

Conférence de presse téléphonique du 1^{er} février 2005

**Exposé de M. Rolf Mehr,
Président de la Direction générale du groupe Vaudoise Assurances**

Mesdames, Messieurs,

Je vous souhaite une cordiale bienvenue à notre conférence de presse consacrée à l'accord signé avec Swiss Life, dont vous avez été informés ce matin par communiqué de presse. Il s'agit de l'achat du portefeuille Automobiles, Choses et Responsabilité civile de « La Suisse » et de la cession – en contrepartie – de notre portefeuille « Vie Collective ». Cette décision représente **un pas important dans la poursuite de la stratégie d'indépendance et de proximité à la clientèle de la Vaudoise.**

Je vous présenterai brièvement nos motivations. Ensuite, moi-même, M. Joseph Vanderweckene - notre responsable du Secteur Assurances, et M. Bernard Grobéty - notre CFO répondrons volontiers à vos questions. Je tiens d'emblée à préciser nous ne nous prononcerons pas sur des questions spécifiques à « La Suisse », car elles sont clairement du ressort de Swiss Life.

Notre décision de mener à bien la transaction repose sur trois constats :

1. En premier lieu, et comme je l'ai déjà annoncé à plusieurs reprises ces dernières années lors de nos conférences de presse de bilan, **nous voulons garantir la rentabilité de notre métier de base dans toutes les branches d'activité sans exception.** Cela ne va pas de soi, car depuis la chute prolongée des bourses en 2001-2002, nous nous sommes fixés pour objectif d'être rentables dans nos affaires *indépendamment* des revenus financiers.
2. Notre décision découle, deuxièmement, de **notre volonté de nous différencier en tout premier lieu dans la relation client et dans la qualité du conseil. C'est notre principal atout d'assureur de taille moyenne. Quant aux produits, il nous importe qu'ils soient performants et flexibles, c'est-à-dire adaptables aux besoins spécifiques de nos clientèles cibles. Nous avons parfois recours, depuis quelques années déjà, à des produits conçus par des tiers, dans des domaines spécifiques et pour autant que ces produits soient les meilleurs du marché.** Voilà pourquoi le fait de proposer dorénavant des produits LPP de Swiss Life – en lieu et place des produits « maison » - est une décision en **parfaite continuité avec notre politique commerciale.** Nos clients tirent eux aussi profit des économies d'échelle que seule l'externalisation des tâches permet. D'autres secteurs, l'automobile par exemple, l'ont compris depuis fort longtemps. La pertinence de ce type de stratégie dans le domaine des assurances a d'ailleurs été confirmée par une étude de l'Université de Saint-Gall, relayée par les médias (2003).
3. Enfin, le dernier constat qui a pesé de manière *significative* dans notre décision de céder notre portefeuille LPP à Swiss Life vous est sans doute familier. **Je me réfère**

aux conditions cadre toujours plus contraignantes et complexes dans le domaine de la prévoyance professionnelle. Ce secteur est vraiment devenu une assurance sociale par excellence, avec tout ce que cela comporte comme contraintes. Ce carcan normatif est d'autant plus lourd à accepter qu'il est fixé dans un contexte hautement politisé, sans tenir compte des réalités économiques. Dans ces circonstances, nous sommes contraints depuis 2 ans d'appliquer une politique très sélective dans l'acceptation de nouvelles affaires. Par ailleurs, soyons clairs, l'introduction de la Legal Quote l'an passé mise en regard avec la taille de notre portefeuille ne nous permet plus de générer des marges convenables. En nous séparant du portefeuille LPP - au même titre d'ailleurs que l'on déjà fait d'autres assureurs importants - nous n'abandonnons toutefois pas ce marché ! Nous continuerons à offrir un conseil de haut niveau dans tous les secteurs de l'assurance, y compris dans la prévoyance professionnelle. Pour ce faire, nous avons conclu un accord de collaboration avec Swiss Life et proposerons dorénavant ses propres produits à notre clientèle. Le fait que Swiss Life soit l'un des leaders de ce marché est d'ailleurs un avantage et une garantie de qualité pour nos clients.

Voilà pour les 3 principales motivations. L'accord que nous venons de passer avec Swiss Life comporte également plus d'un avantage, et ce pour toutes les parties prenantes :

1. Tout d'abord, en termes **de places de travail. La Vaudoise contribue à sauvegarder plus de 170 emplois, dont la moitié dans le canton de Vaud.** Nous allons en effet proposer un contrat d'engagement à 130 collaborateurs internes ainsi qu'à environ 50 collaborateurs du service externe de « La Suisse », tous spécialisés dans les affaires de patrimoine. En prévision de la conclusion de cet accord, nous avons d'ailleurs gelé depuis quelques mois l'engagement de personnel. Parallèlement, **nous avons pris toutes les précautions nécessaires afin de garantir à nos quelque 40 collaborateurs spécialisés dans la prévoyance professionnelle un poste chez Swiss Life, ici à Lausanne.** Ils trouveront un employeur attractif dont la stratégie consiste clairement à développer les affaires LPP.
2. Deuxième point positif, cette fois-ci pour la clientèle : **l'échange de portefeuilles n'engendrera aucun désavantage pour les clients. Les contrats restent valables aux conditions actuelles et, grâce au transfert de conseillers de « La Suisse » dans notre compagnie, les clients continueront à être suivis par leur interlocuteur de confiance.**
3. En troisième lieu, cet accord nous permet de **renforcer de manière significative notre position dans le secteur non-vie et d'y faire valoir nos compétences** . Par ailleurs, nous continuerons – bien entendu - à développer les affaires de prévoyance individuelle.
4. Enfin, la transaction s'inscrit parfaitement dans la **continuité de la stratégie d'indépendance et de proximité à la clientèle** qui est la nôtre depuis toujours. A ce propos, je tiens à relever que la Vaudoise a pu continuer à s'investir pleinement sur le terrain ces dernières années, alors même que plusieurs grandes compagnies concurrentes ont été appelées à procéder à un recentrage sur leur métier de base et à de lourdes restructurations. Cet accord nous permettra de continuer à poursuivre le **développement maîtrisé des affaires du Groupe et, partant, à maintenir un**

centre décisionnel en Suisse romande et les quelque 1'200 emplois dont un tiers à Lausanne.

La mise en place de l'accord se déroulera ces prochains mois. Nous veillerons en particulier à intégrer les collègues de « La Suisse » qui nous rejoindront courant 2005 et accompagnerons nos collaborateurs pour le passage de témoin avec Swiss Life. Au niveau du Groupe, nous continuerons à nous donner les moyens de renforcer notre position d'assureur toutes branches et de développer le marché alémanique en particulier.

Je conclurai en disant que **cette transaction tient compte non seulement de considérations stratégiques mais également des aspects humains et culturels. Que ce soit d'un point de vue économique, d'un point de vue social ou business, cet accord est – j'en suis convaincu - la meilleure solution possible pour toutes les parties prenantes.**

Nous voici ainsi arrivés au terme de la première partie de la conférence de presse. Je vous invite à présent à poser vos questions.