

FORMATION PRÉALABLE 22 NOVEMBRE 2011

MUTUELLES : COMMENT PILOTER LE PROJET SOLVABILITÉ II

Journée animée par **Nicolas ADAM**, Directeur de missions, JALMA

OBJECTIFS

- Identifier les actions et arbitrages nécessaires
- Établir un plan d'actions efficace
- Mettre en place une organisation projet adaptée
- Gérer la conduite du changement vers les opérationnels et les dirigeants

Rappeler les grands principes de la gestion de projet

- Comment réussir sa gestion opérationnelle et quel suivi établir
- Piloter un projet : assurer la cohérence et l'atteinte des objectifs

Comprendre Solvabilité II pour l'installer de façon pérenne dans votre entreprise

- Quels sont les objectifs et les enjeux des trois piliers de la norme
- Quelles évolutions techniques, fonctionnelles, organisationnelles voire stratégiques imposées

Maîtriser les spécificités et les points clés d'un projet Solvabilité II

- Assimiler les notions de transversalité, pluralité et globalité des actions
- Mener la conduite du changement
- Quelles évolutions des pratiques de gouvernance

Comment structurer votre projet Solvabilité II

- Définir la cible, les objectifs, les rôles et responsabilités
- Quel niveau de réponse apporter aux obligations et à quelles échéances
- Quels choix techniques et outils privilégier

Optimiser la gestion opérationnelle du projet Solvabilité II

- Les outils clés : planning, supports de suivi et de reportings types
- Réaliser les bons choix opérationnels
- Alerter et adresser les ajustements requis au niveau décisionnel

Diriger et manager le projet Solvabilité II

- Suivre et assurer la cohérence des chantiers
- Respecter les objectifs et les échéances et opérer les arbitrages requis
- Maîtriser les impacts et les coûts



Nicolas ADAM est Directeur de missions chez JALMA. Il intervient sur les problématiques de gestion des risques et de pilotage de projets métiers. Actuaire de formation, il a travaillé pour MAZARS & GUERARD ACTUARIAT et pour VALTECH AXELBOSS sur les normes comptables IFRS et Bâle II.

FORMATION PRÉALABLE 23 NOVEMBRE 2011

STRUCTURER LE CADRE JURIDIQUE DE VOTRE REGROUPEMENT

Journée animée par **Thierry BERNARD**, Avocat associé et co-fondateur, QUADRIGE

OBJECTIFS

- Anticiper les étapes clés de constitution d'un groupement
- Préparer et suivre l'instruction des dossiers réglementaires (ACP, Autorité de la concurrence)
- Savoir rédiger la documentation juridique nécessaire à la constitution de la SGAM
- Organiser les différents chantiers opérationnels

Les grands principes d'une SGAM

- Genèse de la SGAM : pourquoi le législateur a voulu innover
- Quelles sont les implications juridiques et fiscales de ce nouveau statut
- Comparaison de la SGAM avec les autres structures de groupement

Savoir identifier et définir les objectifs stratégiques de votre SGAM

- Cerner les objectifs politiques, commerciaux, financiers et techniques de la SGAM
- ▶ Illustrations : revue des modèles de SGAM déjà constituées

Planifier le calendrier de création de la SGAM

- Institutions représentatives du personnel : quelles précautions prendre
- Comment présenter le projet de rapprochement auprès des conseils d'administration
- Réunion des assemblées générales : les étapes procédurales à respecter

Préparer et suivre l'instruction des dossiers réglementaires auprès de l'ACP et de l'Autorité de la concurrence

- Quels sont les informations à réunir et les documents à établir
- Comment se déroulent les instructions de l'ACP et de l'Autorité de la concurrence
- Bien connaître les points sensibles en vue de l'obtention de leur autorisation

Rédiger la documentation juridique de constitution de la SGAM

- Statuts / règlement intérieur / convention d'affiliation : comment transcrire les principes de gouvernance choisis dans la documentation juridique
- Faut-il faire un pacte d'associés ?
- Organiser les différents chantiers opérationnels



Thierry BERNARD est avocat associé et co-fondateur du cabinet QUADRIGE. Responsable des activités Fusions-acquisitions, Assurance et Technologies de l'information, il est spécialiste des opérations de partenariats, de constitution et développement de structures de groupe, dont les SGAM. Il exerçait auparavant au sein des cabinets LANDWELL & ASSOCIÉS et LEFEVRE PELLETIER & ASSOCIÉS.