



# Maîtrise du budget, couverture sur mesure et assurabilité : que gagne Terre Comtoise à travailler avec Verspieren ?

Cas client - TERRE COMTOISE



2023

## PRÉSENTATION DU CLIENT

Terre Comtoise est un groupe agricole né en 2008 de la fusion de trois coopératives historiques : Coopadou, Poligny-Bletterans et Codeval. Coopérative dite généraliste, présente en France-Comté, en Haute-Marne et en Côte d'Or, elle accompagne 4 000 adhérents autour de deux métiers principaux : la production végétale via la collecte de céréales et la distribution d'intrants (semences, engrais, produits phytosanitaires), ainsi que la vente d'alimentation pour le bétail. Le groupe dispose également de filiales dans les domaines de la transformation de céréales en compléments alimentaires, de la distribution de produits de jardinerie, du machinisme agricole et de l'élevage de volailles.

Le changement de direction générale en 2013 et de Directeur Administratif et Financier en 2014 a conduit le groupe à moderniser toutes ses fonctions support administratives et financières, dont sa stratégie d'assurances, pour passer d'une gestion passive à une approche dynamique du risk management. Depuis, le Groupe continue de se développer autant par croissance interne, avec la construction en 2018 d'une nouvelle usine de transformation d'aliments, que par croissance externe, notamment dans le secteur du machinisme agricole et la production d'œufs, avec le rachat de Coquy en 2019.

**Verspieren accompagne Terre Comtoise depuis 2016.**

Secteur **agricole**

**250 M €**  
de CA en 2022

**4 000** adhérents

**60** sites

**529** salariés



*« J'attends de mon courtier un prix pour maîtriser mon budget, une qualité de service pour comprendre les contrats et assurer la veille juridique, et un délai pour la mise en place des contrats et la gestion des sinistres. Verspieren m'apporte les trois. »*

**Olivier Debost**, Directeur Général de Terre Comtoise

# VERSPIEREN

en actions

Verspieren accompagne Terre Comtoise dans une vision à long terme sur l'analyse de ses besoins en assurance. Un redimensionnement global a été opéré et l'essentiel des couvertures de risques ont suivi l'évolution des besoins avec des coûts maîtrisés.

Le risque contamination, notamment renforcé avec le développement de l'activités œufs, a été reconsidéré. Auparavant inscrit dans un simple volet de la police RC, il fait désormais l'objet d'un accompagnement spécifique. Terre Comtoise a ainsi sécurisé son exposition financière face à l'aléa d'un tel risque.

## ENJEU 1 : ÊTRE PROTÉGÉ À LA HAUTEUR DE SES BESOINS GRÂCE À UNE COUVERTURE SUR MESURE

L'évolution de Terre Comtoise et le développement d'activités sensibles ont fait émerger de nouveaux risques et modifient au fil du temps ses besoins en assurance. Le Groupe doit adapter en permanence sa politique de risk management pour être couvert au plus près de ses besoins.



**LE TÉMOIGNAGE D'OLIVIER DEBOST,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TERRE COMTOISE

«Selon moi, l'assurance n'est qu'une composante de la gestion des risques. L'idée n'est pas de subir des contrats standard des sociétés d'assurance, mais de bénéficier de contrats parfaitement adaptés à nos besoins, et surtout qui tiennent compte de leur évolution. Avant Verspieren, Terre Comtoise n'avait pas de courtier. Face à la taille du Groupe, ses projets et ses objectifs, nous ne pouvions plus continuer à gérer nos risques seuls. Les experts de Verspieren nous apportent un professionnalisme et

une expertise que nous ne sommes pas en mesure d'avoir en interne. Depuis que nous collaborons, nous sommes passés d'une gestion défensive et passive, à une gestion dynamique et progressive du risk management. Nous travaillons ensemble en toute transparence au pilotage conjoint de nos risques, avec un objectif commun : trouver la juste couverture. C'était indispensable, car le Groupe se développe. C'est certain, nous sommes aujourd'hui mieux couverts et plus sereins.»



# VERSPIEREN

en actions

Verspieren a effectué des visites des sites et des installations pour identifier les risques et les actions à mettre en place pour les réduire.

Verspieren a aidé Terre Comtoise à rédiger, à mettre en place et à suivre ses plans de prévention.

Verspieren accompagne Terre Comtoise dans le suivi de son plan de prévention.

Verspieren réalise un diagnostic sur cahier des charges en cas de construction de nouvelles installations.

## ENJEU 2 : MAINTENIR L'ASSURABILITÉ DU GROUPE GRÂCE À LA PRÉVENTION

**Prendre les bonnes décisions en connaissance du risque et trouver le juste équilibre entre le coût des aménagements de prévention et le coût de l'assurance est l'enjeu n°2 de Terre Comtoise. Il passe par un renforcement de la culture assurantielle dans le Groupe.**



**LE TÉMOIGNAGE D'OLIVIER DEBOST,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TERRE COMTOISE

« On peut envisager le risk management comme une obligation légale (« je dois être assuré »), ou comme un moyen de faire progresser une entreprise. Chez Terre Comtoise, nous préférons la deuxième vision. Un risk management efficace peut aussi contribuer à tirer le coût de l'assurance vers le bas, en aidant l'entreprise à atteindre de bons ratios de sinistralité. Depuis le début de notre collaboration, Verspieren nous accompagne sur la mise en place de plans de prévention, en nous proposant chaque année de nouveaux objectifs à atteindre. L'enjeu est clair : prendre une longueur d'avance et ne pas être contraints par l'assureur à mettre en place des mesures de prévention, pour rester maîtres de notre destin. Notre ingénieur prévention Verspieren nous aide aussi à anticiper lorsque nous prévoyons la construction de nouvelles installations.

Il nous conseille par exemple pour prévoir la conformité d'un futur bâtiment en amont, dès le cahier des charges, pour que tout soit fait dans les règles et optimisé au moment de l'assurer. Cet engagement sur la prévention envoie un message fort de professionnalisme à notre assureur et participe au maintien d'un bon niveau d'assurance des sinistres. Il renforce aussi la confiance avec nos parties prenantes : administrateurs de la coopérative, adhérents, salariés... même si ces derniers peuvent parfois vivre la prévention comme un contrainte ! Cette stratégie contribue enfin à la cohésion dans l'entreprise. Métiers, finances, service qualité, environnement, sécurité : nous travaillons désormais ensemble sur les plans de prévention, nous raisonnons davantage de manière transverse, car nous avons réalisé que nous avons des enjeux communs. »

# VERSPIEREN

en actions



Verspieren travaille en partenariat avec Terre Comtoise pour maintenir son assurabilité dans un budget défini.

## ENJEU 3 : MAÎTRISER SON BUDGET POUR GAGNER EN PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

**Terre Comtoise cherche à maîtriser le coût de ses polices d'assurances dans un équilibre financier intégrant un périmètre de protection et un partage du risque assuré/assureur.**



**LE TÉMOIGNAGE D'OLIVIER DEBOST,**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE TERRE COMTOISE

*« Je suis convaincu qu'un courtier défend l'intérêt de son client. Il est un intermédiaire au sens noble du terme. Verspieren, par sa relation de longue date avec de nombreux assureurs, a la capacité de ne pas seulement acheter et vendre : il apporte aussi une pérennité, dans une démarche de partenariat. Grâce à son intervention, dans le cadre d'une stratégie que nous partageons en toute transparence et parallèlement à des actions que Terre Comtoise a engagées par ailleurs pour améliorer le pilotage du Groupe, nos primes ont baissé entre 2016 et 2019, dans un contexte global certes plutôt favorable. Les années suivantes ont été plus délicates. En 2020 et 2021,*

*nous avons subi des sinistres dans les mois précédents le renouvellement, et depuis 2021, le marché de l'assurance, particulièrement tendu, conduit à une inflation générale des primes. Verspieren a pourtant obtenu soit que notre sinistralité ne soit pas prise en compte par l'assureur, soit qu'il nous accorde des hausses très modérées. Résultat : notre budget assurances est quasi-identique depuis 2016. Cette stabilité a contribué à l'amélioration des résultats du Groupe et à renforcer sa capacité d'autofinancement, pour investir dans de nouveaux outils dédiés à la performance de nos adhérents. Travailler avec Verspieren, c'est d'abord conserver la maîtrise de ses coûts. »*

**VOUS AUSSI, VOUS VOULEZ MAÎTRISER TOUS VOS ENJEUX ASSURANTIELS ?**

**CONTACTEZ UN CONSEILLER VERSPIEREN**

**[solutionspro@verspieren.com](mailto:solutionspro@verspieren.com)**

**Budget**

**Reportings**

**Renouvellements**

**Prévention**



Verspieren, vocation client

