction, la définition d'une stratégie de résilience précise basée sur un constat réaliste de la menace, le déploiement homogène de solutions préventives et de gestion de crise, une politique de maintenance et de mise à jour des programmes de gestion des risques et des assurances. »

Jean-Philippe Pagès,
Directeur Industrie & Services

L'impact de la crise cyber sur la valorisation des entreprises non cotées

Les 10 points clés de l'étude de novembre 2020 :

- 1** Le risque cyber est stratégique et vital pour l'entreprise. La crise de la COVID-19 a révélé et amplifié l'accélération de la menace.
- 2** Le choc économique est généralement observé pour les entreprises cotées au vu de l'évolution de leurs cours de bourse.
- 3** Pour les entreprises non cotées, ce choc peut être évalué à l'aide de données clés telles que le score de défaillance et l'indicateur des jours de retard de paiement. (Source : Altares – Dun & Bradstreet).
- 4** L'analyse de ces données pour un premier échantillon d'entreprises internationales non cotées montre que le risque de défaillance augmente en moyenne de 40% à 50% dans les trois mois après l'annonce d'un événement cyber.
- 5** Sur l'échantillon des seules entreprises françaises, le risque de défaillance augmente en moyenne de 80% sur la même période, chiffre étayé par une augmentation de 55% du nombre de jours de retard 6 mois après.
- 6** Une première estimation de la dégradation de la valeur patrimoniale consécutive à cette augmentation du risque de défaillance ressort de l'ordre de 8 à 10% de la valorisation de l'entreprise.
- 7** L'analyse des cas observés confirme que les entreprises non cotées les plus fragiles sont celles qui n'ont pas encore mis en place de politique de gestion des risques et de cyber-résilience.
- 8** Ces premiers tests sur un échantillon limité renforcent l'hypothèse déjà émergente de l'impact significatif des événements cyber sur la stabilité économique et la valorisation de l'entreprise non cotée.
- 9** Parce qu'il touche directement à la réputation, l'actif immatériel le plus précieux, ce risque doit faire l'objet d'un processus de gestion et de communication approprié.
- 10** Face à ce risque systémique, la cyber-résilience organisée et démontrée deviendra un atout concurrentiel créateur de valeur pour l'entreprise au sein de son écosystème.



[Accéder à l'étude Cyber de novembre 2020](#)

Janvier



Paris, 21 janvier
**500 champions du territoire,
à l'Élysée**

Bessé est fier de faire partie des 500 champions des territoires. Cet événement, à l'initiative du Mouvement des Entreprises de Taille Intermédiaire (METI), a rassemblé autour du Président de la République et des ministres concernés, 500 dirigeants d'ETI et de PME de croissance pour évoquer le « produire, s'engager et travailler en France ».

Lille, 28 et 30 janvier
**Forum International
de la Cybersécurité**

Nous ne pouvions manquer cette nouvelle édition du FIC qui rassemble tous les acteurs de l'écosystème Cyber. Notre expert Christophe Madec est intervenu lors d'une table ronde sur le thème « Assurance 'Cyber' : créer les conditions de la confiance », animée par Thierry Delville, en présence de Edward Samsom, Philippe Cotelle, Pascal Steichen et Frédéric Rousseau.

Février



Deauville, du 5 au 7 février
**Rencontres AMRAE (Association
Management des Risques
et des Assurances de l'Entreprise)**
Christine Berton, Directrice Sinistres Entreprises de Bessé est intervenue lors de l'atelier conférence sur « La montée en puissance des incendies majeurs et leur impact sur le marché » animé par Florence Vallon avec les interventions de Julien Dapremont, Christian Ouertal et Didier Schütz.

Mars

Nantes, 12 mars
**Intervention auprès des adhérents
de la LCAFFB**

Nos experts de Bessé Immobilier & Construction sont intervenus auprès des adhérents de la LCAFFB (Pôle Habitat Fédération Française du Bâtiment) Pays de Loire afin de présenter leur accompagnement auprès de la filière des constructeurs de maisons individuelles.

Avril

#Online, 29 avril
Webinaires Immo'Talks
Nous avons organisé, en partenariat avec l'IMSI (Institut du Management des Services Immobiliers) deux conférences virtuelles en avril et en novembre sur les thèmes « Confinement-Déconfinement : Impacts et Perspectives pour les administrateurs de biens » et « Administration de biens : quels atouts pour les cabinets indépendants en temps de crise ? »

#Online, 30 avril
Webinaire France Digitale
Nous participions au Webinaire « Office Hours #Cyber : actualité, bonnes pratiques et assurance » organisé par France Digitale. Christophe Madec, expert cyber de Bessé et Olivier Pantaleo, Directeur Général d'Almond ont échangé sur l'assurance cyber comme maillon de la chaîne de valeur de la cybersécurité et sur le panorama de cette crise pandémique qui compte des attaques croissantes et impactantes.

Juin

#Online, 23 juin
Webinaire Convention IRSI
Nous avons organisé un Webinaire sur les nouveautés de la Convention IRSI à partir du 1^{er} juillet 2020. Christèle Darnault, référente technique sinistres Immobilier & Construction, a apporté son expertise sur les nouvelles modalités de la recherche de fuite et les impacts dans la gestion des syndics de copropriété et administrateurs de biens.

#Online, 25 juin

Webinaire LCL smartbusiness
Nous avons participé à une webconférence organisée par LCL « Protégez votre entreprise et vos collaborateurs d'un risque cyber exceptionnel ». Rémi Bottin, Directeur Synergie & Développement de Bessé, est intervenu sur le sujet aux côtés de Rodolphe Bernard, Directeur LCL SmartBusiness et Olivier Pantaleo, Directeur Général d'Almond

Juillet

#Online, 7 juillet
Webinaires ANDRH
Nous avons animé, en partenariat avec l'ANDRH (Association Nationale des DRH) quatre webinaires tout au long de l'année sur des thèmes variés tels que les régimes de Protection Sociale, la mobilité internationale, la réforme des retraites et les salariés aidants.

Septembre



Paris, 8 septembre
Masters Auto Infos
Nous étions présents à la 21^{ème} Cérémonie des Masters Auto Infos lors de laquelle Philippe Crépin, Directeur Commercial de Bessé Motors a remis le 1^{er} prix de la Catégorie « Meilleure rentabilité (+7000 VN) » sur l'année 2019 au Groupe GCA.

#Online, 23 septembre
Webinaire CNPA
Nous avons organisé, avec le CNPA (Conseil National des Professions de l'Automobile) un Webinaire sur les Risques Cyber : « Face à l'évolution de la menace, quelles mesures de prévention et de sécurisation adopter, quelles solutions privilégier ? », avec l'introduction de Christophe Maurel, Président des concessionnaires VP du CNPA et les interventions de Christophe Madec notre expert Cyber et Olivier Pantaleo, Directeur Général d'Almond.

Octobre

#Online, 30 septembre, 1^{er} octobre
Paris Cyber Week
La Paris Cyber Week a été l'occasion pour Jean-Philippe Pagès, Directeur de Bessé Industrie & Services, d'entendre la Commissaire européenne Mariya Gabriel présenter ses actions en faveur d'une Europe « cybersecurity by design » favorisant la résilience des entreprises.

#Online, 15 octobre
Webinaires Autodistribution
Ce ne sont pas moins de 4 sessions de webinaires qui ont été organisées pour les membres garagistes du réseau Autodistribution en partenariat avec Bessé Motors via + Simple sur le thème « Contexte sanitaire, économique et climatique extrêmement tendus : comment bien protéger vos entreprises en 2021 ? ». Avec les interventions de Fabien Guimard, Directeur du Réseau AD et de notre expert Matthieu Budin.

#Online, 20 octobre
Euronaval
Lors de la version digitale du salon mondial du Naval de défense, notre expert Didier Daoulas est intervenu lors de deux tables rondes sur le Cyber Naval Hub sur les thèmes « Comment assurer la protection des systèmes complexes à l'ère 4.0 ? » et « Les perspectives d'une filière unie face aux menaces de cybersécurité qui pèsent sur le milieu maritime ».

Novembre



#Online, 3 novembre
**Rencontre Marine Armateurs
français**
Nous avons participé, en ligne, à une journée d'échanges entre les organismes et les institutions sur le thème « Résilience de la communauté maritime française face aux crises et menaces ». Notre expert Pierre Chevalier est intervenu lors d'une table ronde : « Evolution de la piraterie - Comment briser les différents modèles de piraterie dans le monde ? ».

#Online, 26 novembre

Webinaire Cyber
Nous avons organisé, en partenariat avec Almond et Racine Avocats un webinaire autour du thème « Cyber menace, êtes-vous vraiment protégés ? » Cette conférence a été animée par Nelly Lambert, Rédactrice en chef de l'Informateur Judiciaire, avec les interventions de Nicolas Guilloux, Directeur Grand Ouest Almond, Loullig Bretel, Avocat associé Racine et Rémi Bottin, Directeur Synergie & Développement Bessé.

Décembre



#Online, 1^{er} décembre
Université de l'ANDRH
Pierre Rousselot, Responsable Indemnités Bessé est intervenu lors d'un webinaire de l'Université de l'ANDRH sur le thème : « DRH : fonction clé dans la protection de l'entreprise face à la crise sanitaire ».

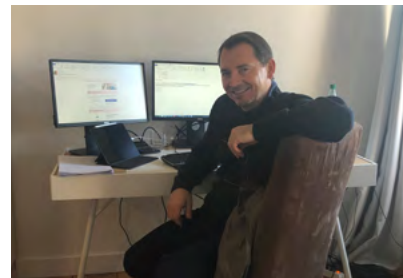
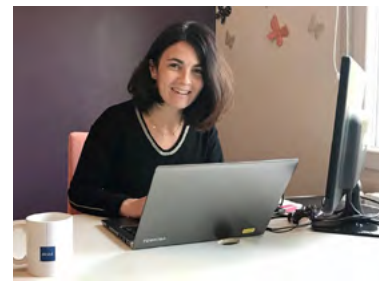
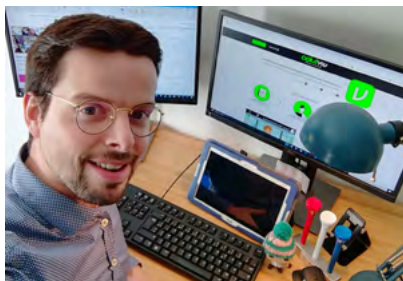
#Online, 4, 11 & 15 décembre
Connect Distribution
Nous étions présents lors de l'édition 2020 digitale de #Connect Distribution, la rencontre des Constructeurs et des Distributeurs Automobiles. Trois jours de live et d'échanges sur une plateforme dédiée à l'évènement.

#Online, 8 décembre
Webinaire AMRAE
Notre expert cyber Christophe Madec est intervenu lors d'un webinaire organisé par l'AMRAE pour ses adhérents sur le thème « SI : Télétravail, Prévention des risques, Ransomware ».



« Cette période inédite nous a poussé à travailler différemment. Je tiens à féliciter toutes les équipes de Bessé qui ont fait preuve d'un engagement sans faille malgré les contraintes et un contexte sans précédent. »

Pierre Bessé



L'année 2020 aura bien évidemment été celle d'une crise sanitaire inédite due à une pandémie mondiale causée par le Coronavirus.

Comme tous nos clients, nous avons été amenés à mettre en pratique notre *Plan de Continuité d'Activité et de gestion de crise* et à mettre en œuvre des mesures sanitaires pour protéger nos collaborateurs et nos contacts professionnels. Les équipes Bessé ont travaillé main dans la main pour défendre les intérêts de nos clients. Ce contexte sans précédent a encouragé

nos Experts à faire preuve de créativité et trouver ainsi des alternatives à la pratique de notre métier: visites de sites par drones, présence en comité d'entreprise virtuel, pratique de l'ingénierie prévention version 2.0, etc. Cette période nous a également fait évoluer plus rapidement que prévu sur la digitalisation de nos process et l'organisation du travail.

« L'amélioration et l'enrichissement de chacune des politiques et dispositifs de Bessé en matière de conformité représentent un défi quotidien pour continuer à mériter la confiance de nos clients et de notre écosystème. »

Pierre Bessé

Bessé reste pleinement mobilisé en matière de conformité, malgré le contexte sanitaire particulier.

Sous l'impulsion de la Direction Juridique & Conformité et des autres Directions supports de Bessé (DRH, Direction du Contrôle Interne, DSI, etc.) les « Référents Conformité Bessé » présents dans chacun des métiers, au plus près des équipes, ont continué à travailler sans relâche pour améliorer encore les procédures et l'acculturation des opérationnels aux contraintes réglementaires qui encadrent le métier du conseil et du courtage en assurances.

Leur rôle est clef. Ils veillent à la bonne application des textes en les adaptant aux particularités et à l'ADN de chaque métier Bessé, tout en s'assurant que les équipes puissent rester toujours aussi agiles et proches de leur clientèle.

Ce sont eux qui s'assurent que la conformité est au cœur de nos pratiques.

Nous avons mis en place et maintenons des dispositifs internes (politiques, procédures, outils, formations et sensibilisations, contrôles, gouvernance) sur des questions aussi variées que le respect des sanctions internationales, la lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme, l'application de la Directive Distribution Assurances (DDA), etc.

L'ensemble de ces dispositifs est revu régulièrement et amélioré continuellement en fonction de l'évolution de Bessé.

2020 a ainsi été l'occasion de continuer à former les équipes aux bons réflexes en matière de protection des données personnelles. D'abord organisées en présentiel, les équipes ont rapidement converti les sessions de formation en mode distanciel. L'objectif est d'avoir des équipes métiers sensibilisées à leurs devoirs et obligations en matière de traitement et de protection des données personnelles.

Institut Curie

Dans le cadre du projet Big Data, nous accompagnons l'Institut Curie pour la 3^{ème} année, notamment pour la construction du Curie Data Resource. Cette plateforme d'intégration multimodale rassemble les données cliniques et de recherche et gère des espaces virtuels et dynamiques mis à disposition des chercheurs pour nourrir et accélérer leurs projets et leur permettre d'avancer sur le chemin de la médecine de précision en oncologie. Grâce au 'machine learning' il est possible de mieux comprendre chaque tumeur, de mieux les classer, les regrouper, de prédire leur évolution, leur pronostic et de décider du meilleur traitement adapté à chaque cas. Ces derniers mois, ont permis le développement du recueil et de l'utilisation des données cliniques des patients en temps réel afin de nourrir la recherche, de la rendre plus rapide et efficace notamment en établissant la véritable efficacité d'un traitement sur une population de patients, d'améliorer les prises de décisions cliniques et d'optimiser les parcours de soins.

Thérapie Génique

L'année 2020 a été marquante à bien des égards pour le Laboratoire de Thérapie Génique Translationnelle des Maladies Génétiques. Dans le cadre de la crise sanitaire liée à la COVID-19, le laboratoire a été sélectionné par le ministère de la Santé pour faire partie de la réserve des structures de recherche habilitées à effectuer les tests PCR. Les équipes ont poursuivi par ailleurs leurs développements en thérapie génique avec des premiers tests d'un nouveau médicament pour la maladie oculaire cécitante de Stargardt plus que prometteurs. L'année 2020 a également connu une autorisation de lancement d'un nouvel essai clinique pour la maladie musculaire de Duchenne, pour lequel le laboratoire a mené plus de 9 ans d'études précliniques. Enfin, la labellisation du laboratoire par l'État en Juillet en tant qu'intégrateur industriel en thérapie génique a été une reconnaissance nationale majeure de l'expertise des équipes qui sont déjà sur le pont pour de nouveaux développements de médicaments.

« Toute l'entreprise porte notre engagement aux côtés d'acteurs à vocation médicale et d'intérêt général dont les valeurs et les actions au quotidien forcent l'admiration. En cette période, nous tentons de servir au mieux les missions et combats de ces associations et fondations, plus que jamais indispensables à notre société.

Nous soutenons également un jeune sportif issu du nautisme. L'enjeu de performance est son domaine autant que le nôtre. »

Pierre Bessé

Kévin Fischer



Malgré sa blessure fin 2019, Kévin Fischer se qualifie en début d'année 2020 en tant que réserviste et partenaire d'entraînement privilégié du sélectionné pour les Jeux Olympiques de Tokyo 2021. Une aventure que Kévin vit aux côtés d'un nouveau partenaire, Noé Delpech, également athlète de l'équipe de France et classé 5^{ème} lors des derniers JO en 49^{er}. Ensemble, ils testent leur duo et préparent intensivement les régates de 2021 avec pour ultime objectif, celui de participer aux JO de Paris 2024.

60 000 Rebonds

L'association 60 000 Rebonds accompagne les entrepreneurs post-liquidation à rebondir vers un nouveau projet professionnel dans 38 villes. Grâce à l'accompagnement de bénévoles et de professionnels, les entrepreneurs vont reconstruire leur socle personnel, comprendre les raisons de leur liquidation et mettre en place un nouveau projet professionnel, salarial ou entrepreneurial.

Dans le Grand-Ouest, pour 2020 ce sont près de 115 entrepreneurs qui ont été accompagnés par 200 bénévoles. L'année 2020, marquée par la crise sanitaire, les a conduits à basculer leur accompagnement en mode digital. Leur programme habituel de manifestations n'a pu être totalement réalisé mais un bel événement, réalisé avec le Medef et la BNP dans le cadre du Village Vendée Globe a permis de réunir une centaine d'entrepreneurs et de mettre en avant le rôle de l'association, ainsi que de contribuer à changer le regard des participants sur l'échec.

SNSM

La SNSM est un acteur majeur de la sécurité en mer dont les 3 missions sont : sauver, former et prévenir. En 2020, les Sauveteurs en Mer, de France métropolitaine et d'outre-mer sont restés opérationnels, prêts à intervenir à tout moment.

Même si leur mission première est la sauvegarde de la vie humaine en mer, leurs compétences en secourisme les rend également compétents à terre. Les Sauveteurs sont donc mobilisés pour participer à la lutte contre la COVID-19 en aidant le personnel soignant, les pompiers, les personnes plus fragiles et plus généralement tous nos concitoyens.

La crise sanitaire a également impacté le calendrier de mise en œuvre du programme « Nouvelle Flotte » : réunions de travail à distance, mise à l'arrêt des activités de production du chantier et de ses fournisseurs, le maître d'œuvre et l'équipe de programme SNSM ont dû s'adapter aux contraintes de la situation. Le premier navire de la nouvelle flotte devrait être finalisé en mai 2021.

Agence du Don en Nature



En 2020, l'Agence du Don en Nature (ADN) poursuit son développement et rassemble aujourd'hui plus de 200 entreprises (industriels et distributeurs) et 1000 associations partenaires. Un nouveau cap a été franchi cette année dans la lutte contre le gaspillage non alimentaire et l'exclusion, avec la promulgation de la Loi AGECE, qui reconnaît le don de produits à des associations comme une solution privilégiée pour les invendus des entreprises.

Dans ce contexte, et afin d'accompagner l'accélération de ses activités, l'ADN a ouvert son 1^{er} entrepôt-école dans les Hauts-de-France. Cette création a permis d'apporter des solutions concrètes et immédiates face à l'explosion des demandes de produits de nécessité courante des associations très fortement touchées par la crise sanitaire. Plateforme logistique innovante, l'entrepôt-école permet également de prolonger la mission sociale de l'ADN, en formant sur place des dizaines d'apprenants se destinant aux métiers de la logistique.

2020 fut aussi ponctuée par d'autres opérations à fort impact auprès des plus démunis : la Rentrée Solidaire, à l'occasion de laquelle 330 000 produits ont été redistribués à des enfants afin qu'ils appréhendent ce moment de l'année avec sérénité ; ou encore l'opération #HygienePourToutes, lancée en octobre avec le soutien de la région Île-de-France et du Ministère des Solidarités et de la Santé, pour redistribuer 1 300 000 produits d'hygiène féminine.



Fondation Belem

La Fondation Belem est née en 1979 pour faire vivre le trois-mâts Belem. Elle mène une mission d'intérêt général : accueillir à quai le plus grand nombre possible de visiteurs et scolaires et permettre au plus grand nombre de navigants possible d'expérimenter à la mer la vie d'un matelot comme au 19^{ème} siècle, dans les conditions de sécurité du 21^{ème} siècle. Mais au printemps 2020, le raz de marée COVID-19 a englouti les 26 navigations programmées par la fondation, relégué le navire à quai à Saint-Nazaire et renvoyé à la maison équipage et navigants. Il a bien fallu se rendre à l'évidence : le Belem est tout sauf un lieu de distanciation sociale. La fondation n'a pas pu le faire naviguer en 2020. Mais elle a organisé un grand concours d'écriture inspiré du Belem, ouvert à tous, présidé par Yann Queffelec et publié un recueil des 15 meilleurs textes : Une vague de mots pour naviguer.

Crédits photos

p.04, p.08-09, p.16, p.38-39
© Guillaume Grasset
p.22-23, p.26-27, p.30-31, p.34-35,
© Céline Moussay
p.14-15 (de gauche à droite)
istock © Sean Pavone 2015
istock © Franck Gallen /
Pix Machine © Jennings Billy
istock © metamorworks
istock © g-stockstudio
p.16-17 istock © SeanPavonePhoto
istock © Reemt Peters-Hein
p.21 Wind of Change Borkum
© Augustin Vandenhove
p.22 istock © shaunl
p.23 © PIRIOU, Patrouilleur polaire
L'astrolabe
p.25 istock © yoh4nn
p.26 istock © tuachanwatthana
p.27 istock © CharlieChesvick
p.29 istock © graphixel
p.30 istock ©YakobchukOlena
p.31 istock © coramueller
p.33 istock © golero
p.34 istock © Morsa Images
p.35 istock © nortonrsx
p.37 istock © martin-dm
p.38 istock © gilaxia
p.39 istock © xsw
P.41 istock © tempuraimages
p.42 istock © Nicolas Hansen
p.43 istock © Yuri Arcurs
Productions
p.50 © Kevin Fischer
p.51 Belem © Jean-Marc Arthot
© Agence du Don en Nature

Conception
Les Graphiquants

Mentions légales

CB.IARD (commerciallement dénommée «Bessé Industrie & Services»), SAS au capital de 253 545 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris - RCS Paris n°873 800 023 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 022 543 – www.orias.fr

CB.TRD (commerciallement dénommée «Bessé Maritime Logistique») – SAS au capital de 167 745 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44002 Nantes Cedex 01- RCS Nantes n°314 120 999 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 022 455 – www.orias.fr.

BA.AI (commerciallement dénommée «Bessé Agro») - SAS au capital de 160 065 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris - RCS Paris n°873 800 056 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 09 046 574 – www.orias.fr.

CBSP (commerciallement dénommée «Bessé Motors») - SAS au capital de 532 800 € – 46 bis rue des Hauts Pavés BP 22115 44021 Nantes Cedex 01 - RCS Nantes n°393 738 901 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 301 – www.orias.fr.

SAGA SERVICE PLUS - SAS au capital de 133 950 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes- RCS Nantes n°350 751 129 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 221 – www.orias.fr.

BSR - SAS au capital de 37 500 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n°501 744 544 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 08 039 980 – www.orias.fr.

RESSOURCES FRANCE - SAS au capital de 43 024 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris - RCS Paris n°414 936 740 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 002 753 – www.orias.fr.

COURCELLES PREVOYANCE - SAS au capital de 42 960 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris - RCS Paris n°350 875 860 - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 025 602 – www.orias.fr.

CB.IPL (commerciallement dénommée «Bessé Immobilier & Construction») - SAS au capital de 75 450 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris - RCS Paris n°433 869 427 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 245 – www.orias.fr.

ATLANTIS ASSURANCES – SAS au capital de 80 000 € - 46 bis rue des Hauts Pavés BP 11214 44002 Nantes Cedex 01 – RCS Nantes n°402 996 433 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 001 472 – www.orias.fr

Ces sociétés exercent comme conseils et courtiers en assurances (conformément à l'article L521-2-1°b) du Code des assurances) et sont susceptibles de travailler avec tous les fournisseurs du marché.

EURO CAUTIONS - SAS au capital de 40 000 € - 46 bis rue des Hauts Pavés BP 11214 44002 Nantes Cedex 01 – RCS Nantes n° 432 279 826 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 14 006 675 – www.orias.fr. Cette société exerce comme mandataire d'assurance.

Ces sociétés sont toutes soumises au contrôle de l'ACPR, 4 place de Budapest 75009 Paris.

BSR, COURCELLES PREVOYANCE et RESSOURCES FRANCE font partie du pôle «Bessé Protection Sociale & Avantages».

OB.IPL, ATLANTIS ASSURANCES et EURO CAUTIONS font partie du pôle «Bessé Immobilier & Construction».

Toute réclamation ou demande sur les procédures de médiation peuvent être adressées par écrit à chacune des sociétés listées ci-dessus, à l'attention du Service Réclamation / Info médiation - 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes. Vous recevrez un accusé de réception sous 10 jours maximum et une réponse dans un délai maximum de 2 mois.

Pour aller plus loin,
retrouvez-nous en ligne !

www.besse.fr

Pour mieux nous connaître



La page LinkedIn

Pour suivre notre actualité



La Chaîne YouTube

Pour découvrir
nos dernières vidéos



