

désormais en PDF, au sein de la direction des réseaux des MMA. Le logiciel Cartes et Données, édité par la société Arctique, un des principaux acteurs sur le marché hexagonal des systèmes d'information géographiques, est désormais appliqué à la représentation géographique de l'ensemble des forces commerciales du groupe.

Vecteur commun d'efficacité commerciale...

Le logiciel est en fait utilisé, depuis un peu plus de deux ans, par la direction de l'actuariat des MMA, comme outil d'aide à la tarification des polices d'assurance sur les marchés dommages des particuliers, des TPE et des exploitations agricoles. Son utilisation au sein du groupe a été élargie progressivement à la production industrielle de cartes électroniques, à l'intention des directions régionales des réseaux.

Depuis le début de cette année, la démarche s'étend progressivement à l'ensemble du groupe des MMA. Elle consacre un point d'inflexion, dans le processus de fusion des trois grands réseaux de distribution fédérés depuis l'été 2006 au sein du groupe MMA.

« La géo-localisation de l'ensemble des points de vente du groupe au sein d'un même outil est venue depuis janvier dernier parachever un processus de fusion de nos réseaux de distribution qui peinait jusqu'alors à trouver ses marques », estime Xavier Pineau, responsable de la mise en place des outils d'aide à la décision à la direction réseau-réorganisation des agences. L'absence d'un outil fédérateur se traduisait jusqu'ici par une grande difficulté à travailler sur des données communes. »

...et de cohésion culturelle

Avec l'achèvement de la couverture du territoire au moyen d'un SIG commun détaillant toutes les forces commerciales en présence, le projet a franchi une étape décisive dans la défi-



Xavier Guéguen, responsable du domaine tarification de l'actuariat en dommages des particuliers et exploitations agricoles TPE

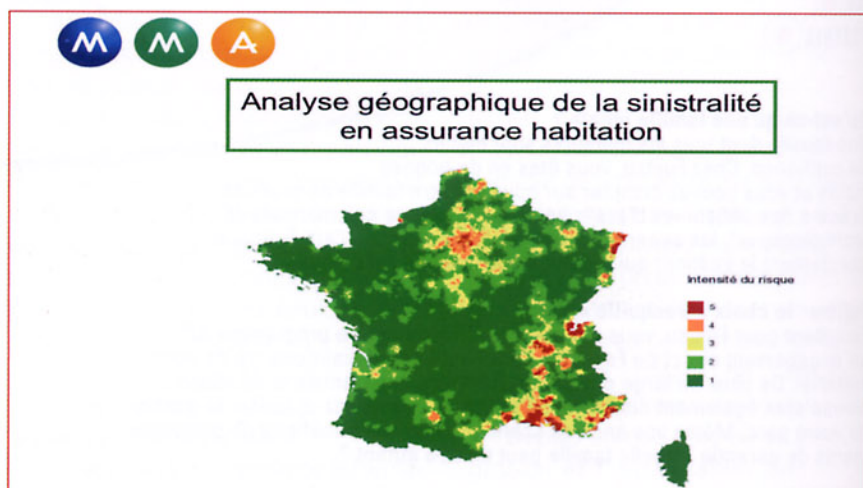
inition d'une stratégie tarifaire modulée selon les données de gestion du risque, fournies par les autres vecteurs d'analyse. « Nous disposons désormais des mêmes documents pour définir une stratégie de développement commercial à l'échelle du territoire, souligne Xavier Pineau. Nous pouvons grâce à cet outil représenter de façon dynamique le maillage de nos forces commerciales à l'intention des inspecteurs et des directions régionales. Cet effort de géo-localisation de nos forces de vente s'inscrit dans une démarche fédérative, qui est commune à l'ensemble du groupe MMA/Azur. Cette initiative doit à terme augmenter les performances commerciales des équipes. Mais elle a aussi pour objet

de fédérer nos réseaux de distribution autour d'une véritable culture de groupe. »

Le logiciel Cartes et Données est utilisé en complément d'un SIG construit et alimenté par la direction en charge des outils de calcul actuariel du risque en IARD, la direction du marketing et la direction des réseaux. Les données extraites des systèmes centraux de production avec Système SAS sont retraitées avec Excel ou Access, puis agrégées en données géographiques sous Géo-Concept ou Mapinfo, pour représenter la ventilation régionale des risques pris en charge par le groupe, sur chacune des zones commerciales et de prospection concernées.

« La fédération des informations fournies par le SIG nous permet désormais d'affiner nos stratégies commerciales et d'optimiser nos outils de tarification par zones de prospection, conclut Xavier Guéguen, responsable du domaine actuariat sur les marchés dommages des particuliers, des TPE et des exploitations agricoles. Nous pouvons ainsi vérifier en permanence la pertinence de nos zoniers avec des données opérationnelles. Cet outil nous permet surtout de travailler avec beaucoup plus d'efficacité et de précision, pour la définition de nouvelles approches qualitatives du risque sur le marché des particuliers et des TPE, et de contribuer ainsi à l'amélioration de nos résultats techniques. »

Patrice Nathier



Un SIG comme plate-forme de représentation cartographique des forces de vente..