

Marc GARNIER

06 08 21 52 02

marc.garnier@dbmail.com

Paris – Lyon



PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis 1/2020

AIDENCIA

CEO Fondateur

Courtier spécialisé sur les Aidants Familiaux

Depuis 2020

ENERGIE MUTUELLE groupe MH

Conseil auprès de la Direction Générale

2016 – 2019

ENERGIE MUTUELLE (120 sal., 120 M€ CA) groupe Malakoff Humanis

Directeur Général Adjoint

AMELIORER L'EFFICACITE OPERATIONNELLE ET FINANCIERE

Rattaché au DG, animation du Codir :

- Piloter l'ensemble des fonctions de la mutuelle,
- Définir et mettre en œuvre un plan d'amélioration globale de l'activité sur 3 ans visant à améliorer la qualité, le pilotage opérationnel et les coûts (digitalisation des services, ISO 9001, 4 M€ REX +50% sur 3 ans),
- Mettre en œuvre avec succès S2,
- Accélérer le développement sur le collectif et individuel en santé (+25% + 10.000 contrats sur 3 ans),
- Appel d'offre sur les retraités (200.000 assurés) de la branche des IEG gagné en 2016,
- Assurer le suivi commercial et technique des clients clés (notamment EDF, ENGIE soit 160 entreprises de la branche des industries électriques et gazières et 600.000 assurés).

Départ négocié suite intégration dans le groupe MH.

2013 – 2015

VIPEO (3 M€ CA, 15 sal.)

Directeur Général Associé

REPOSITIONNER L'ASSUTECH VIPEO SUR LE BPO EMPRUNTEUR EN MODE SaaS, DEVELOPPER LE CA ET L'EBITDA ET CEDER LA SOCIETE

- Développer (6 M€ de business prévisionnel signé) auprès de courtiers et assureurs des solutions digitales en marque blanche pour la souscription et la gestion de garanties emprunteurs et prévoyance individuelle,
- Piloter opérationnellement la société,
- Rechercher des acquéreurs et céder la société fin 2015 (12x EBITDA).

2005 – 2012

APRIONIS (2,5 Mds€ CA, 2.000 sal.) groupe MH

Directeur des assurances collectives

ACCELERER LE DEVELOPPEMENT EN COLLECTIF POUR POSITIONNER LE GROUPE DANS LE TOP 10 DES IP

Rattaché au DG, membre du Comex, en charge du développement collectif, de la souscription et des partenariats :

- Piloter les équipes commerciales (réseau direct PME et Grands Comptes et courtage), techniques (souscription et réassurance), juridiques (contractuel, métier) soit 200 pers.,
- Fidéliser les clients en assurance collective (santé, prévoyance et retraite) et maintenir la rentabilité technique soit un portefeuille d'1 Mds€ CA en 2012 (x2 en 6 ans soit 50% en new business et 50% par croissance externe),
- Accélérer la croissance des affaires nouvelles en 6 ans (100 M€ par an en 2012 contre 25 M€ en 2005),
- Développer le business en collectif avec les partenariats internes (IPSEC, CAPAVES, Mutuelle RENAULT) et externes (PACIFICA, CNP, AXA).

AG2R LA MONDIALE - 2^{ème} groupe de protection sociale :

9/2003 - 9/2005

Directeur régional

FUSIONNER 2 DR POUR ACCELERER LE DEVELOPPEMENT

- Piloter les équipes commerciales en assurance de personne (marché individuel (santé, prévoyance, épargne) soit 40 pers. et marché collectif (santé, prévoyance, retraite) soit 40 pers.) et support,
- Conduire le rapprochement des 2 DR (Reims, Troyes, Dijon),
- Accroître les affaires nouvelles (+ 30% sur 3 ans).

2002 – 8/2003

Directeur centre de gestion

REDRESSER LES INDICATEURS DE GESTION

- Piloter et optimiser l'efficacité du centre de gestion de Lyon (150 pers.) avec des résultats conformes aux standards AG2R au bout d'un an.

8/1997 – 2001

APICIL (1,5 Mds € CA, 1.200 sal.)

Directeur Général du Pôle Individuel

CREER UNE BUSINESS UNIT DEDIEE AU MARCHÉ DES PARTICULIERS POUR
UNE NOUVELLE CROISSANCE FORTE ET RENTABLE POUR APICIL EN
COMPLEMENT DE LA RETRAITE ET DE L'ASSURANCE COLLECTIVE

Rattaché au DG d'Apicil, membre du Comex, en charge du Pôle assurance individuelle (500 M€ de CA, 300 sal.) :

- Piloter en totale autonomie le Pôle (GIE de moyens) ; les fonctions opérationnelles (commercial, marketing direct, gestion, achats, immobilier) et supports (RH, technique, finance-compta, informatique),
- Créer les offres individuelles (santé, prévoyance, épargne-vie, auto, mrh, assistance) et les distribuer en marketing direct et via les réseaux d'agence et de courtiers,
- Créer le Pôle Individuel en transférant les équipes et réorganisant les activités du groupe Apicil en individuel et celles de la mutuelle Camec,
- Intégrer en 1999 dans le Pôle les équipes et les activités issues d'Upese et Igirel (100 pers. et un réseau de distribution de 350 courtiers individuels, TNS et TPE),
- Diriger la mutuelle Camec (Livre II - 100 M€ CA, 100 pers. et Livre III - 10 M€ budget, 40 pers. - Ehpad, centres de soins),
- Réussir le business plan élaboré pour le Pôle Individuel (CA x2 soit 500 M€ en 2001 dont 30% par le new business et 70% par croissance externe) et des résultats (Résultats x3) sur 5 ans.

1995 – 1997

AIG Europe (0,3 Mds € CA, 200 sal.)

Directeur commercial et marketing France

- Diriger le département Assurance de Personne (commercial, souscription) soit 30% du business (marketing direct et courtage).

1989 – 1994

CFDP (protection juridique - 100 M€ CA, 120 sal.)

Directeur du bureau de Paris

- Diriger le bureau (15% du business via les courtiers et agents d'assurances).

FORMATION

Diplômé de l'EM Lyon

Diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion à Paris

Diplômé de l'IUT de Gestion de Lyon

Anglais professionnel