

Dossier de presse

VIVEREM GROUPE

Naissance du premier groupe de protection
professionnel du monde de la santé et du social

CONFÉRENCE DE PRESSE DU MARDI 7 JUILLET 2015
PERSHING HALL 49 RUE PIERRE CHARRON 75008 PARIS



VIVEREM

GROUPE

Naissance du premier groupe de protection professionnel du monde de la santé et du social

Sommaire

| | | |
|-------|---|----|
| ■ ■ 1 | Principes fondateurs et orientations du rapprochement..... | 3 |
| ■ ■ 2 | La préfiguration de cette union et sa stratégie de développement..... | 6 |
| ■ ■ 3 | Viverem : focus sur le nouveau nom et son logo..... | 8 |
| ■ ■ 4 | A propos de la MNH et de Groupe Pasteur Mutualité | 9 |
| ■ ■ 5 | Biographies des dirigeants..... | 10 |

ANNEXES

| | | |
|-------|---------------------------------------|----|
| ■ ■ 1 | Les chiffres clés de Viverem | 13 |
| ■ ■ 2 | Les trois pôles de développement..... | 14 |

1

Principes fondateurs et orientations du rapprochement

Une création effective depuis le 4 juillet

Le 4 juillet 2015, La Mutuelle Nationale des Hospitaliers et des professionnels de la santé et du social (MNH) et Groupe Pasteur Mutualité se sont rapprochés en constituant une Union Mutualiste de Groupe (UMG).

Cette décision a été entérinée par l'Assemblée générale constitutive de l'UMG, suivie du Conseil d'Administration de cette dernière.

Les 13 et 18 juin, les Assemblées générales des deux Groupes avaient déjà approuvé les modalités de ce rapprochement.

- La Présidence de ce nouveau Groupe sera assurée, durant les 2 premières années, par **Gérard Vuidepot** (Président de la MNH)
- La Vice-Présidence par le **Dr Michel Cazaugade** (Président de Groupe Pasteur Mutualité).

Au cours du prochain trimestre, un comité exécutif prendra en charge le fonctionnement opérationnel de l'UMG dont le siège sera basé à Paris. Il s'appuiera sur les expertises des deux Groupes :

- Directeur Général – Sylvain Chapuis
- Directeur Général Délégué – Thierry Lorente

Une alliance entre deux Groupes très complémentaires

Ce rapprochement trouve son origine sur la complémentarité naturelle et l'ancrage historique fort des deux Groupes dans le domaine de la santé et du social :

- **Un rayonnement à 360° auprès des acteurs de la santé** : que ce soit pour les salariés des établissements publics d'hospitalisation pour le Groupe MNH, ceux des établissements privés (avec Orsane) mais aussi auprès des médecins libéraux, des praticiens hospitaliers ou de l'ensemble des professionnels de santé pour Groupe Pasteur Mutualité, les deux Groupes disposent d'une capacité à répondre ensemble aux

besoins des acteurs du monde de la santé dans toute leur diversité.

- **Des gammes de produits très complètes :** les deux Groupes présentent une forte complémentarité en matière d'offres et d'expertises assurantielles. Les commercialisations croisées déjà réalisées entre la MNH et Groupe Pasteur Mutualité (en matière de responsabilité civile professionnelle et d'assurance vie notamment) ont constitué les prémices de leur rapprochement.
- **Une synergie de distribution puissante :** par une présence physique avec ses agences pour le Groupe MNH ou le réseau de proximité et de courtage de Groupe Pasteur Mutualité, en passant par les plateformes de Vente à Distance (VAD), les plateformes téléphoniques et une présence digitale significative (souscription directe sur tablette et ordinateur), les deux Groupes disposent d'un maillage très complémentaire.

Le choix d'une Union Mutualiste de Groupe

4 critères ont prévalu au choix de retenir ce véhicule juridique comme outil de rapprochement entre les 2 Groupes :

- la possibilité pour les deux partenaires d'organiser leurs activités propres autour d'une vision stratégique partagée, de créer un Groupe et de parler d'une seule voix au marché ;
- les principes de gouvernance permettant une répartition des voix équilibrée entre les fondateurs tout en préservant leurs positions face à de nouveaux entrants ;
- l'ouverture à tous les acteurs du secteur de l'assurance, y compris des sociétés d'assurance anonymes via des prises de participation ;
- le contrôle majoritaire assuré par les mutuelles et unions du Code de la Mutualité.

Les enjeux du rapprochement

En se rapprochant, Groupe Pasteur Mutualité et le Groupe MNH ont fait le choix de la professionnalisation. Les 2 Groupes misent ainsi sur leurs implantations sectorielles fortes et sur leur complémentarité de métiers pour se développer.

Leurs positions historiques respectives et la reconnaissance dont ils bénéficient auprès des professions de santé et du social, permettent à leur Groupe commun d'afficher des ambitions fortes :

Être
le 1^{er} groupe de protection
professionnel

Devenir
le leader incontournable
du monde de la santé et
du social à 5 ans

Cette ambition s'articule autour d'objectifs stratégiques et opérationnels importants :

- Consolider les positions historiques des 2 fondateurs et développer des projets communs afin de mieux répondre au monde de la santé et du social dans sa globalité.
- Opérer une diversification de métiers en vue de couvrir l'intégralité des besoins des adhérents (cf. annexe 2).
- Promouvoir les valeurs mutualistes que nous partageons en développant des actions de prévention communes en direction des professions, des établissements de santé et de leurs représentants.

- Jouer sur l'effet d'échelle dans les négociations financières avec les fournisseurs d'assurance et autres partenaires.
- Elargir le champ d'action du Groupe aux nouvelles préoccupations sociétales avec une offre de service étoffée pour satisfaire l'ensemble des besoins des professionnels de la santé en matière d'assurance, de banque et de services.
- Accélérer la conquête de nouveaux segments de marché, notamment le marché collectif dans le secteur sanitaire et social privé en réponse à la mise en place de l'ANI (Accord National Interprofessionnel), par l'intermédiaire d'Orsane.
- Capitaliser sur les complémentarités et expertises de chacun pour renforcer leur position auprès des professionnels du monde de la santé dans toute sa diversité.
- Devenir un pôle d'attraction et attirer d'autres acteurs du secteur.

Les chiffres clés de ce nouvel ensemble

Avec près de 1,3 million de personnes protégées (1 100 000 pour la MNH et 170 000 pour Groupe Pasteur Mutualité) et près de 1 600 salariés, cette nouvelle union positionne VIVEREM comme l'acteur de référence auprès du monde de la santé (cf. annexe 1) :

Il représente aujourd'hui :

1,1 milliard d'euros

de chiffre d'affaires

près d'1 milliard d'euros

de fonds propres

une marge de solvabilité de

306%

33% de part de marché

des personnes travaillant dans les établissements publics d'hospitalisation

25% du marché

des médecins libéraux

Ce rapprochement confirme de fait la complémentarité des 2 Groupes auprès des agents du secteur sanitaire et social public, des professionnels de santé libéraux et des praticiens hospitaliers.

2

La préfiguration de cette union et sa stratégie de développement

Depuis plus de 5 ans, le Groupe MNH et Groupe Pasteur Mutualité ont multiplié les initiatives conjointes en matière de développement commercial, de distribution ou de promotion de leurs valeurs mutualistes.

L'illustration la plus significative a été la mise en commun de leur expérience respective pour développer le segment du marché de l'assurance collective. C'est ainsi qu'en 2014, ils ont créé ORSANE, un cabinet de courtage spécialisé en assurance santé et prévoyance collective.

Un rapprochement qui fait suite à de nombreuses actions communes

Grâce aux commercialisations croisées menées ces dernières années, les portefeuilles de produits des deux Groupes se sont étoffés.

Le Groupe MNH et Groupe Pasteur Mutualité ont également commencé à investir de nouveaux métiers et à élargir leur champ d'action :

- partenariat de distribution conjoint avec Thélem assurances en 2014 avec la commercialisation d'assurances Automobile et Habitation ;
- lancement d'une dynamique de construction de résidences pour étudiants (à Nice pour Groupe Pasteur Mutualité et au Mans pour la MNH) afin de répondre aux besoins de logements des jeunes professionnels de santé, étudiants évoluant dans le domaine médical et du soin, ainsi que les actifs hospitaliers.

Pour accroître leur notoriété auprès des professionnels de santé, les deux Groupes ont également organisé ou participé à des manifestations communes :

- Opérations commerciales dans les hôpitaux de Paris et de Lyon en 2013, de Poitiers en 2014 ;
- Coopération des deux réseaux commerciaux au sein d'agences MNH ;
- Participation à des événements professionnels où les deux Groupes ont pu parler d'une même voix ;

■ Engagement commun dans des projets de promotion des valeurs mutualistes et de l'action sociale avec par exemple :

- la réalisation d'un film « *Handicap et maternité* » largement diffusé entre 2013 et 2014 ;
- la signature de la Charte Romain Jacob en 2014 pour l'accès aux soins des personnes en situation de handicap.

Une stratégie basée sur 3 pôles d'expertise

VIVEREM déclinera sa stratégie de développement autour de 3 pôles (assurance, banque, services) afin de couvrir l'ensemble des besoins des professionnels de santé (cf. annexe 3).

L'Assurance

Défendre les intérêts et prendre en compte les besoins de protection spécifiques des professionnels de santé et du social :

- en assurance des personnes (santé, prévoyance, dépendance, décès / invalidité, garantie des accidents la vie, obsèques, assurance vie, assurance emprunteur).
- en assurance dommages (indemnités journalières, responsabilité civile, multirisque professionnelle, incendies accidents et risques divers, caution des emprunts).

La Banque

Participer au financement des projets des adhérents grâce à la Banque Française Mutualiste (BFM, entité du Groupe MNH) :

- adhérents particuliers (épargne, crédits et opérations quotidiennes),
- mutuelles (comptes courants et gestion d'actifs)
- établissements hospitaliers (financement des transformations et gestion d'actifs).

Les Services

Faciliter la vie des adhérents en leur proposant de nouvelles solutions et de nouvelles expériences clients en matière de :

- services immobiliers (résidences étudiantes, hôtels hospitaliers, crèches, conciergerie...),
- services digitaux et média (réseaux sociaux, films et web séries, documentation et formation, applications professionnelles),
- services aux établissements (conseil et formation, gestion des sorties hospitalières, achats, locations).



3

VIV^EREM

GRUPE



Un nom qui exprime l'ambition de cette nouvelle union totalement dédiée au monde de la **SANTÉ** et à la protection de ses acteurs aussi bien dans leur **VIE** professionnelle que personnelle.

- Une identité en phase avec l'accélération de la digitalisation du marché de la banque et de l'assurance, illustrant par son graphisme l'élan et la vitalité.
- Une typographie forte et solide en phase avec la racine latine du nom, affirmant la puissance, la fiabilité et la solidité de notre groupement :
 - Au centre du nom, un accident typographique exprimant l'ouverture aux autres, à l'innovation et à l'avenir.
 - Un « E » qui fait aussi le trait d'union entre nos deux Groupes
- Une dénomination qui traduit les valeurs d'accompagnement de l'UMG.

Un nom qui dit la vie
et qui dit la santé

Du verbe latin VIVERE, Vivre

4

À propos de la MNH et de Groupe Pasteur Mutualité

La MNH :

Première mutuelle du monde de la santé et du social et acteur de référence auprès des paramédicaux et des personnels administratifs du secteur sanitaire et social public

Le Groupe MNH accompagne au plus près les professionnels et les établissements de la santé et du social autour de trois pôles d'expertise : l'assurance, la banque et les services.

Il assure leur protection avec des solutions adaptées et personnalisées en matière de santé, de prévoyance et d'épargne, d'assurance de biens, de services bancaires, d'e-learning, d'emplois et de contenus médias. Il accompagne le développement de l'hôpital avec des services professionnels et innovants.

En 2014, la MNH a réalisé un chiffre d'affaires de 742 millions d'euros (Le Produit National Brut de la Banque Française Mutualiste était de 89 millions d'euros). Ses fonds propres s'élevaient à 489 millions d'euros et sa marge de solvabilité était de 363% (Pôle assurance, Solvabilité 2).

Issu du monde hospitalier, la MNH protège 1 100 000 personnes et place les valeurs humaines et sociales au cœur de son offre, de ses services et de toutes ses actions.

Groupe Pasteur Mutualité :

Un acteur majeur auprès des professionnels de santé libéraux et des praticiens hospitaliers

Groupe mutualiste d'assurances de premier plan, Groupe Pasteur Mutualité propose une gamme de couvertures complètes et performantes en santé, prévoyance, responsabilité civile professionnelle, multirisque du cabinet, assurance vie, gestion de patrimoine, garantie autonomie, assurance de prêt, habitation, automobile et accidents de la vie.

Administré depuis plus de 150 ans par des professionnels de santé, Groupe Pasteur Mutualité s'engage aux côtés de ses adhérents, dès le début de leurs études, pour leur apporter des solutions en parfaite adéquation avec leurs vies professionnelle et privée.

En 2014, Groupe Pasteur Mutualiste a réalisé un chiffre d'affaires de 217 millions d'euros et géré 1,3 milliards d'encours. Ses fonds propres s'élevaient à 345 millions d'euros et le ratio de sa marge de solvabilité s'établit à 549%.

Avec près de 170 000 personnes protégées, Groupe Pasteur Mutualité est l'interlocuteur privilégié des professionnels de santé.

5

Biographies des dirigeants

MNH

Président de la MNH, **Gérard VUIDEPOT** a occupé différents postes administratifs de direction dans des centres hospitaliers (Béthune et Roubaix) et au Centre Hospitalier Universitaire de Lille avant de rejoindre la Fondation Saint François (Haguenau) dont il est Directeur depuis 1992. Élu au conseil d'administration de la MNH en 1987, il siège dès 1989 au bureau national au poste de trésorier général adjoint, puis à celui de trésorier général en 1993. Gérard VUIDEPOT accède à la présidence de la MNH en 1997.

En juillet 2015, Gérard Vuidepot est devenu Président de VIVEREM.



Directeur Général de la MNH, **Sylvain CHAPUIS** a commencé sa carrière comme auditeur interne au sein d'un grand groupe d'assurance (CNP Assurance). En 1999, il rejoint le 1^{er} groupe français d'hospitalisations privées (La Générale de Santé) en qualité d'Auditeur senior, puis de Directeur Financier Pôle Imagerie et Directeur Pôle Biologie. Il crée ensuite Novescia, spécialiste français de l'analyse de biologie médicale dont il est le directeur général. Depuis 2012, Sylvain CHAPUIS dirige le groupe MNH.

Il est nommé Directeur général de VIVEREM.





Groupe Pasteur Mutualité

Président de Groupe Pasteur Mutualité, le **Docteur Michel CAZAUGADE** a exercé la profession d'anesthésiste-réanimateur au Centre Hospitalier de Mont de Marsan. Il a participé à la création du SAMU départemental et du service des urgences. Membre du conseil de l'ordre des médecins des Landes, il devient Administrateur de Groupe Pasteur Mutualité en 2000 puis Secrétaire Général en 2012. Michel CAZAUGADE occupe la présidence de Groupe Pasteur Mutualité depuis 2014.

En juillet 2015, le Dr Michel Cauzaugade est devenu Vice-Président de VIVEREM.

Directeur Général de Groupe Pasteur Mutualité et Président des Directoires de ses filiales IARD et Vie, **Thierry LORENTE** a débuté sa carrière dans la Banque et la Gestion de patrimoine (Société Générale) et l'a poursuivie sur le Marché Assurances collectives en tant qu'Inspecteur Divisionnaire (Groupe Toro Assicurazioni). Il rejoint ensuite GPM, en assume le Développement puis la Direction Générale. Entrepreneur dans l'âme, il pilote sa stratégie de diversification (Courtage, Presse, Hôtellerie, Immobilier) et lance avec ses équipes, en 2013, un plan stratégique à 3 ans particulièrement ambitieux..

Il est nommé Directeur général délégué de VIVEREM.



Annexes

1 - Les chiffres clés de Viverem

2 - Les trois pôles de développement



| ANNEXE 1 | Les chiffres clés de VIVEREM |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| Chiffre d'affaires | 1,1 milliard € |
| Adhérents | 1,3 million de personnes protégées |
| Fonds propres | Près de 1 milliard € |
| Marge de solvabilité | 306% |
| Collaborateurs | 1 600 collaborateurs |
| Réseaux commerciaux | 360 conseillers |

| ANNEXE 2 | Les trois pôles de développement | | | |
|---|--|---|---|---|
| PILIER I Assurance | PILIER II Banque BFM | | PILIER III Services | |
| <p>■ Assurance de personnes</p> <p>Santé, Prévoyance, Dépendance, Décès / Invalidité, GAV, Obsèques, Epargne-Retraite, Assurance Vie, Assurance emprunteur</p> <p>■ Assurance dommages</p> <p>IJ, RC, MRP, Protection juridique et IARD (en partenariat avec Thélem Assurances), Caution des emprunts</p> | <p>1 M de clients</p> <p>En cours de développement</p> <p>A construire</p> | <p>■ Adhérents particuliers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Epargne (livret) • Crédits • Banque au quotidien | <p>■ Services immobiliers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Résidences étudiantes / pour les actifs • Hôtels hospitaliers / Centres d'affaires • Crèches • Conciergerie <p>■ Services digitaux et média</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réseaux sociaux • Films et web-séries • Documentation & Formation • Référencement et diffusion d'applications santé <p>■ Services aux établissements</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conseil et Formation • Gestion des sorties hospitalières • Achats / locations | |
| | | <p>■ Mutuelles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comptes courants • Gestion d'actifs | | <p>Réalisation en cours</p> <p>Intégration réalisée</p> |
| | | <p>■ Etablissements hospitaliers</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financement des transformations • Gestion d'actifs | | <p>Programme 2015</p> |



Contacts presse

Pour MNH :

Caroline Weill

01 47 04 12 52 / cweill@selfimage.fr

Audrey Peauger

01 47 04 12 53 / apeauger@selfimage.fr

Pour GPM :

Nathalie Belloc

06 63 26 88 11 / presse@gpm.fr