

RAPPORT **20**
25 D'ACTIVITÉ

REPOUSSER LES LIMITES.

BESSÉ
CONSEIL EN ASSURANCES

RAPPORT D'ACTIVITÉ 2025

REPOUSSER LES LIMITES.

Il ne s'agit pas de recruter les meilleurs talents, mais de créer une équipe où chaque membre se challenge et repousse ses limites. L'innovation vient de cette capacité à se nourrir des idées des autres et à créer ensemble.

STEVE JOBS, CO-FONDATEUR D'APPLE

Les hommes et les femmes de Bessé sont des experts du conseil et du courtage en assurances. Au quotidien, ce sont 540 collaborateurs qui s'appuient sur leur capacité d'innovation et sur leur spécialisation pour accompagner leurs clients, Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) et Grandes Entreprises, dans la protection de leurs activités et de leurs salariés. Depuis plus de 65 ans, avec les mêmes valeurs et la même indépendance, Bessé s'est imposé au fil du temps comme l'un des leaders français. Distinguées régulièrement pour la qualité de leurs services et de leurs conseils, les équipes de Bessé ont pour objectif de construire une relation de confiance durable avec leurs clients.

LE MOT DE



PIERRE BESSÉ

« SEUL LE COURAGE D'INNOVER, DE CRÉER,
D'INVESTIR ET DE SE TRANSFORMER PRÉVAUT. »



Une actualité géopolitique électrique, une Europe challengée, une France enlisée par une loi de finances punitive et une dette abyssale... Malgré tout cela, les entreprises survivent et se développent. Elles avancent avec détermination grâce à leur intelligence collective. En tant qu'entrepreneur, je suis en colère : quand on dirige une entreprise, la lâcheté n'existe pas. Seul le courage d'innover, de créer, d'investir et de se transformer prévaut. Puissent nos leaders politiques s'en inspirer et retrouver le sens des responsabilités.

Face à ces réalités, je préfère, comme à mon habitude, faire preuve d'optimisme.

**PLUS LE MONDE EST RISQUÉ,
PLUS LES LIMITES DOIVENT ÊTRE
INTELLIGEMMENT REPOUSSÉES.**

C'est précisément pour cela que nous avons créé notre cellule Risques Émergents, pour anticiper et structurer les réponses aux défis de demain.

Dans tous les métiers de Bessé, chaque jour, nos collaborateurs s'attellent à cette tâche : en créant

des solutions nouvelles, en imaginant des approches originales d'exploitation de la donnée, en permettant à nos clients de développer leurs affaires dans ce monde instable, avec pour objectif que le sinistre, s'il doit survenir, soit financé.

Cet environnement sans concession a poussé les entreprises à se forger un état d'esprit tout-terrain, et elles seront encore plus robustes demain. Je crois plus que jamais en leur vertu et leur valeur : elles sont le pivot de nos sociétés. Je lisais il y a peu que l'entreprise est probablement le vecteur de refuge le plus puissant aujourd'hui – ça a toujours été ma conviction la plus profonde.

Je remercie nos partenaires assureurs d'oser engager leur bilan dans ces périodes incertaines pour permettre à nos clients de bénéficier des couvertures les plus adaptées que nous créons chaque jour, en repoussant les limites de l'assurance. Je remercie chaleureusement nos clients pour la confiance qu'ils nous accordent dans ce contexte profondément chahuté. Enfin, je remercie aussi sincèrement tous nos collaborateurs pour leur implication au quotidien et sans qui rien ne serait possible.

SOMMAIRE

01	ANCRER <i>L'esprit et la trajectoire de Bessé</i>	
	Notre mission, nos piliers	08
	Équipe dirigeante	10
	Quelques chiffres	12
	Faits marquants en 10 repères	14
02	OBSERVER <i>Analyser les risques, décrypter les mutations</i>	
	2025, une année sous tension	20
	Analyse du marché	22
	Paroles d'experts	24
	Regards croisés	34
	Baromètre Risk Managers	36
03	ACCOMPAGNER <i>Mettre l'humain au cœur du conseil</i>	
	Grand reportage	40
	Rencontre avec une jeune talent	44
	Les captives d'assurance	46
	École Bessé	48
04	AGIR <i>Construire les solutions de demain</i>	
	Le marché de l'assurance face aux risques émergents	52
	Zoom métiers : tour d'horizon des pôles d'expertise	54
05	INCARNER <i>Les visages et les valeurs de Bessé</i>	
	La lutte contre le cancer	84
	Carnet de bord	86
	Accompagner les talents de demain	88
	L'entreprise en chiffres, vue de l'intérieur	90

01.

ANCRER

Ancrer, c'est inscrire notre identité familiale et indépendante dans la durée. C'est nous appuyer sur notre vision unique du courtage pour les grandes entreprises, reposant sur l'hyperspécialisation et l'innovation. Grâce à une expertise reconnue et des relations de confiance construites dans le temps, nous apportons aux entreprises des fondations solides face à un environnement de plus en plus incertain.

NOTRE MISSION

Concevoir, mettre en œuvre, faire vivre des solutions de services et d'assurances pour contribuer à la résilience et à l'attractivité des entreprises.

NOS PILIERS

CONFIANCE

C'est le ciment indispensable pour construire des relations de qualité et durables. Chez Bessé, elle s'associe au parler vrai. La confiance se révèle par la preuve, elle se gagne. Elle implique proximité, engagement et responsabilité.

SAVOIR-ÊTRE

C'est créer les conditions d'un collectif puissant. L'écoute, la capacité à se mettre à la place de l'autre, être sérieux sans se prendre au sérieux, sont les qualités interpersonnelles les plus représentatives de la culture Bessé.

CRÉATIVITÉ

Chez Bessé, c'est un état d'esprit porté par une vision élargie et raisonnablement décalée. Être maître de son temps, cultiver sa différence et capitaliser sur l'intelligence collective génèrent des idées nouvelles créatrices de valeur.

FIERTÉ

C'est s'accomplir, prendre plaisir à porter haut ses engagements et les partager. Force motrice, la fierté exige rigueur, elle stimule l'ouverture et l'attention portée aux autres qui font la marque de fabrique Bessé.

ÉQUIPE DIRIGEANTE



PIERRE BESSÉ
Président Directeur Général



PAUL JOUSSE
Directeur Industrie & Services



CHRISTOPHE PARIZOT
Directeur Marchés Entreprises



CAROLINE DUVERGER
Secrétaire Générale



FRÉDÉRIC JOUSSE



DIDIER DAOULAS
Directeur Marine,
Énergie & Logistique



CHARLOTTE DEBIEUVRE
Directrice
Ressources Humaines



GILDAS TUAL
Directeur Agroalimentaire



AUORE ROUGEOT
Directrice Protection
Sociale & Avantages



CYPRIEN LAUBIN
Directeur Automobile & Mobilité,
Truck & Machinisme Agricole



FRANÇOIS-XAVIER LEONI
Directeur Immobilier
& Construction



DANIEL CLARET
Directeur du Développement
Grands Risques



RÉMI BOTTIN
Directeur Synergies
& Affaires Publiques



GILLES ALSAC
Directeur Juridique,
RSE & Conformité

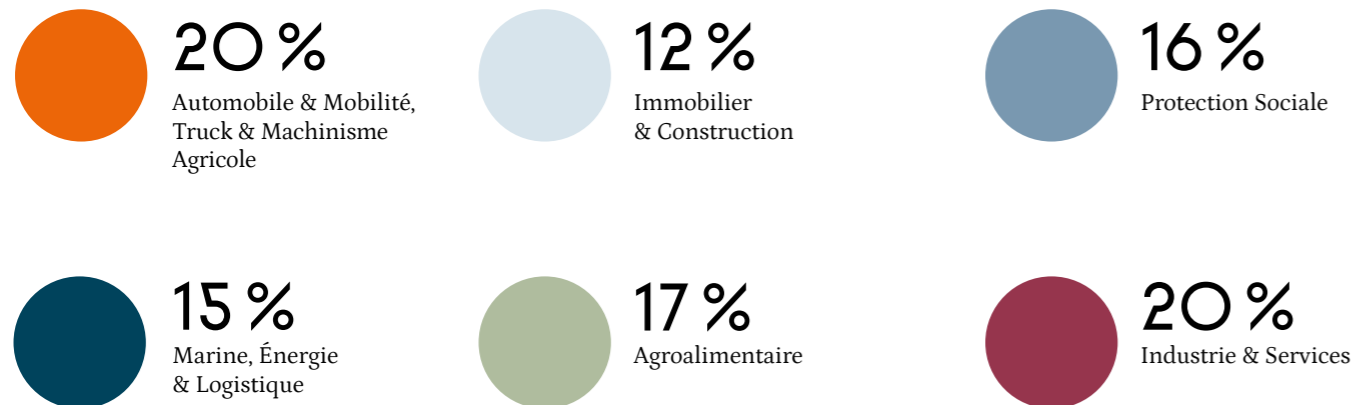


VALÉRIE SASTRE
Directrice Communication



RICHARD ROULEAU
Directeur Finance
& Comptabilité

QUELQUES CHIFFRES



Répartition du chiffre d'affaires par activité en 2025

1,2 MILLIARD €
de primes apportées au marché

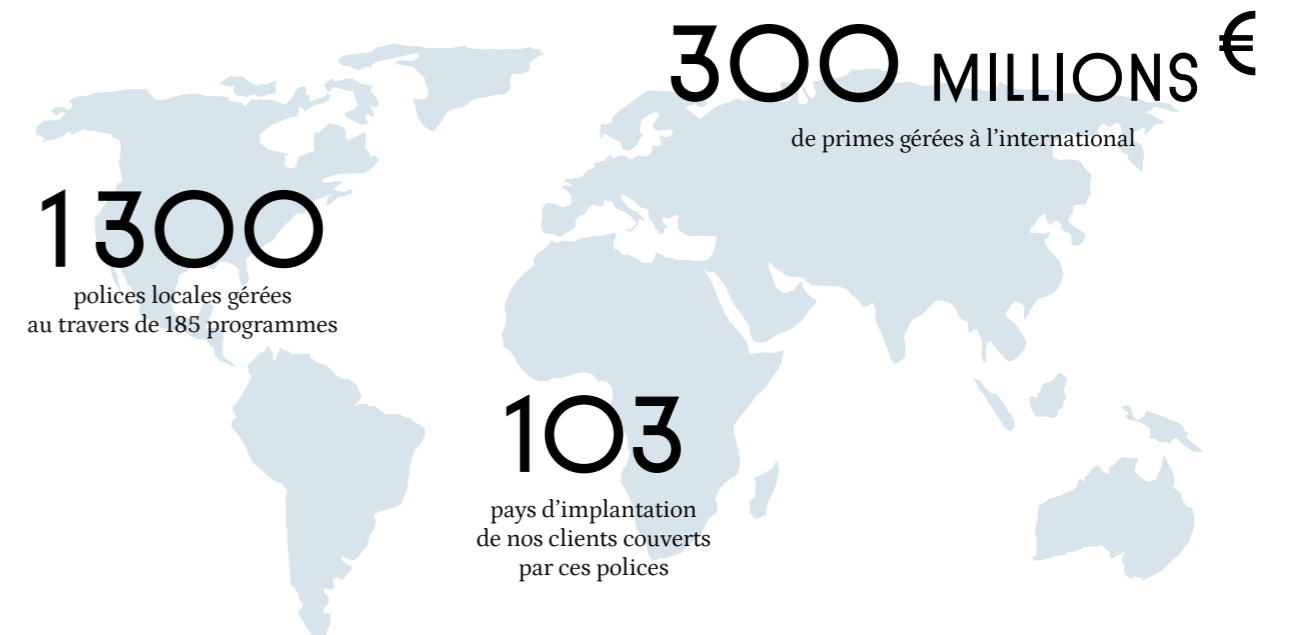
540
collaborateurs



30 %
des équipes métiers dédiées
à l'accompagnement
des sinistres

500 000
bénéficiaires en protection sociale

500
entreprises clientes ETI et Grandes Entreprises
dont 25 % des entreprises du CAC 40 et du SBF120



FAITS MARQUANTS EN 10 REPÈRES

1 - MARS -

Filière Nucléaire Française - Quels leviers humains, financiers, assurantiels et technologiques pour répondre aux enjeux de la relance ?

Suite au succès de la 1^{ère} édition en 2023, Bessé et le GIFEN ont de nouveau réuni les acteurs du nucléaire français ainsi que les professionnels de l'assurance et de la finance pour échanger sur les grands enjeux industriels de la filière.

Animées par Thierry Guerrier, trois tables rondes ont permis d'aborder des thématiques majeures : les SMR (petits réacteurs modulaires), nouvelle composante du mix énergétique français, et les spécificités liées à leur déploiement. Le partage des risques entre exploitants, maîtres d'œuvre et fournisseurs : risques contractuels, de compétences, environnementaux et techniques. Les conditions d'un engagement durable des marchés de la finance et de l'assurance pour accompagner la filière.

3 - AVRIL -

De Pékin à Shanghai pour observer l'industrie automobile

Un an après Pékin, nous faisons partie de la délégation française Mobilians présente à Shanghai pour observer les évolutions majeures de l'industrie automobile. Cyprien Laubin et Grégoire Delobelle ont représenté l'entreprise auprès des acteurs clés du secteur.

Au programme : visite de l'usine SAIC, découverte des véhicules à énergies nouvelles (BYD, Zeekr, Lynk & Co), immersion chez Pony.ai et exploration du Salon de l'Automobile de Shanghai.

Ces échanges ont mis en lumière la stratégie chinoise fondée sur une production massive et des investissements dans les infrastructures intelligentes, offrant des enseignements précieux pour nos analyses et recommandations auprès des acteurs de la mobilité.

2 - MARS -

1^{ère} édition du Cercle Managérial Bessé

Nos 70 managers se sont réunis pour approfondir la vision du management au sein de Bessé : un management à la fois « entraîneur », « entrepreneur » et opérationnel.

Ce rôle exigeant appelle l'engagement de chacun. L'envie d'avoir envie, l'écoute, le partage et la cohésion ont constitué les thèmes majeurs de cette rencontre, marquée par des échanges riches et constructifs.

Cette session a été enrichie par l'intervention de Mélanie Levy-Thiébaud, cheffe d'orchestre, qui a partagé son expérience du travail collectif et l'importance de faire « opérer la magie de l'énergie ».

4 - JUIN -

Être courtier à la mode Bessé !

La Saison 2 de l'École Bessé poursuit l'objectif d'ancrer durablement la singularité opérationnelle de Bessé dans le temps et au rythme de la croissance. Ce cycle de formation, construit autour d'un cas pratique, permet d'explorer les trois piliers fondamentaux de notre différenciation : notre méthode de travail, notre méthode de négociation et notre savoir-être.

En 2025, nous avons commencé les sessions auprès de l'ensemble des collaborateurs afin de réaffirmer ce que signifie, au quotidien, être courtier à la manière Bessé. Cette dynamique se prolongera également en 2026, pour continuer à développer et partager notre exigence commune.



1. Table ronde sur le partage des risques encourus par la filière nucléaire française



2. Les managers Bessé lors de la 1^{ère} édition du Cercle Managérial à Nantes



3. Délégation française Mobilians au Salon de l'Automobile de Shanghai



4. Nos collaborateurs lors d'une session de l'École Bessé Saison 2 à Nantes

5

- SEPTEMBRE -

Quête de souveraineté et impact sur le marché de l'assurance des entreprises

Notre Revue de Marché IARD annuelle portait sur les transformations géopolitiques, économiques et réglementaires qui redéfinissent le paysage des entreprises. Bruno Tertrais, politologue et expert associé à l'Institut Montaigne, Julien Guénot, Directeur d'AXA XL pour la France et l'Europe du Sud et Christophe Parizot, Directeur des marchés entreprises de Bessé ont partagé leurs éclairages et ont offert des perspectives concrètes pour anticiper les risques et identifier les opportunités dans un environnement en constante évolution.

7

- SEPTEMBRE ET OCTOBRE -

Welcome to the Lloyd's !

Comme chaque année depuis quarante ans, nous avons organisé nos Cycles de Conférences à Londres : une des éditions était dédiée à la distribution automobile et aux mobilités, avec notamment l'intervention de François Chimits, expert économique à l'Institut Montaigne. Au programme : état du marché des risques d'entreprise et de la protection sociale, captives et marchés internationaux de l'assurance, risques émergents, quantification du risque cyber, mobilité internationale des salariés et fonctionnement du Lloyd's.

9

- NOVEMBRE -

L'avenir de la filière nucléaire au travers des petits réacteurs modulaires (SMR)

L'équipe nucléaire de Bessé était présente au World Nuclear Exhibition (WNE), rendez-vous international incontournable de la filière. Eric Vigouroux, ingénieur préventionniste, a contribué au workshop consacré au rôle des SMR dans la décarbonation maritime. Bessé a également signé le Pledge, rejoignant plus de 30 acteurs engagés en faveur du développement du nucléaire pour la décarbonation du secteur maritime. Un pitch dédié à la gestion des sinistres en environnement nucléaire, présenté par Véronique Thomas avec la participation de Benoît Basille (Naudet) et animé par Sébastien Mendy, est venu illustrer les enjeux assurantiels de la filière. Enfin, Bessé et Bureau Veritas France ont dévoilé leur White Paper « Assurabilité des SMR : enjeux et solutions », fruit d'un travail conjoint.

6

- OCTOBRE -

Panorama des tendances en protection sociale

À l'occasion de la 1^{ère} édition de la Revue de Marché Protection Sociale, les experts ont croisé leurs analyses sur les évolutions techniques, juridiques et politiques qui transforment la santé, la prévoyance et la retraite. Aurore Rougeot, Directrice de Bessé Protection Sociale & Avantages, a dressé un panorama des tendances marquantes des cinq dernières années. Maître Frank Wismer, avocat associé et cofondateur d'AVANTY Avocats, a décrypté l'actualité réglementaire, tandis que Gérard Bronner, professeur à la Sorbonne, a apporté son éclairage sur le rapport des nouvelles générations à l'entreprise. Une rencontre qui a permis aux professionnels des Ressources Humaines de nourrir leur réflexion stratégique.

8

- NOVEMBRE -

Le rendez-vous incontournable des acteurs de la copropriété

L'équipe immobilier de Bessé était présente au Salon de la Copropriété et de l'Habitat, événement de référence dédié à la gestion et à la rénovation des copropriétés. Franck Lanthony, Chargé de clientèle, a remis le prix de la conférence sur l'Assurance Multirisque Immeuble animée par Henry Buzy-Cazaux.

10

- NOVEMBRE -

Au plus près des acteurs de la filière automobile

Bessé Motors a participé à la 24^e édition des Grands Prix de la Distribution Automobile, cérémonie qui met en lumière les initiatives, innovations et réussites du secteur. Grégoire Delobelle, Directeur de la relation client, a remis le prix du Groupe de l'année au Groupe GGP Automobiles, représenté par Michel Cordier, Vice-président et Jean-Charles Cagnoncle, Directeur Général. Cet événement souligne les dynamiques et les partenariats structurants qui façonnent le marché de la distribution automobile.



5. Les intervenants de notre Revue de Marché IARD à Paris



6. Lors de la 1^{ère} édition de notre Revue de Marché Protection Sociale à Paris



7. Lors d'une de nos conférences dans la bibliothèque du Lloyd's à Londres

02.

OBSERVER

Observer, c'est comprendre avant d'agir. C'est analyser les évolutions économiques, réglementaires, sociétales et technologiques, capter les signaux faibles et décrypter les risques émergents afin d'éclairer les décisions et d'anticiper les besoins de nos clients.

2025, UNE ANNÉE SOUS TENSION

CLIMAT EXTRÊME, CYBERMENACES, TENSIONS GÉOPOLITIQUES ET FRAGILITÉS ÉCONOMIQUES :

2025 a révélé un monde exposé à des chocs multiples et simultanés.
Retour sur des événements qui ont façonné l'année.

- JANVIER 2025 -

CYBER, CLIMAT ET GÉOPOLITIQUE

Le Baromètre des Risques Allianz 2025 identifie les cyberattaques comme le premier risque pour les entreprises. Des incendies de grande ampleur touchent la région de Los Angeles. Entrée en vigueur de l'accord de cessez-le-feu entre Israël et le Hamas. Donald Trump débute un second mandat présidentiel aux États-Unis, avec l'annonce de mesures protectionnistes.

- FÉVRIER 2025 -

CONFLIT EN UKRAÏNE

Un incident affecte la zone de la centrale de Tchernobyl, illustrant les risques pesant sur les infrastructures sensibles en zone de conflit.

- MARS 2025 -

TENSIONS RÉGIONALES ET COMMERCE INTERNATIONAL

Des frappes sont menées en mer Rouge dans un contexte de tensions sécuritaires persistantes. Les annonces commerciales américaines renforcent l'incertitude sur les chaînes d'approvisionnement mondiales.

- AVRIL 2025 -

ÉCONOMIE ET INFRASTRUCTURES

Les États-Unis annoncent des droits de douane sur plusieurs secteurs industriels majeurs. Un blackout de grande ampleur affecte la péninsule Ibérique, donnant lieu à des investigations sur l'origine de la panne.

- MAI/JUIN 2025 -

RISQUES CLIMATIQUES

Des vagues de chaleur et des incendies affectent plusieurs pays d'Europe du Sud et du bassin méditerranéen, entraînant des évacuations et des perturbations économiques.

- ÉTÉ 2025 -

CONFLITS ARMÉS ET SÉCURITÉ INTÉRIEURE

Le conflit en Ukraine se poursuit sans évolution stratégique majeure. En France, un cambriolage au musée du Louvre est constaté, soulevant des questions relatives à la sécurité des sites culturels.

- SEPTEMBRE 2025 -

CHANGEMENT DE GOUVERNEMENT EN FRANCE ET PROTECTION DES INFRASTRUCTURES CRITIQUES

Sébastien Lecornu est nommé Premier ministre de la France par le président Emmanuel Macron après la chute du gouvernement précédent. L'Allemagne adopte de nouvelles mesures législatives visant à renforcer la protection des infrastructures critiques face aux cybermenaces et aux actes de sabotage.

- AUTOMNE 2025 -

SÉCURITÉ EUROPÉENNE

Des perturbations affectent plusieurs infrastructures de transport en Europe. Les relations entre certains États européens et la Russie se tendent sur fond d'accusations de cyberattaques et de sabotages.



ANALYSE DU MARCHÉ



RISQUES D'ENTREPRISE

—
CHRISTOPHE PARIZOT,
DIRECTEUR MARCHÉS
ENTREPRISES

Pas d'accalmie en 2025 sur le front des risques pour les entreprises.

Tensions géopolitiques, changement climatique, effondrement de la biodiversité, augmentation des cyberattaques et développement de l'Intelligence Artificielle, l'environnement dans lequel les entreprises développent leurs activités est toujours plus incertain et anxiogène.

Les entreprises comme les assureurs s'interrogent : quels seront les impacts sur les supply chain, la résilience des business models, les accumulations de valeurs « pertes d'exploitation » ?

LES RISQUES
SONT DE PLUS EN PLUS SYSTÉMIQUES,
ET LEUR MODÉLISATION
DE PLUS EN PLUS COMPLEXE.

Pour autant, le marché de l'assurance des risques d'entreprise a retrouvé une certaine sérénité, et l'année 2025 a vu se confirmer, et parfois s'amplifier, les tendances observées en 2024.

Avec les bons résultats financiers engrangés par les assureurs de Grands Risques depuis 3 ans, la concurrence est revenue sur le haut du segment, redonnant aux entreprises, particulièrement les plus grandes d'entre elles, un pouvoir de négociation qu'elles avaient perdu depuis 5 ans.

Le niveau très élevé des franchises imposé par le marché ces dernières années, conjugué à un exercice assez « calme » sur le front des événements naturels, offrent des opportunités pour renégocier, dans un sens plus favorable aux entreprises, le niveau des primes et des rétentions, ainsi que l'étendue des garanties.

Les clés pour stimuler la concurrence sur le marché sont toujours les mêmes mais nécessitent beaucoup d'agilité et d'opiniâtreté pour les mettre en œuvre et les valoriser sur le marché de l'assurance : gouvernance de la gestion des risques, robustesse de la politique de prévention, visibilité sur les risques transférés, niveau de rétention et faible exposition aux risques « systémiques ».

La situation n'est pas homogène pour autant.

Les branches marquées par une sinistralité récurrente et inflationniste restent sur une tendance haussière, flotte automobile ou fraude par exemple.

Les secteurs d'activité les plus sensibles ces dernières années, l'agroalimentaire, les déchets, l'industrie lourde, le bois, les transporteurs... sont en décalage par rapport au mouvement général du marché.

Pour ces secteurs, nous pensons que le point haut du cycle a été atteint en juillet 2025 et anticipons une augmentation des capacités et un assouplissement progressif en 2026.

La disparition de certains acteurs du marché : Volante, Everest, pourrait néanmoins ralentir ce mouvement sur les risques les plus exposés.

Les principaux sujets de préoccupation du marché demeurent, et nous n'observons pas d'assouplissement dans la discipline du marché sur les expositions aux États-Unis en responsabilité civile par exemple, ou aux événements naturels dans le contexte du changement climatique. Avec un focus particulier sur la question des incendies de forêt depuis les événements de Californie en début d'année, qui ont marqué durablement le marché de l'assurance et de la réassurance.

Les préoccupations concernant les risques liés aux PFAS (polluants éternels), et plus généralement aux risques de « développement », demeurent.



ASSURANCES DE PERSONNES

—
AURORE ROUGEOT,
DIRECTRICE PROTECTION
SOCIALE & AVANTAGES

En 2025, le marché de la protection sociale des entreprises a continué à évoluer dans un environnement de déséquilibres structurels durables. Les régimes collectifs de santé et de prévoyance, qui participent à l'attractivité des entreprises, sont confrontés à des pressions économiques, sociales et réglementaires.

LA DÉRIVE STRUCTURELLE DES COÛTS
DE SANTÉ, ESTIMÉE À PRÈS DE 5 %
À GARANTIES CONSTANTES,
DONC SENSIBLEMENT SUPÉRIEURE
À L'INFLATION GÉNÉRALE,
S'EST POURSUIVIE EN 2025.

Le vieillissement de la population, l'augmentation du recours aux soins, le développement de traitements plus innovants et les revalorisations tarifaires des professionnels de santé entraînent une progression continue des remboursements.

Cette progression pèse directement sur l'équilibre technique des contrats collectifs et sur les décisions de financement des entreprises. Pour les salariés, l'augmentation des cotisations et du reste à charge sur certains postes impactent directement le pouvoir d'achat.

La hausse de l'absentéisme s'est également confirmée en 2025 et constitue un facteur de tension sur les régimes de prévoyance complémentaire. Le taux d'absentéisme en entreprise se situe autour de 4,5 % à 5 % avec une augmentation marquée de la durée moyenne

des arrêts de travail. Les troubles liés à la santé mentale sont restés en 2025 la première cause des arrêts de travail, en particulier chez les jeunes actifs et chez les femmes.

Les prestations versées par les contrats de prévoyance augmentent, pesant sur l'équilibre des contrats et les cotisations.

Ces évolutions sont renforcées par un transfert progressif de charge de l'assurance maladie obligatoire vers les organismes complémentaires, les complémentaires santé finançant désormais 12 à 13 % de la dépense totale de soins.

En parallèle, les dispositifs de retraite et d'épargne salariale prennent une place croissante dans les politiques sociales dans un contexte d'incertitude sur l'allongement des carrières.

L'année 2025 demeure également marquée par une instabilité législative et réglementaire qui limite la visibilité à moyen terme et l'instauration d'une contribution sur les complémentaires santé de 2,05 % prévue par le PLFSS constitue un facteur de tension supplémentaire.

Dans ce contexte complexe, nos équipes accompagnent nos clients pour leur permettre de ne pas subir les contraintes du marché. À leurs côtés, nous sommes mobilisés pour anticiper les évolutions grâce à l'utilisation de la Data, objectiver les arbitrages, piloter les risques et mettre en place des politiques de prévention pour que la protection sociale s'inscrive dans une démarche pérenne et maîtrisée.

PAROLES D'EXPERTS

RISQUE NUMÉRIQUE

CHARLEYNE BIONDI

RISQUE SOCIÉTAL

GÉRALD BRONNER

RISQUE GÉOPOLITIQUE

MATHIEU DUCHÂTEL

MOBILITÉ

CLÉMENT GUILLEMOT

RISQUE NUMÉRIQUE

L'IA,
RÉVÉLATEUR DE MATURITÉ
ORGANISATIONNELLE

CHARLEYNE BIONDI

EXPERTE ASSOCIÉE
DE L'INSTITUT MONTAIGNE - NUMÉRIQUE

Charleyne Biondi est docteure en science politique. Ses recherches portent sur les enjeux politiques du numérique. Elle est chercheur-associée au CEVIPOF et travaille pour Moody's en tant qu'analyste en charge de la supervision des politiques publiques et réglementations liées à la blockchain. Elle est l'auteur de l'essai « Dé-coder : une contre-histoire du numérique » (Bouquins, 2022), dans lequel elle interroge le lien entre progrès technologique et crise politique. Elle a par ailleurs enseigné à Sciences Po Paris, à La Sorbonne Paris-Descartes et à l'EDHEC business school, sur l'éthique et l'histoire culturelle du numérique. Elle est diplômée de l'université de Columbia University à New York, où elle a effectué son doctorat (Ph.D.) en théorie politique, et de Sciences Po Paris.



L'IA EST UN FACTEUR DE DÉVELOPPEMENT
À CONDITION D'ÊTRE INTÉGRÉE
À UNE STRATÉGIE INDUSTRIELLE COHÉRENTE.



Trois ans après l'arrivée de l'Intelligence Artificielle, quel est votre constat sur son adoption dans la chaîne de valeur des entreprises industrielles ?

L'adoption de l'Intelligence Artificielle est certainement moins spectaculaire que ne le laissent entendre les discours initiaux, mais néanmoins plus profonde qu'il n'y paraît. L'IA ne s'est pas diffusée de manière uniforme sur l'ensemble de la chaîne de valeur ; elle s'est insérée de façon progressive et souvent discrète dans des fonctions déjà critiques : conception assistée, maintenance prédictive, optimisation énergétique, pilotage des flux logistiques ou contrôle qualité... Elle agit aujourd'hui moins comme une technologie de rupture que comme une couche d'optimisation, qui améliore la robustesse et l'efficacité des systèmes existants, mais sans transformer mécaniquement les organisations.

Peut-on parler de facteur de développement ou de facteur de risque ?

Les deux, mais pas sur un pied d'égalité. Lorsqu'elle est déployée de manière ciblée, sur des processus bien maîtrisés, elle permet de gagner en efficacité et renforce la résilience des organisations en réduisant certaines frictions opérationnelles. Le risque apparaît lorsque l'adoption de l'IA précède la réflexion stratégique qui devrait l'encadrer. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, le danger principal n'est pas la défaillance ponctuelle du système (les fameuses « hallucinations »), mais dans la dépendance stratégique qui peut résulter d'une intégration mal pensée. L'entreprise doit impérativement prendre en compte, dès le départ, les risques liés à l'usage d'outils externes pour son autonomie décisionnelle, et prendre garde à ce que ses éventuelles « dépendances » technologiques ne rigidifient pas ses processus. L'IA agit ainsi comme un révélateur de maturité organisationnelle. Elle amplifie les forces des entreprises capables de l'inscrire dans une vision claire de leurs priorités industrielles, mais elle accentue tout autant les fragilités de celles qui l'envisagent comme une solution générique ou un raccourci technologique.

Selon vous, qu'est-ce qui fait que certaines filières s'en sont emparées plus que les autres ?

Les différences d'adoption tiennent d'abord au point de départ des filières. Les secteurs déjà fortement numérisés et « data-driven », comme la finance ou certaines activités de services aux entreprises, évoluaient depuis longtemps dans des environnements où l'automatisation et l'analyse prédictive faisaient partie du quotidien. Pour ces acteurs, l'IA (y compris générative) s'est largement inscrite dans une trajectoire de continuité : elle a amélioré la productivité, accéléré certains processus décisionnels et enrichi des usages existants, sans remettre en cause les fondements opérationnels.

À l'inverse, les filières dont la chaîne de valeur repose sur la création, le traitement ou la diffusion de contenus ont connu une rupture beaucoup plus brutale avec l'essor de l'IA générative. Dans ces secteurs, l'IA a directement transformé la nature même du travail, en automatisant des tâches jusque-là considérées comme non substituables.

Enfin, dans l'industrie au sens strict, l'adoption dépend largement du degré de numérisation préalable des processus physiques. Les secteurs comme l'énergie, les transports ou la chimie, déjà équipés de capteurs, avec des données industrielles quasi-continues, ont pu rapidement intégrer l'IA pour anticiper des pannes ou optimiser la maintenance des machines par exemple. À l'inverse, des secteurs plus fragmentés comme l'agroalimentaire ou le bâtiment, dans lesquels les processus sont plus hétérogènes, peinent encore aujourd'hui à dépasser les usages expérimentaux.

Comment voyez-vous l'impact de l'IA en matière de responsabilité ? La réglementation s'est-elle suffisamment adaptée pour gérer les zones grises sur la responsabilité en cas de défaillance ?

L'IA complexifie profondément la notion de responsabilité en fragmentant la chaîne de décision entre concepteurs de modèles, intégrateurs, fournisseurs d'infrastructures et utilisateurs finaux. Face à cette dilution, la tentation d'un encadrement réglementaire très strict est compréhensible, mais elle comporte elle aussi un risque. Une réglementation trop rigide, insuffisamment différenciée selon les usages, peut freiner l'innovation industrielle, rigidifier les organisations et déplacer les risques plutôt que les réduire.

Surtout, le risque lié à l'IA ne peut être appréhendé uniquement sous l'angle juridique. Il est aussi (et peut-être avant tout) opérationnel. À cet égard, les récentes recommandations de la DGSI rappellent que l'adoption de l'IA engage la protection des actifs stratégiques de l'entreprise, bien au-delà des seules questions de conformité. La responsabilité doit donc être pensée comme une capacité organisationnelle : capacité à superviser les systèmes automatisés, à comprendre leurs limites, à maintenir des mécanismes de contrôle humain et à anticiper les effets de dépendance. La réglementation peut fixer un cadre nécessaire, mais elle ne saurait se substituer à une gouvernance interne robuste.

RISQUE SOCIÉTAL

FACE AUX VALEURS
DES NOUVELLES
GÉNÉRATIONS

GÉRALD BRONNER
SOCIOLOGUE
ET PROFESSEUR À LA SORBONNE

Membre de l'Académie nationale de médecine et de l'Académie des technologies, Gérald Bronner est spécialiste des croyances collectives, du complotisme et des représentations sociales. C'est sur ces thématiques qu'il s'est imposé comme une figure du paysage intellectuel et médiatique, ce qu'a renforcé en 2021 le succès de son ouvrage « L'Apocalypse cognitive » consacré à la révolution numérique et à ses répercussions sur notre société. Il a été nommé président de la commission « Les Lumières à l'ère numérique » pour lutter contre le complotisme et la désinformation dans les champs de l'éducation et de la régulation. Ses travaux ont été couronnés par de nombreux prix, dont le Prix Procope des Lumières ou le prestigieux European Amalfi Prize for Sociology and Social Science.

« LE TRAVAIL CONSTITUE UN ESPACE DE CONFRONTATION AU RÉEL ET D'APPRENTISSAGE COLLECTIF, PERMETTANT AUX JEUNES DE RELIER SINCÉRITÉ, ENGAGEMENT ET RESPONSABILITÉ. »

Quelles grandes tendances dégagent-vous chez les nouvelles générations dans leur rapport au monde ?

Les nouvelles générations se distinguent par un nouveau rapport au monde, structuré par une immersion très forte dans les réseaux sociaux et des valeurs spécifiques, essentiellement revendicatives. Un seul exemple : la valeur d'indépendance, désignée comme positive à 64 % par la génération Z, contre 49 % par les baby-boomers et 29 % par les générations d'avant-guerre. Ce qui s'impose chez ces nouvelles générations, ce sont leurs formes de mobilisation, souvent portées par le numérique. Nous l'avons vu ces derniers mois au Maroc, à Madagascar, au Népal. Néanmoins, il faut se garder de les essentialiser. Leur attitude s'inscrit dans une évolution globale des sociétés occidentales marquée par un triple phénomène : le recul de la coercition et de la violence éducative ; la centralité de l'enfant désiré ; la quête de développement personnel.

Est-ce à dire que la rupture que semble représenter cette nouvelle génération par rapport à celles qui l'ont précédée n'est pas si nette que cela ?

Aucune génération n'est totalement indépendante des autres. Nous sommes tous pris dans une situation générale où se vérifie l'insatisfaction à l'œuvre dans les démocraties. Cela a été montré par le paradoxe d'Easterlin qui montre que le sentiment de satisfaction n'est pas indexé sur le niveau objectif de satisfaction matérielle. Lorsque nous avons un gain supplémentaire, par exemple un bon revenu, cet élément finit par être absorbé psychologiquement, de sorte que les individus ne se sentent pas plus heureux. Ce phénomène est appelé le tapis roulant du bonheur, « tapis » sur lequel il faudrait toujours avancer pour être vraiment heureux.

OR CETTE NOTION D'AVANCÉE EST COMPROMISE CHEZ CES JEUNES GÉNÉRATIONS DONT LE PROPRE EST DE PARTAGER LE SENTIMENT DE FINITUDE DU MONDE. DE LÀ DÉCOULE UN TRÈS FORT SENTIMENT DE FRUSTRATION.

Vous avez évoqué les réseaux sociaux. Pour ces générations, où la frontière entre réel et virtuel se situe-t-elle ?

Chaque année, nous consacrons tous davantage de temps de disponibilité mentale aux réseaux sociaux. Les jeunes sont les plus concernés, notamment sur TikTok et Instagram. Le taux de fausses informations y est d'environ 20 %. Cela produit un effet de déréalisation chez ces jeunes pour qui le ressenti passe parfois avant le réel. Une étude récente montre que 30 % des jeunes considèrent qu'avoir des relations avec une IA est aussi satisfaisant que celles avec d'autres êtres humains. De nouvelles pathologies apparaissent, comme les psychoses par IA qui enferment les individus dans ce fameux ressenti. L'hypersensibilité caractérise ces individus qui se regardent. Un phénomène croissant peut en ce sens nous interpeller : bien que nous sachions statistiquement qu'il n'y a pas davantage d'autistes Asperger, les centres psychiatriques sont ensevelis de demandes de diagnostic, avec des personnes qui refusent parfois d'admettre un diagnostic négatif. Sur TikTok, ces questions d'autisme génèrent 60 % de fausses informations !

Quel rôle les entreprises peuvent-elles jouer pour s'adapter à cette nouvelle génération et pour l'accompagner ?

Il faut admettre que le monde entrepreneurial a ses responsabilités puisque les entreprises vont accueillir ces jeunes. L'environnement de travail est une manière de les conduire à négocier avec le réel. Des mutations de valeurs s'opèrent au contact du travail. Cela peut se faire de façon plus ou moins conflictuelle : je pense par exemple à la volonté d'exposer plutôt ses droits que ses devoirs. Une façon de relier l'esprit de tous nos contemporains à la factualité plutôt qu'à la sincérité déclarative requiert d'apprendre à domestiquer notre façon de raisonner et de réviser nos inférences qui peuvent être trompeuses. Le travail constitue de ce point de vue un espace de confrontation au réel et d'apprentissage collectif, permettant à ces jeunes de relier sincérité, engagement et responsabilité.

RISQUE GÉOPOLITIQUE

SUPPLY CHAINS : LA NOUVELLE ARME DE GUERRE ÉCONOMIQUE

Mathieu Duchâtel a rejoint l'Institut Montaigne en janvier 2019, pour en diriger le programme Asie. Il était auparavant Senior Policy Fellow et directeur adjoint du programme Asie de l'ECFR. De 2011 à 2015, il a également été Senior Researcher et représentant à Pékin du Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI). Mathieu Duchâtel a vécu neuf ans entre Shanghai (université Fudan), Taipei (université nationale Chengchi) et Pékin. De 2006 à 2011, il était Research Fellow à Asia Centre. Il a été Visiting Scholar à la School of International Studies de l'université de Pékin en 2011 et 2012, au Japan Institute of International Affairs en 2015, et à l'Institute for National Defense and Security Research à Taipei en septembre 2020. Mathieu Duchâtel est docteur en science politique de Sciences Po.



MATHIEU DUCHÂTEL

DIRECTEUR DES ÉTUDES INTERNATIONALES,
EXPERT RÉSIDENT À L'INSTITUT MONTAIGNE



LE COMMERCE MONDIAL S'EST COMPLEXIFIÉ,
LES ACTEURS EUROPÉENS DOIVENT INTÉGRER
CETTE NOUVELLE DONNE
POUR RESTER DANS LA COURSE.



Sommes-nous passés de la mondialisation heureuse à l'arsenalisation des interdépendances ?

Ces dernières années, la rivalité sino-américaine s'est durcie : ce qui relevait d'un partenariat commercial mutuellement bénéfique a progressivement laissé place à une arsenalisation des interdépendances. Ce terme militaire illustre un rapport de force où les échanges commerciaux, technologiques et humains deviennent des outils d'influence, voire de coercition.

Chacun à leur manière, Chine et États-Unis pratiquent cette arsenalisation. La Chine fait plier les pays de sa zone d'influence en faisant peser une menace d'interruption de leurs approvisionnements en produits essentiels. Les Américains misent sur leur pratique historique de l'extraterritorialité : en visant des entreprises particulières liées à la modernisation militaire chinoise, comme Huawei ; ou en exploitant des vulnérabilités sectorielles, comme la dépendance chinoise aux technologies de semi-conducteurs occidentales.

Le contrôle des exportations et l'action légale extraterritoriale constituent les armes de cette guerre commerciale. La Chine a structuré son arsenal : terres rares et matériaux stratégiques sont désormais soumis à un contrôle de plus en plus strict via un système de licences.

Les fragilités des supply chains mondiales ne sont pas nouvelles. Notre prise de conscience collective a eu lieu lors de deux crises : la Covid-19 d'abord, avec la rupture des approvisionnements de masques et de paracétamol ; puis celle des semi-conducteurs, qui dès la fin 2020 a d'abord frappé l'industrie automobile européenne.

Nos dépendances industrielles ainsi révélées ont donné aux autres États, notamment à la Chine, un mode d'emploi désormais intégré à leur stratégie d'influence. L'affaire Nexperia en 2025/2026 – tentative chinoise de répliquer sur le sol chinois les capacités technologiques et industrielles de cette entreprise néerlandaise de semi-conducteurs acquise en 2019 – illustre cette exploitation de nos maillons faibles.

Quels sont les risques qui pèsent sur la supply chain dans ce nouvel ordre mondial ?

Le risque ne vient pas uniquement de la rivalité sino-américaine. En ce début d'année 2026, l'administration Trump semble déterminée à pratiquer envers l'Europe une coercition commerciale pour nous faire céder sur le Groenland, et sur la régulation des plateformes numériques. À cette fin, Washington pourrait exploiter le levier de notre dépendance critique à l'importation de puces d'IA à l'heure où l'Europe amorce la construction d'infrastructures numériques (gigafactories IA) et ambitionne de réguler les activités des GAFA sur le marché européen.

Ailleurs, si le risque d'escalade sur la question de Taiwan apparaît maîtrisé sur le court terme, les risques de disruption du commerce maritime sont toujours élevés au Moyen-Orient, autour de la mer Rouge. Le conflit russo-ukrainien montre les limites de nos capacités à instrumentaliser les supply chains de manière offensive : ce que la Russie n'importe plus d'Europe, elle l'obtient désormais surtout via la Chine ou l'Asie Centrale.

D'après vous, est-ce la fin de l'Europe souveraine ?

L'interdépendance, la paix par le commerce, les avantages comparatifs : ces paradigmes de la mondialisation heureuse se sont effondrés. La prise de conscience des risques est acquise, mais la mise en œuvre de solutions s'annonce complexe et coûteuse.

La France soutient des initiatives de réindustrialisation comme Solvay à La Rochelle pour les aimants permanents et Verkor à Dunkerque pour les batteries. Au niveau européen se déploient stocks stratégiques via Resource EU, diversification commerciale, mutualisation des capacités de défense. Néanmoins, ces efforts restent fragmentés et l'Europe refuse la riposte en matière d'arsenalisation des interdépendances.

Une réponse européenne à la hauteur de défis qui sont susceptibles de s'aggraver nécessite trois engagements : un soutien politique clair de la part des gouvernements européens à l'agenda de sécurité économique de la Commission, le « choc d'investissement » préconisé par le rapport Draghi, et une « chasse en meute » européenne pour mutualiser les risques sur de grands projets industriels sur le sol européen, qui réduisent les risques d'instrumentalisation hostile de nos dépendances extérieures.

Comment agir pour reprendre le contrôle de notre chaîne de valeur industrielle ?

La reconquête de notre souveraineté industrielle ne repose pas sur la seule action publique. Les acteurs privés portent une responsabilité majeure dans leurs stratégies de « dé-risquage » : diversification des fournisseurs, relocalisation partielle, constitution de stocks. Alors que des pans entiers du commerce mondial sont manipulés à des fins géopolitiques, les acteurs européens doivent intégrer le coût du risque géopolitique dans leurs plans.

MOBILITÉ

REGAGNER LE TERRAIN PERDU FACE À LA CHINE



CLÉMENT GUILLEMOT

PROGRAM MANAGER DU MOOVE LAB,
RESPONSABLE DES PROGRAMMES D'ACCÉLÉRATION
CHEZ VIA ID

Observateur privilégié des mutations de l'industrie automobile, Clément Guillemot dirige le Moove Lab, l'accélérateur de startups et de projets innovants cofondé par le groupe Mobivia et Mobilians, basé à Station F. À la croisée des constructeurs historiques, des acteurs traditionnels de la distribution et des jeunes pousses disruptives, il accompagne chaque année une vingtaine de startups et soutient l'essor d'entreprises qui façonnent la mobilité de demain, comme Heetch, BlaBlaCar ou Gaya – toutes dans le portefeuille de Via ID.

« L'INDUSTRIE AUTOMOBILE SE RÉINVENTE SOUS NOS YEUX, SON AVENIR APPARTIENT AUX ACTEURS QUI SAURONT TIRER PARTIE DE LA MONTÉE EN PUISSANCE DE L'ÉLECTRIFICATION, DE LA DATA ET DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE. »

L'électrification est « inarrêtable » selon vous, pourtant la part des véhicules électriques dans les ventes de véhicules neufs s'est stabilisée à 17 % en France. Qu'est-ce qui freine ?

La mobilité de demain sera électrique. Malgré le recul de l'Union européenne, qui a ramené son ambition de 100 % à 90 % de véhicules électriques neufs en 2035, la machine est lancée. En Europe, nous avons atteint un palier entre 15 et 20 %. Seule la Norvège fait exception avec 97 % de ventes électriques, portée par des subventions massives et un pouvoir d'achat supérieur. Partout ailleurs, le frein reste économique : le véhicule électrique demeure bien plus cher à l'achat malgré des coûts d'entretien plus faibles.

Sur le front de la batterie, nous accusons un retard considérable. Les Chinois ont anticipé ce virage et construit une industrie intégrée verticalement, qui produit plus de 80 % des batteries mondiales. Certes, l'Europe appuie cette industrie naissante en soutenant la construction de plus de 50 gigafactories d'ici 2030. Cela dit, la faillite récente de Northvolt, un fabricant de batteries suédois ayant levé plus de 10 milliards d'euros, nous rappelle l'ampleur du chemin à parcourir. Malheureusement, la majeure partie de la valeur des véhicules électriques que nous achetons part en Asie.

La voiture devient un « ordinateur sur roues » connecté, évolutif, progressivement autonome. Qui sont les gagnants de cette révolution ?

Aujourd'hui, les véhicules neufs sont connectés, ce qui permet déjà à certains constructeurs d'envoyer des mises à jour à distance et de créer de nouveaux services. Nous entrons dans l'ère du Software-Defined Vehicle, où le véhicule s'organise autour d'une architecture centralisée pilotée par logiciel.

À l'avenir, la création de valeur sera moins étroitement liée à la vente et plus étalée dans le temps, via des services et abonnements tout au long de la vie du véhicule. Les constructeurs livreront certainement une bataille féroce pour capter cette valeur, tout comme les acteurs de l'après-vente, qui joueront un rôle prépondérant dans ce nouveau modèle économique.

En matière de véhicule autonome, l'Europe est contrainte par une régulation trop prudente, alors que la technologie est opérationnelle et fiable, avec près de 80 % d'accidents en moins par rapport à un véhicule classique. Les États-Unis et la Chine occupent le terrain depuis plusieurs années déjà : Waymo réalise 450 000 trajets hebdomadaires outre-Atlantique et va très bientôt se lancer à Londres.

Explosion du leasing, abonnement automobile, nouvelles mobilités urbaines... Comment ces mutations redessinent-elles le secteur automobile ? Quel rôle joue l'IA dans cette reconfiguration ?

Le coût de la mobilité augmente plus rapidement que le pouvoir d'achat : le prix d'une voiture neuve a progressé de 40 % en dix ans. Cette inflation se traduit par une fracture sociale supplémentaire, celle de la mobilité. Près d'un Français sur quatre a déjà refusé une offre d'emploi faute de pouvoir se rendre aisément sur son lieu de travail.

En parallèle, le passage de la propriété à l'usage progresse : 6 véhicules sur 10 sont en leasing. Les nouvelles mobilités comme le vélo, le covoiturage et l'autopartage gagnent également du terrain, mais restent concentrées en zone urbaine, ce qui crée de nouvelles inégalités territoriales.

Comme partout, l'intelligence artificielle révolutionne la chaîne de valeur de la mobilité, de la conception des véhicules jusqu'à l'après-vente. Grâce à l'IA vocale de Diago, startup que nous accueillons au Moove Lab, trois fois plus d'appels dans les concessions sont traités efficacement.

Quel est le défi majeur de l'industrie automobile européenne d'ici 2030 ?

Les constructeurs chinois disposent d'une surcapacité de production qui les pousse à conquérir agressivement de nouveaux marchés internationaux, dont l'Europe. Les véhicules chinois sont 20 à 30 % moins chers, d'excellente qualité et à la pointe de la technologie.

Notre réponse doit passer par des investissements massifs dans les gigafactories, mais surtout par une stratégie industrielle et commerciale cohérente. L'Europe a des atouts : des ingénieurs reconnus dans le monde entier, une forte culture entrepreneuriale et des technologies de qualité. Des startups comme Revolte, dans la réparation de véhicules électriques, ou Entreview, dans le diagnostic des batteries, toutes deux accompagnées par le Moove Lab, démontrent cette capacité d'innovation.

L'industrie automobile ne traverse pas une simple crise de transformation : elle se réinvente sous nos yeux. Le futur de l'automobile appartient aux acteurs qui sauront créer des modèles d'affaires pertinents dans ce contexte bouleversé par la montée en puissance de l'électrification, de la data et de l'Intelligence Artificielle, entre autres. L'histoire qui s'écrit aujourd'hui déterminera les équilibres industriels des prochaines décennies.

REGARDS CROISÉS

DÉCARBONATION SOUS TENSION :

PEUT-ON PRÉVENIR LES RISQUES DE L'ÉLECTRIFICATION ?

Si la décarbonation de notre économie est un impératif sociétal, le passage au tout électrique ne se fait pas sans heurts. Cette révolution technologique englobe un certain nombre d'innovations comme les panneaux photovoltaïques, la biomasse, l'éolien et les incontournables batteries lithium-ion.

Ces dernières figurent en tête de liste des risques encore mal maîtrisés dans de nombreux secteurs. En l'absence de réglementation claire, la prévention s'impose comme le seul rempart efficace : standards assurantiels, accompagnement technique et formation constituent les nouveaux fondamentaux.

Antoine et Damien confrontent leurs expériences face à un défi commun, celui d'accompagner une transition nécessaire tout en maîtrisant ses dangers.



ANTOINE ROUX,
INGÉNIEUR PRÉVENTION MOTORS

DAMIEN BOSSI,
MANAGER INGÉNIEURIE PRÉVENTION TERRESTRE

Électrification et batteries lithium-ion vont de pair. En quoi le risque batterie diffère-t-il des risques traditionnels ?

ANTOINE : Ce qui change radicalement, c'est la nature même du risque. Les pompiers peuvent avoir des difficultés à intervenir car l'emballement thermique est conséquent : la durée moyenne d'un incendie de batteries électriques est de 2 heures 30 contre 28 minutes pour un véhicule thermique, et il peut repartir plusieurs heures, voire plusieurs jours, après une première extinction. Dans le secteur automobile et trucks, ce risque est présent à toutes les étapes : arrivée du véhicule électrique accidenté ou en panne sur le site, réparation dans l'atelier, charge du véhicule et stockage des batteries usagées.

DAMIEN : Effectivement, il y a l'ampleur du risque, mais également son omniprésence. Tous les sites industriels sont désormais électrifiés : flottes de véhicules, engins de manutention, outillage électroportatif autonome, sans oublier les flottes « rapportées » de prestataires et livreurs. Comment isoler toute la logistique d'une entreprise pour maîtriser un risque hautement volatile, sans pour autant pénaliser sa productivité et son rendement ? C'est tout l'enjeu de la prévention aujourd'hui.

Les assureurs adaptent-ils leurs conditions face à ce risque difficilement contrôlable ?

DAMIEN : Pour l'instant, pas d'impact généralisé des conditions d'assurance, mais on constate en revanche des exigences de prévention beaucoup plus fortes. Les gros industriels disposant d'équipes QHSE (qualité, hygiène, sécurité, environnement) maîtrisent plutôt bien ces sujets. En revanche, c'est dans les petites structures que l'on peut observer une « culture domestique » avec moins de maîtrise et donc plus de risques.

ANTOINE : Nos recommandations pèsent directement sur les conditions de renouvellement des polices d'assurance. Ces solutions peuvent s'avérer coûteuses, c'est pourquoi nos clients doivent les envisager comme des investissements à long terme pour prévenir un risque prioritaire et ainsi éviter des pertes exponentielles en cas de sinistre.

Qui fait autorité en l'absence de réglementation claire ?

DAMIEN : C'est justement un point crucial. La réglementation spécifique sur les batteries lithium-ion reste aujourd'hui peu développée. Il existe bien une classification ICPE pour les « ateliers de charge » (2925-2) et une réglementation sur les stockages qui est en cours d'élaboration. En l'absence de cadre clair, les assureurs jouent aujourd'hui un rôle de conseil et de prescripteur en rédigeant eux-mêmes des guides de bonnes pratiques. Ces standards prévoient des dispositions de prévention et de protection incendie adaptées à ce type de risque.

ANTOINE : Exactement. Les assureurs fixent leurs propres standards : armoires sécurisées, locaux isolés, zones compartimentées... Ces exigences créent évidemment des contraintes pour les entreprises, mais elles impulsent de précieuses évolutions sur le terrain.

La transition vers l'électrique va-t-elle trop vite ?

ANTOINE : Les risques sont certes réels, parfois même spectaculaires, mais ils ne sont pas pour autant insurmontables. D'ailleurs, certains constructeurs développent des solutions collaboratives intéressantes, comme Renault avec le système « fireman access » mis au point en partenariat avec les sapeurs pompiers ou d'autres constructeurs qui intègrent des systèmes de sécurité type BMS par exemple.

DAMIEN : Les assureurs ne peuvent évidemment pas s'opposer à cette évolution technologique. L'électrification est inévitable, c'est le sens de l'histoire. Notre rôle, en tant que préventeurs chez Bessé, est d'accompagner nos clients en les sensibilisant à ces nouveaux risques : mise à jour technique, formation des équipes, partage de guidelines... La prévention reste le maillon essentiel pour concilier impératifs climatiques et sécurité opérationnelle.

BAROMÈTRE RISK MANAGERS

LES RISK MANAGERS ATTENDENT PLUS D'EXPERTISE, DE RÉACTIVITÉ ET DE TRANSPARENCE

Face à des risques plus nombreux, plus internationaux et plus complexes, les Risk Managers revoient à la hausse leurs attentes envers les courtiers. C'est ce que révèle le baromètre Golder & Partners – OMC Luxembourg, qui met en lumière une profession confrontée à une intensification des enjeux opérationnels, financiers et réglementaires.

Selon l'étude, les Risk Managers demandent avant tout un renforcement de l'expertise, capable d'apporter des analyses pointues, de décrypter les risques émergents et de proposer des solutions mieux adaptées à leurs environnements. Beaucoup jugent encore les offres du marché trop standardisées au regard des besoins sectoriels très différenciés.

La réactivité demeure un point de vigilance majeur. Les délais de réponse – en particulier sur les sinistres internationaux, en forte progression – sont encore perçus comme insuffisants. Les entreprises attendent une gestion fluide, des interlocuteurs disponibles et une coordination sans friction entre les marchés locaux.

Autre attente forte : l'optimisation des programmes d'assurance, tant sur la structure des garanties que sur la maîtrise des coûts. Les Risk Managers souhaitent aller plus loin dans la recherche de performance assurantielle.

La transparence, notamment sur la rémunération des courtiers et la valeur réelle des services rendus, devient un impératif incontournable. Enfin, malgré les efforts de modernisation, la digitalisation est jugée encore perfectible, en particulier dans le suivi des sinistres, où les besoins de visibilité et d'automatisation s'intensifient.

Dans un marché en transformation, les Risk Managers plébiscitent des partenaires capables d'allier innovation, présence internationale, proactivité et relation de proximité.

Pour la quatrième édition consécutive (2019, 2021, 2023, 2025), le baromètre Golder & Partners – OMC Luxembourg place Bessé en tête des courtiers, avec la seule note supérieure à 8 enregistrée depuis 2018. Un résultat qui confirme la reconnaissance durable des Risk Managers pour l'expertise et la qualité de service du groupe.



CETTE DISTINCTION REFLÈTE L'ENGAGEMENT CONSTANT DE NOS ÉQUIPES, NOTRE VISION DE L'EXCELLENCE ET DE L'INNOVATION, ET NOTRE VOLONTÉ D'APPORTER À CHAQUE CLIENT DES SOLUTIONS ADAPTÉES À SES ENJEUX. LA CONFIANCE QUE NOUS ACCORDENT NOS CLIENTS NOUS ENCOURAGE À ALLER ENCORE PLUS LOIN POUR RÉPONDRE À LEURS DÉFIS, EN CONSTANTE ÉVOLUTION.



PIERRE BESSÉ

LES 5 PRÉOCCUPATIONS PRIORITAIRES DES RISK MANAGERS

1

PERTINENCE
ET PROFONDEUR
DES ANALYSES

4

QUALITÉ
DE L'OPTIMISATION
DES COUVERTURES

2

DISPONIBILITÉ
DES INTERLOCUTEURS

5

GESTION
DES SINISTRES
À L'INTERNATIONAL

3

RAPIDITÉ
DES RÉPONSES

MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

Le baromètre de satisfaction des Risk Managers est le seul outil dédié à l'évaluation de l'expertise des grands courtiers. Réalisé par Golder & Partners et OMC Luxembourg, il repose sur 25 critères et combine :



La collecte a été menée entre octobre et novembre 2024, offrant une vision actualisée des attentes du marché.

Bessé progresse sur plusieurs critères clefs, notamment la capacité de placement, les outils digitaux et le conseil ART/Captives, confirmant son positionnement de référence auprès des grandes entreprises.

03.

ACCOMPAGNER

Accompagner, c'est concevoir, mettre en œuvre et faire vivre des solutions de services et d'assurances qui contribuent à la résilience et à l'attractivité des entreprises. C'est être présent à chaque étape, avec une approche sur mesure, pragmatique et durable, au plus près des enjeux opérationnels.

ORIENT EXPRESS SAILING YACHTS : LA RENAISSANCE DU VOYAGE D'EXCEPTION EN MER

Symbole absolu du voyage d'exception depuis plus d'un siècle, Orient Express ouvre un nouveau chapitre de son histoire avec Orient Express Sailing Yachts, un projet maritime français qui réinvente les codes du yachting de luxe. À la croisée de l'héritage mythique de la marque et des innovations technologiques les plus avancées, ce voilier nouvelle génération ambitionne de conjuguer raffinement, performance et responsabilité environnementale. Plus qu'un yacht, ce voilier hors normes incarne une vision contemporaine du voyage, une destination en soi : immersive, durable et résolument tournée vers l'avenir. Avec deux navires sous pavillon français, les itinéraires conçus croiseront les routes des trains et des hôtels Orient Express, entre Istanbul, Rome ou Venise. Nous avons eu la chance d'échanger avec notre client, Philippe Hetland Brault, PDG de Orient Express Sailing Yachts.



INTERVIEW DE PHILIPPE HETLAND BRAULT, PDG DE ORIENT EXPRESS SAILING YACHTS



Quelle est la singularité majeure d'Orient Express Sailing Yachts dans l'univers du yachting et de la croisière haut de gamme ?

Avec Sailing Yachts, Orient Express franchit une étape stratégique de son développement, sous l'impulsion de Sébastien Bazin, PDG du groupe Accor, en étendant son univers vers la mer avec la même exigence que sur le rail.

La singularité d'Orient Express Sailing Yachts réside dans la fusion inédite entre trois univers : l'ADN mythique d'Orient Express (raffinement, savoir-faire, art de vivre, le voyage lent, héritage ferroviaire légendaire), l'échelle intime du yachting privé et l'ambition technologique d'un voilier de nouvelle génération.

Contrairement aux paquebots traditionnels, Orient Express Sailing Yachts se rapproche davantage d'un hôtel flottant sous voiles que d'un navire de croisière classique. Avec un nombre très limité de suites de dimensions exceptionnelles, une architecture d'un raffinement spectaculaire conçue par l'architecte et directeur artistique de la marque, Maxime d'Angeac, dominée par des voiles rigides monumentales et un service ultra-personnalisé, il propose une expérience exclusive, contemplative et sensorielle.

La singularité de l'expérience réside également dans la découverte de destinations emblématiques par la mer et sous voiles.

« LA DESTINATION DU VOYAGE,
C'EST AVANT TOUT LE NAVIRE
QUI VA OFFRIR UN ESPACE
UNIQUE PAR LA VARIÉTÉ DES
ACTIVITÉS ET SON SERVICE
EXCEPTIONNEL. »

Comment ces choix technologiques redéfinissent-ils les standards du luxe responsable en mer ?

Le luxe ne se définit plus uniquement par l'opulence, mais par la conscience environnementale. Le vrai prestige réside désormais dans la capacité à conjuguer innovation, esthétique et responsabilité.

Ce projet marque un tournant majeur grâce à :

- Un système de propulsion vélique révolutionnaire (3 voiles rigides SolidSail de 1500m² chacune) qui permettra de ne naviguer qu'à la voile sous certaines conditions favorables.
- Une motorisation dual fuel GNL/MGO pour la propulsion principale.
- Une capacité à rester au mouillage en positionnement dynamique sans mouiller l'ancre et endommager les fonds marins.
- Le branchement à quai dans les ports équipés.
- Des technologies de réduction des émissions et d'optimisation énergétique.

Ces choix permettent une réduction significative de la consommation de carburant, une navigation plus silencieuse et plus douce, une diminution de l'empreinte carbone et une meilleure intégration dans les environnements marins fragiles.

Comment avez-vous pensé l'expérience à bord pour qu'elle soit fidèle à l'héritage Orient Express tout en répondant aux attentes d'une nouvelle génération de voyageurs ?

L'expérience à bord a été pensée comme un hommage contemporain à l'âge d'or du voyage issu de l'Héritage Orient Express. Cela comprend l'art déco revisité, la gastronomie d'exception, le service inspiré de la haute hôtellerie européenne et le sens du détail et de la théâtralité des espaces.



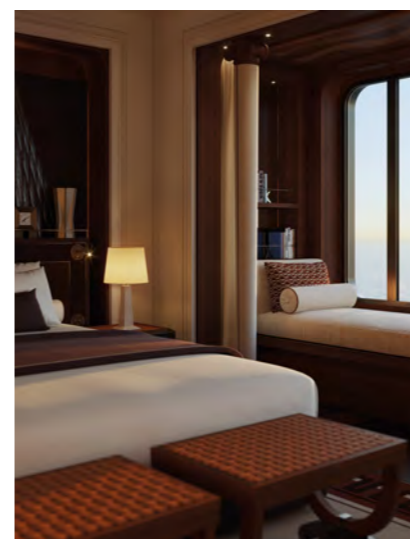
ORIENT EXPRESS SAILING YACHTS, UN PROJET BLEU, BLANC, ROUGE ET VERT

L'architecte Maxime d'Angeac, directeur artistique d'Orient Express traduit cette ambition : un vocabulaire décoratif exigeant, une maîtrise des proportions et une écriture architecturale qui réinterprète l'esprit des trains mythiques dans un langage résolument contemporain.

Conformément aux attentes des nouvelles générations, les espaces sont ouverts et lumineux, on favorise le bien-être holistique (spa, slow travel, connexion à la nature), les expériences immersives et culturelles et l'engagement durable assumé.

Il s'agit d'un palace que l'on amène dans les destinations iconiques du yachting, un équilibre subtil pour préserver le romantisme du voyage mythique, tout en intégrant les codes du luxe contemporain.

Demain nous pourrions croiser les expériences « Orient Express » par des itinéraires permettant des combinaisons uniques alliant le rail, les hôtels en complément des navires.



Ce projet incarne une fierté française née de l'alliance entre un armateur français, des actionnaires français et les Chantiers de l'Atlantique, partenaire basé à Saint-Nazaire, qui a su relever le défi de la construction de deux navires ultra-sophistiqués grâce à un savoir-faire industriel exceptionnel. Évidemment, ces navires sans équivalent dans le monde, véritables ambassadeurs de la France, navigueront sous pavillon tricolore !

Bleu pour l'océan qu'il sillonne avec élégance, **blanc** pour l'excellence et le raffinement à la française, **rouge** pour l'audace industrielle et l'héritage légendaire de l'Orient Express – et surtout, **vert** pour son engagement environnemental.

Cela a été pour nous un défi passionnant à relever comprenant un enjeu majeur et 3 grands défis !

Un enjeu majeur de confiance – C'est avant tout une expérience humaine exceptionnelle où la confiance entre l'équipe portant ce projet et son courtier est la clé du succès. La mise en place d'un programme d'assurance complet pour ce projet hors normes, c'est, une fois la cartographie des risques établie avec le client, trouver le juste équilibre entre sa réelle exposition et le bon niveau de garanties. C'est aussi identifier les bons partenaires assureurs et coconstruire la meilleure solution avec le client.

Et 3 grands défis :

Assurance des technologies innovantes : Les navires combinent voiles rigides SolidSail, propulsion hybride voile/GNL et systèmes de contrôle-commande inédits. Il faut savoir évaluer les risques liés à ces innovations (fiabilité, maintenance, pannes) et négocier des garanties adaptées avec les assureurs.

Responsabilité civile et environnementale : Ce navire de 220 mètres, pour 110 passages, est exposé à des risques importants en cas d'incident (pollution, dommages aux écosystèmes, ou atteinte à l'image). Les garanties doivent couvrir les spécificités du projet.

Gestion des risques opérationnels et humains : Avec seulement 54 cabines de luxe et un équipage hautement qualifié (1,6 personnel d'équipage par passager), les attentes en matière de sécurité et de service sont extrêmes. Il s'agit de sécuriser les contrats d'assistance, de rapatriement, et de responsabilité civile professionnelle, tout en intégrant les risques liés aux itinéraires exotiques et aux activités à bord et en escale.

Didier Daoulas,
Directeur Bessé Marine, Énergie & Logistique

RENCONTRE AVEC



UNE JEUNE TALENT

MAIWENN LE GLEUT, GESTIONNAIRE PRODUCTION

Maiwenn a débuté sa vie professionnelle chez Bessé dans le cadre d'un stage de fin d'études (Master Commercialisation des produits financiers et d'assurance). Elle est chargée de gestion au sein du pôle agroalimentaire depuis 2022. Son métier : la gestion des contrats d'assurances, l'émission des attestations et des primes ainsi que la coordination internationale.

Qu'est-ce qui est pour toi le plus important dans ton approche client ?

Je dirais sans hésitation la confiance ! Je fais en sorte que la communication soit la plus facile et la plus fluide possible entre nous. Je veux que mes clients connaissent l'avancée de leurs sujets. Qu'ils sachent qu'ils peuvent me contacter et que je serai disponible pour leur répondre. Après mes premiers rendez-vous clients, je me suis aussi rendue compte à quel point le fait de les avoir rencontrés sur leurs sites était important, à quel point cela améliore les relations. Par la suite, je trouve que cela simplifie les échanges et permet de débloquer de nombreuses situations.

Quelle est, selon toi, la valeur ajoutée de ton métier ?

La première chose qui me vient est la connaissance approfondie de nos clients. Ils ont tous des spécificités dans les actes de gestion, que ce soit en France ou à l'International. Cela demande d'avoir de bons réflexes et une approche totalement sur mesure.

Je peux parfois être lanceur d'alerte sur des sujets de gestion, auprès du chargé de clientèle, qui m'aidera à débloquer certaines situations. Mon métier est étroitement lié à celui du chargé de clientèle. Nous travaillons ensemble, en équipe, pour répondre aux besoins des clients.

Qu'est-ce qui t'anime au quotidien, qui te fait te lever le matin ?

Ce n'est pas un métier solitaire, je travaille avec mes collègues qui font le même métier et nous nous soutenons au quotidien. Je ne m'ennuie jamais, il n'y a pas deux journées qui se ressemblent et tout cela dans une ambiance totalement bienveillante.

Un souvenir marquant à partager ?

Je crois que cela a été la visite de risques de la malterie d'un de mes clients. La découverte de ce site industriel et de son process. Je me suis sentie privilégiée et j'ai beaucoup appris. Cela rend mon métier plus concret !

LES CAPTIVES D'ASSURANCE : UN LEVIER STRATÉGIQUE DE GESTION DES RISQUES

Le marché des captives d'assurance connaît une forte dynamique depuis plusieurs années, portée notamment par un cycle haussier durable des marchés de l'assurance. On recense aujourd'hui plus de 6 300 captives dans le monde, dont plus de 600 en Europe. Le Luxembourg demeure une place de référence avec près de 200 structures, tandis que la France a connu une accélération notable depuis la réforme de 2023, avec plus de 25 captives désormais immatriculées, contre moins d'une dizaine auparavant.

Cette évolution s'inscrit dans un cadre réglementaire plus favorable, soutenu par l'action de la Fédération Française des Captives d'Entreprises (FFCE), à laquelle Bessé a rapidement adhéré, convaincu du rôle structurant des captives dans la stratégie de gestion des risques des entreprises.

La création d'une captive constitue un projet engageant, qui va bien au-delà d'une simple solution technique. Études préalables, agrément auprès de l'ACPR, exigences prudentielles et financières : les enjeux sont nombreux et requièrent une ex-

pertise pointue. Bessé accompagne ses clients à chaque étape, en s'appuyant sur un écosystème de partenaires spécialisés (fiscalité, finance, Solvabilité II), dans une logique de conseil et de maîtrise d'œuvre. Cette approche sur mesure garantit une prise en compte globale des enjeux, sans promouvoir la captive comme une solution systématique.

L'intégration d'une captive impacte également la structuration des programmes d'assurance traditionnels. Nous accompagnons nos clients depuis la phase d'étude jusqu'au dimensionnement des niveaux de garanties entre la captive et le transfert au marché. Cela contribue à optimiser l'équilibre entre rétention et transfert de risques, dans une logique de co-construction et d'efficacité globale.

Dans un environnement assurantiel cyclique, plus sélectif et confronté à l'émergence de nouveaux risques, la captive s'impose pour de nombreuses entreprises comme un outil structurant de pilotage des risques à long terme.

QU'EST-CE QU'UNE CAPTIVE D'ASSURANCE ?

Une captive est une société d'assurance ou de réassurance, le plus souvent détenue par un groupe industriel ou de services, dont la vocation est de couvrir tout ou partie de ses propres risques.

Dans la majorité des cas, la captive intervient en réassurance : les risques sont assurés par un assureur traditionnel, qui se réassure ensuite auprès de la captive. Celle-ci perçoit des primes, participe au règlement des sinistres et bénéficie des résultats techniques favorables, tout en devant disposer des fonds nécessaires pour faire face à ses engagements.

Par nature, la captive est un outil de gestion des risques inscrit dans le temps long, au service de la résilience et de la performance globale de l'entreprise.

LA PAROLE À...



**DARIO
GIANNERINI,
DIRECTEUR RISQUES
ET PRÉVENTION
GROUPE ROULLIER**

« Dans un monde marqué par les incertitudes souvent prégnantes, disposer d'options de financement de risques complémentaires au marché traditionnel de l'assurance constitue un atout stratégique majeur. »

Quelles sont vos préconisations pour intégrer les captives à sa stratégie de financement des risques ?

Avant toute préconisation, il nous paraît essentiel de rappeler qu'une captive n'est pas une fin en soi. C'est un outil au service d'objectifs précis, qui crée en pratique un véritable nouveau métier au sein de votre groupe et engage sur le moyen et le long terme. Cette dimension stratégique impose de mesurer en amont très clairement les exigences associées : intensité capitalistique, coûts de fonctionnement, gouvernance structurée et implications du respect strict des règles de solvabilité, notamment durant cette phase « sensible » du début d'activité de la captive.

Il est aussi indispensable de comparer systématiquement la solution captive à d'autres options disponibles, comme l'assurance paramétrique ou la rétention partiellement auto-financée. La captive n'est, en effet, pas toujours la réponse optimale, et le choix doit rester guidé par l'efficacité de la solution au service des objectifs visés.

Enfin, nous restons attentifs aux évolutions du marché, qui peuvent elles-mêmes devenir déterminantes : exclusions sectorielles, exigences de première ligne plus élevées ou limitations de capacités.

Quelle est la valeur ajoutée d'un conseil comme Bessé dans ce processus ?

Ce qui a fait la différence pour nous, c'est l'indépendance et la qualité de l'accompagnement. Nous avons travaillé avec une task force Bessé réunissant des spécialistes ayant réellement une expérience « vivante » de création et de gestion opérationnelle de captives. Cette équipe s'est également entourée, lorsque nécessaire, de compétences externes de premier plan, afin d'apporter une vision holistique et sans biais.

En miroir à ce déploiement de moyens, la mobilisation en interne doit aussi être transversale en impliquant notamment la Direction Financière.

Cette approche, pragmatique et centrée sur l'efficacité, nous a permis de prendre des arbitrages éclairés, alignés avec nos objectifs et notre trajectoire de risque. L'exercice est par essence itératif.

Par ailleurs, la création récente par Bessé d'un bureau dédié aux Risques Émergents illustre sa capacité à anticiper les évolutions du marché et à ouvrir de nouveaux champs d'opportunités pour les captives – un atout précieux dans une stratégie de long terme.

ÉCOLE BESSÉ : L'ENVIE DE TRANSMETTRE

L'École Bessé est un dispositif de transmission qui garantit que, quel que soit l'interlocuteur ou l'évolution de l'entreprise, le client retrouve la même exigence, la même méthode et le même engagement. C'est le reflet d'une culture partagée, transmise et vécue collectivement.

FAIRE PERDURER NOTRE SINGULARITÉ À TRAVERS LE TEMPS

Créée début 2022, l'École Bessé est née d'une ambition claire : transmettre et faire vivre durablement les valeurs d'excellence et d'engagement qui fondent l'identité de Bessé. Dans un contexte de croissance, elle constitue un levier essentiel pour ancrer notre philosophie dans le quotidien de chaque collaborateur et garantir, dans la durée, une qualité de service homogène pour nos clients.

Pensée comme un dispositif non académique, l'École Bessé aura reçu à fin 2026 l'ensemble de nos collaborateurs et fait désormais partie intégrante du parcours d'intégration des nouveaux arrivants.

Le programme de la Saison 1 repose sur deux séances d'une demi-journée, organisées en petits groupes, favorisant l'échange, la mise en pratique et le partage d'expériences issues de situations réelles. Cette approche vivante et participative encourage l'émulation, la collaboration et parfois la contradiction, au service d'une appropriation sincère et durable de notre manière d'exercer le métier.

En 2025, l'École Bessé est entrée dans sa Saison 2. Construite autour de cas pratiques, elle permet d'approfondir les trois piliers fondamentaux de la différenciation de Bessé : la méthode de travail, la méthode de négociation et le savoir-être. Un engagement fort pour accompagner la croissance sans perdre notre ADN et continuer à agir, au quotidien, à la manière Bessé.

Au-delà de la transmission interne, l'École Bessé répond à un enjeu clé pour nos clients : assurer la continuité de notre exigence et de nos méthodes.

« L'ÉCOLE BESSÉ SAISON 1 M'A OFFERT UN VÉRITABLE TEMPS D'ÉCHANGES SINCÈRES AVEC D'AUTRES COLLÈGUES. J'EN RETIENS AVANT TOUT LE PARTAGE DE NOS VALEURS, UNE QUALITÉ QUE JE CONSIDÈRE ESSENTIELLE AU BON DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE. »

VICTOR,
CHARGÉ D'INDEMNISATION

« L'ÉCOLE BESSÉ RENFORCE LA COHÉSION DES ÉQUIPES ET CONTRIBUE À PRÉSERVER CE QUI FAIT LA SINGULARITÉ ET L'ESPRIT DE L'ENTREPRISE. CETTE SAISON 2 M'A DONNÉ LES REPÈRES ET LES OUTILS POUR FAIRE VIVRE AU QUOTIDIEN CE QUE NOUS PORTONS COLLECTIVEMENT. »

CLAIRE,
CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT



O4.

AGIR

Agir, c'est transformer l'analyse en solutions concrètes. Notre rôle ne se limite pas à conseiller : il consiste à mobiliser nos expertises, à innover et à intervenir efficacement pour sécuriser les activités et les personnes. La valeur du service que l'on apporte à nos clients et à nos marchés repose sur le savoir-faire et l'implication de petites équipes souples et réactives.

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE FACE AUX RISQUES ÉMERGENTS

UN DÉFI À RELEVER POUR LES ENTREPRISES DE DEMAIN

UNE ILLUSION DE STABILITÉ

Pendant des décennies, l'économie mondiale a été construite sur l'hypothèse d'une stabilité constante, où le risque était minimisé à son maximum. Cela étant rendu possible par une croissance économique continue basée sur une abondance de ressources, notamment énergétiques, supérieure aux besoins.

Ce modèle a permis l'émergence d'une économie mondialisée induisant la délocalisation des industries, l'externalisation de certaines fonctions, la concentration sur des fournisseurs uniques, la réduction des stocks et le fonctionnement en flux tendus...

LA RÉSURGENCE DU RISQUE

Aujourd'hui la réalité a changé. La population mondiale a doublé sur les cinquante dernières années, nous serons près de 10 milliards à horizon 2050 là où le stock de ressources disponibles n'a pas évolué voire a diminué. À cela s'ajoutent les impacts du changement climatique, la perte de biodiversité et les crises géopolitiques renforcées par cette nouvelle réalité. Se dessine alors un monde dans lequel la notion de risque reprend une place centrale au sein des enjeux stratégiques.

FAIRE ÉVOLUER ENSEMBLE LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

Face à cette instabilité croissante dans laquelle les crises d'hier deviennent la norme d'aujourd'hui, il devient primordial de gérer ses risques pour ne pas les subir. Dans l'arsenal à la disposition des chefs d'entreprise, l'assurance est un outil qui doit néanmoins se réinventer pour s'adapter à ces nouveaux besoins. C'est la mission de notre nouvelle équipe Risques Émergents.

« L'IMPORTANT N'EST PAS DE PRÉDIRE EXACTEMENT CE QUI SE PASSERA DANS LE FUTUR, MAIS D'ÊTRE PRÊT À GÉRER N'IMPORTE LEQUEL DES SCÉNARIOS. LA GESTION DE RISQUE N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI STRATÉGIQUE. »



JORAN CHAMBOLLE, EN CHARGE DE LA CELLULE RISQUES ÉMERGENTS

COMMENT BESSÉ S'Y PRÉPARE ET ACCOMPAGNE SES CLIENTS ?

Notre nouvelle équipe Bessé Risques Émergents représente un premier pas dans cette direction. Notre objectif est de faire évoluer le marché de l'assurance en l'incitant à innover. Cette nouvelle équipe est notamment constituée d'un Analyste financier qui nous permet de calibrer nos solutions au plus proche des besoins de nos clients ainsi que d'un Data scientist chargé de modéliser les risques et les évaluer. Cette nouvelle approche conduit à l'élaboration de solutions qualifiées, co-construites avec nos clients selon un format plus à même de convaincre les assureurs d'intégrer ces nouveaux risques. Notre volonté est claire : penser d'abord aux risques avant de penser à l'assurance.

UNE MULTIPLICATION DES CRISES

	1973 CRISE PÉTROLIÈRE MONDIALE		2020 COVID
	2001 WORLD TRADE CENTER		2022 GUERRE EN UKRAINE
	2007 CRISE DES SUBPRIMES		2025 CRISE DES DROITS DE DOUANE US

ZOOM MÉTIERS

TOUR D'HORIZON
DES PÔLES D'EXPERTISE

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

MARINE, ÉNERGIE
& LOGISTIQUE

AGROALIMENTAIRE

INDUSTRIE
& SERVICES

AUTOMOBILE & MOBILITÉ,
TRUCK & MACHINISME AGRICOLE

IMMOBILIER
& CONSTRUCTION

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

MARINE, ÉNERGIE & LOGISTIQUE

TENIR LA BARRE
FACE AUX MUTATIONS

*Nous conseillons les principaux acteurs nationaux du domaine maritime, portuaire, logistique, défense et énergie.
Acteur historique de ces domaines, nous faisons partie des leaders du marché de l'économie bleue et sommes le premier
apporteur français des Lloyd's à Londres.*

+
DE 150
VISITES CLIENTS

réparties aux 2/3 pour la prévention
et 1/3 pour les expertises sinistre
et le conseil

+
DE 10 MILLIARDS

valeurs en euros de navires assurés

NOUS Y ÉTIIONS
EN 2025

World Nuclear Exhibition

WindEurope

Soirée annuelle Armateurs de France

Shipping Days

FOWT

(Floating Offshore Wind Turbines)

NAVEXPO

Assemblée générale UMNP

(Union Maritime Nantes Ports)

PARISMAT

Assises de l'économie de la mer

Fem'Energia



Le Commandant Charcot, navire d'exploration polaire, de la compagnie PONANT EXPLORATIONS

ASSURABILITÉ DES SMR : UN ENJEU STRUCTURANT POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PROJETS NUCLÉAIRES



Scannez le QR code
pour télécharger
la note blanche

Les petits réacteurs modulaires (SMR) et réacteurs avancés (AMR) constituent un levier majeur de décarbonation, tant pour l'industrie que pour les réseaux de chaleur. Leur déploiement repose toutefois sur un prérequis essentiel : l'existence d'un cadre assurantiel adapté, capable de sécuriser les projets dès les phases amont de développement.

À ce stade, l'assurabilité des SMR demeure encore insuffisamment structurée. Les régimes de responsabilité civile nucléaire existants, historiquement conçus pour des réacteurs de forte puissance, ne prennent pas pleinement en compte les profils de risque spécifiques des installations de petite taille. Cette situation génère des incertitudes juridiques et financières, susceptibles de freiner les décisions d'investissement et d'alourdir les coûts assurantiers pour les porteurs de projets.

Dans ce contexte, Bessé et Bureau Veritas ont présenté, en novembre 2025 à l'occasion du World Nuclear Exhibition, une note blanche visant à proposer une approche assurantienne proportionnée et opérationnelle.

À travers ces travaux, Bessé s'inscrit dans une démarche active de contribution à la structuration du marché, visant à lever les freins assurantiers au développement des SMR et à accompagner l'émergence de solutions nucléaires innovantes au service de la transition énergétique.

Dans cette même logique, Bessé a rejoint l'*European Industrial Alliance on SMRs*, contribuant ainsi aux réflexions européennes destinées à bâtir un cadre industriel, réglementaire et assurantiel cohérent pour le développement des petits réacteurs modulaires.

SOFIMAR FÊTE SES 35 ANS : TROIS DÉCENNIES ET DEMIE AU SERVICE DE LA PRÉVENTION DES RISQUES MARITIMES ET LOGISTIQUES

Cette année, SOFIMAR, département spécialisé en ingénierie et prévention des risques de Bessé, célèbre ses 35 ans d'expertise au service des entreprises et des secteurs maritime de l'énergie et de la logistique. Depuis sa création au milieu des années 1990, SOFIMAR s'est imposé comme une référence en matière d'expertise, d'analyse des risques et de prévention opérationnelle dans des environnements exigeants.

Cette équipe, composée d'ingénieurs mécaniciens issus de la Marine Nationale mais aussi et depuis peu de la marine marchande, apporte une expertise unique dans les domaines de l'énergétique, de la sécurité incendie et de la prévention et dispose d'une capacité d'accompagnement technique sur des projets industriels et mari-

times d'envergure. Elle se distingue notamment par sa capacité à réaliser des analyses de risques en phase projet et à conduire des inspections de prévention sur site, afin de garantir une application rigoureuse des mesures de sécurité et de gestion des risques.

Elle intervient enfin en mode expert lors de sinistres, en apportant ses compétences et sa bonne compréhension des enjeux pour l'élaboration de plans d'action adaptés et pour l'optimisation des processus d'indemnisation.

SOFIMAR continue d'évoluer en s'adaptant aux nouvelles typologies de risques. Son rôle reste essentiel pour aider nos clients à anticiper les dangers et à renforcer leur résilience opérationnelle et assurantienne.



L'EXPERTISE AU SERVICE DES PORTS FRANÇAIS

Plus de 80 % du commerce international transite par la mer. Cela représente 12 milliards de tonnes de marchandises transportées chaque année. Pas de commerce maritime sans un réseau portuaire étendu ! Ce sont de véritables hubs logistiques et commerciaux qui servent de point de transit entre les navires et les autres modes de transport (routier, ferroviaire, fluvial). L'activité portuaire française s'appuie sur un réseau de grands ports maritimes, établissements publics de l'État, qui assurent l'interface entre le transport maritime et les réseaux terrestres et fluviaux. Ces ports sont soumis aux règles de la commande publique et recourent à des appels d'offres pour leurs marchés, notamment en matière d'assurance. Nous accompagnons les ports depuis plus de 20 ans dans l'analyse de leurs risques, la sécurisation de leurs programmes d'assurance (DAB, RC, RCAE, Cyber...) et la gestion de leurs sinistres.

« Notre expertise repose sur une connaissance fine du domaine portuaire et de ses opérateurs, publics comme privés. Nous jouons un rôle de facilitateur entre le port et les acteurs économiques, au service de l'économie bleue et de la protection d'un outil industriel français stratégique. Le port est un écosystème complexe, comparable à une petite ville, où le partage de connaissances et la compréhension des enjeux assurantiers sont essentiels. »

Nicolas Pasgrimaud, Chargé de clientèle



Nos ingénieurs prévention SOFIMAR aux Chantiers de l'Atlantique

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

AGROALIMENTAIRE

SEMER LES GRAINES
DU CHANGEMENT

Nous conseillons un grand nombre d'industriels de l'agroalimentaire français, de coopératives et de négoce agricoles, du champ à l'assiette.

1/3
DU CHIFFRE
D'AFFAIRES DE
L'AGROALIMENTAIRE
EN FRANCE :

cumul du chiffre d'affaires
de nos 100 premiers clients
dans l'agroalimentaire

50
CONTRATS
PARAMÉTRIQUES

pour accompagner les transitions
écologiques et les changements
de conduites culturelles

50
COLLABORATEURS

100 % dédiés à l'agroalimentaire
et à ses enjeux

NOUS Y ÉTIIONS
EN 2025

Salon International de l'Agriculture

Move for Climate

Les rencontres d'UNIGRAINS

Congrès EUROSEEDS 2025

Assemblée Générale

Pour une Agriculture du Vivant (PADV)

Journée filière blé dur



SÉCURISER UN LEADER DE L'AGROALIMENTAIRE : L'ACCOMPAGNEMENT DE LDC



Le groupe LDC est un leader français de l'agroalimentaire, spécialisé dans la transformation et la commercialisation de volailles et de produits traiteurs. LDC est notamment connu pour ses marques emblématiques comme Le Gaulois, Loué, Maître CoQ et Marie. Le groupe maîtrise toute la filière, de l'élevage à la distribution, et s'appuie sur un vaste réseau d'éleveurs partenaires pour garantir qualité et traçabilité.

Depuis 2024, nous avons la fierté d'accompagner LDC sur ses risques Dommages aux Biens et Pertes d'Exploitation.



BESSÉ A SU VALORISER NOTRE POLITIQUE DE PROTECTION ET DE PRÉVENTION DES RISQUES AUPRÈS DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE, ET NOUS A AIDÉ À RESTRUCTURER NOTRE PROGRAMME D'ASSURANCE EN NOUS ACCOMPAGNANT SUR LA MISE EN PLACE DE NOTRE CAPTIVE DE RÉASSURANCE.

SÉVERINE HARCOUET, RESPONSABLE DES ASSURANCES DU GROUPE LDC



DU CLIMAT À L'ASSURANCE : COMMENT L'ACCIDENTOLOGIE DES SÉCHOIRS REBAT LES CARTES

L'exercice 2025 s'inscrit dans un environnement d'assurance particulièrement tendu pour les risques agroalimentaires. Cette tension, déjà présente les années précédentes, a été sensiblement aggravée par la sinistralité exceptionnelle observée en 2024 sur les séchoirs à grains, dans un contexte de campagne particulièrement humide. Près de 48 sinistres ont été recensés sur cette seule année, contre une moyenne d'environ huit événements annuels auparavant. Les conditions de récolte ont favorisé la présence de grains insuffisamment ressuyés, entraînant des phénomènes de bouchons dans les colonnes de séchage, des défauts de refroidissement après arrêt

et des situations d'auto-échauffement liées à l'exposition prolongée de matières combustibles à des flux d'air chaud ainsi que des défauts d'entretien et de nettoyage. Ces événements ont conduit les assureurs à affiner leurs critères d'analyse et à se positionner de manière plus sélective. Dans ce contexte exigeant, l'accompagnement mené auprès de nos clients pour structurer, formaliser et valoriser leurs politiques de prévention a été déterminant pour sécuriser le placement de leurs risques, malgré un environnement de marché contraint.

CHANGEMENT CLIMATIQUE : LA PAROLE À CEUX QUI AGISSENT !

Dans un contexte où l'agro-industrie est régulièrement mise en cause, parfois caricaturée et souvent jugée au regard de débats médiatiques polarisés, les réalités du terrain peinent à trouver leur place dans l'espace public.

Accusée d'être l'une des principales contributrices au changement climatique, la filière est trop rarement abordée dans toute sa complexité, au regard des transformations profondes qu'elle engage et des efforts quotidiens menés par ses acteurs.

Pourtant, sur le terrain, des femmes et des hommes agissent, innovent et s'engagent concrètement pour faire évoluer leurs pratiques, réduire leur impact environnemental et construire des modèles plus durables. Faute d'espaces d'expression dédiés, ces démarches restent souvent invisibles ou méconnues.

Témoin privilégié de la filière et de toutes ces actions, nous avons souhaité créer un contenu donnant la parole à celles et ceux qui font l'agro-industrie d'aujourd'hui et de demain.

En 2025, nous sommes allés aux quatre coins de la France à la rencontre de sept acteurs majeurs du secteur (AGRIAL, CARREFOUR, GROUPE AVRIL, GROUPE ROULLIER, LIMAGRAIN, OLGA, VIVESCIA).

Ils ont partagé avec nous leur vision des grands enjeux liés au changement climatique, ainsi que leurs engagements en matière de décarbonation, d'innovation et de durabilité.

Une démarche volontairement tournée vers l'écoute, le témoignage et le partage d'expériences, afin de valoriser les actions concrètes menées face au défi climatique.



« ON NE PEUT PAS INVESTIR DANS LE VERT QUAND ON EST DANS LE ROUGE :

L'ÉCONOMIE DOIT PASSER AVANT L'ENVIRONNEMENT. MAIS L'ÉCONOMIE NE PEUT SE SUFFIRE À ELLE-MÊME ; ELLE DOIT TRAVAILLER POUR L'ENVIRONNEMENT. »

JEAN-PHILIPPE PUIG,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE AVRIL

« C'EST À NOUS, COOPÉRATIVES ET ACTEURS DU MONDE AGRICOLE, DE NOUS EXPRIMER, DE DÉFENDRE NOS CLIENTS, DE DÉFENDRE NOS MÉTIERS, DE DÉFENDRE NOS INDUSTRIES DE LA MÊME MANIÈRE. »

SÉBASTIEN CHAUFFAUT
DIRECTEUR GÉNÉRAL DU GROUPE COOPÉRATIF LIMAGRAIN

Scannez le QR code pour écouter tous les épisodes du podcast.



UN PODCAST POUR MIEUX COMPRENDRE LES DÉFIS

L'Agro au Micro propose un décryptage clair des enjeux climat/agro-industrie, accompagné du retour d'expérience de professionnels qui innovent et s'engagent.

Un podcast pour mieux comprendre les défis... mais surtout découvrir des réponses opérationnelles et des initiatives porteuses d'avenir.

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

INDUSTRIE & SERVICES

SÉCURISER LA CROISSANCE DES LEADERS FRANÇAIS

Nous accompagnons les Grandes Entreprises et les ETI des grandes filières industrielles françaises, notamment dans l'ingénierie industrielle, le luxe, l'industrie lourde, la fabrication de matériaux de construction, le traitement et la valorisation des déchets, l'équipement automobile, ferroviaire et aéronautique.

90 PAYS

dans lesquels nous accompagnons nos clients, à travers 113 programmes internationaux, supportés par notre réseau.

2 209 DOSSIERS SINISTRES TRAITÉS

dont 28 % en DAB et 72 % en RC

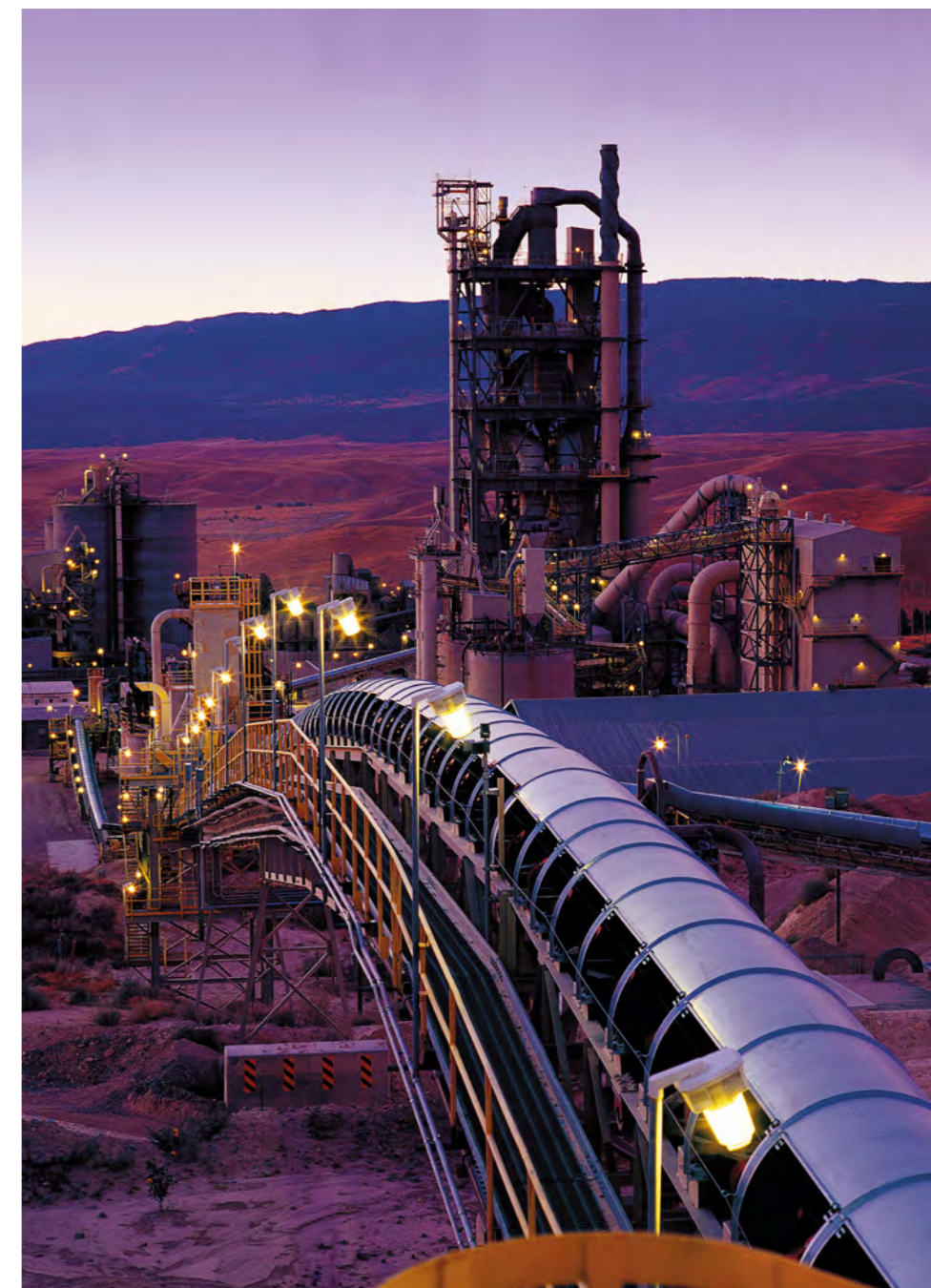
NOUS Y ÉTIONS EN 2025

Rencontres AMRAE

Forum INCYBER

RIMS RISKWORLD
(The risk management society)

European Captive Forum



Usine de ciment de Lebec, dans le sud de la Californie, du Groupe Vicat

ORTEC DANS UNE NOUVELLE ÉTAPE DE SON DÉVELOPPEMENT



En 2025, Bessé est fier d'avoir accompagné le Groupe Ortec, leader international des services à l'industrie, à l'énergie et à l'environnement, dans une étape déterminante de son développement.

En 2024 et 2025, le Groupe Ortec a poursuivi sa stratégie de croissance avec plusieurs acquisitions structurantes, renforçant à la fois son développement international, notamment au Canada avec l'acquisition de la division Environnement de Biogénie et de l'entreprise 3C Metal, et son ancrage territorial, avec l'intégration

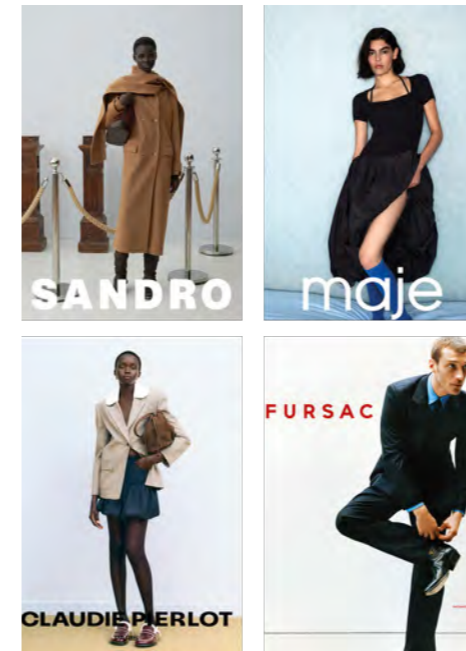
du groupe Weetec, acteur du génie électrique et climatique en Île-de-France.

Tout au long de ces opérations, Bessé a accompagné le Groupe Ortec depuis les phases de due diligence jusqu'aux étapes d'intégration. Un rôle clé, tant sur le plan humain, pour un groupe rassemblant désormais près de 12 500 collaborateurs dans plus de 28 pays, que sur le plan opérationnel, afin de sécuriser et accélérer la mise en œuvre des synergies.

« CET ACCOMPAGNEMENT S'INSCRIT DANS UNE RELATION DE CONFIANCE CONSTRUITE AUTOUR DE CONVICTIONS COMMUNES : L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL, LA PROXIMITÉ AVEC LE TERRAIN ET LA VOLONTÉ DE SOUTENIR DES TRAJECTOIRES DE DÉVELOPPEMENT DURABLE. »

CATHERINE PELLETIER, RISK MANAGER ORTEC GROUP

SMCP: EXCELLENCE PARISIENNE ET RAYONNEMENT INTERNATIONAL



SMCP est un acteur mondial du marché du luxe accessible, avec un portefeuille de quatre marques parisiennes uniques Sandro, Maje, Claudie Pierlot et Fursac. Présent dans 59 pays, le groupe comprend un réseau de plus de 1 600 magasins dans le monde et une présence digitale forte, sur l'ensemble de ses marchés-clés. Evelyne Chetrite et Judith Milgrom ont fondé respectivement Sandro et Maje à Paris, en 1984 et en 1998 et continuent à en assurer la direction artistique. Claudie Pierlot et Fursac ont été acquises par SMCP respectivement en 2009 et 2019. Coté en bourse, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 1,2 Md€ en 2024.

Nous accompagnons le Groupe SMCP depuis 2025 dans la structuration et le pilotage de ses programmes d'assurances IARD en France et à l'international.

« NOUS RECHERCHONS UN PARTENAIRE QUI INCARNE VÉRITABLEMENT L'EXIGENCE ET LA CONFIANCE ET AVONS TROUVÉ CETTE PROXIMITÉ ATTENTIVE QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE. AVOIR CHOISI BESSÉ NOUS PERMET DE BÉNÉFICIER DE L'EXCELLENCE DE SON EXPERTISE ET DE LA DÉLICATESSE DE SON ACCOMPAGNEMENT. »

JEAN-CHRISTOPHE SAUTEREAU,
RISK MANAGER SMCP

RISQUES CYBER : UNE ALLIANCE POUR MIEUX QUANTIFIER L'EXPOSITION FINANCIÈRE

Face à la multiplication des cyberattaques majeures, la quantification financière du risque cyber demeure un enjeu stratégique pour les entreprises et est encore insuffisamment appréhendé au niveau des instances dirigeantes. Malgré des investissements importants en cybersécurité, des attaques récentes contre de grands groupes européens ont démontré que les scénarios dits « catastrophes » restent bien réels, avec des impacts opérationnels et économiques considérables.

Dans ce contexte, Bessé s'est allié à Inquest, filiale du groupe Stelliant, afin de proposer une méthodologie innovante de quantification financière du risque cyber. Cette approche combine l'expertise de Bessé dans l'analyse des risques opérationnels, celle d'Inquest dans la gestion des incidents de cybersécurité et celle de Stelliant dans l'évaluation des pertes financières. Elle permet de construire, avec les entreprises, des scénarios crédibles et adaptés à leur activité, leur organisation et leur système d'information.

L'objectif est double : offrir aux Comités Exécutifs une vision claire et partagée de leur exposition financière réelle au risque cyber et leur permettre d'arbitrer efficacement les mesures de prévention, de résilience et d'assurance. Le risque cyber peut ainsi être piloté avec le même niveau d'exigence qu'un risque industriel majeur.

« Une approche multi facteurs est essentielle pour mesurer les enjeux et calibrer au mieux les garanties. Il convient non seulement d'apprécier la qualité des politiques de Cybersécurité mais aussi d'évaluer la sensibilité des activités à ce risque. C'est la clé pour une solution d'assurance pertinente, aussi bien sur les montants de garantie que sur la nature des préjudices à envisager. »

Christophe Madec, Directeur de clientèle et référent Cyber

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

AUTOMOBILE & MOBILITÉ, TRUCK & MACHINISME AGRICOLE

EN ROUTE VERS
DE NOUVELLES MOBILITÉS

Nous accompagnons les professionnels de la mobilité, de la distribution automobile ainsi que ceux de la distribution agricole, du Truck, des Travaux Publics et de l'écosystème associé (manutention, pièces détachées...).

30 000 DOSSIERS
SINISTRES TRAITÉS

200 SITES VISITÉS
par notre Service Prévention

NOUS Y ÉTIIONS
EN 2025

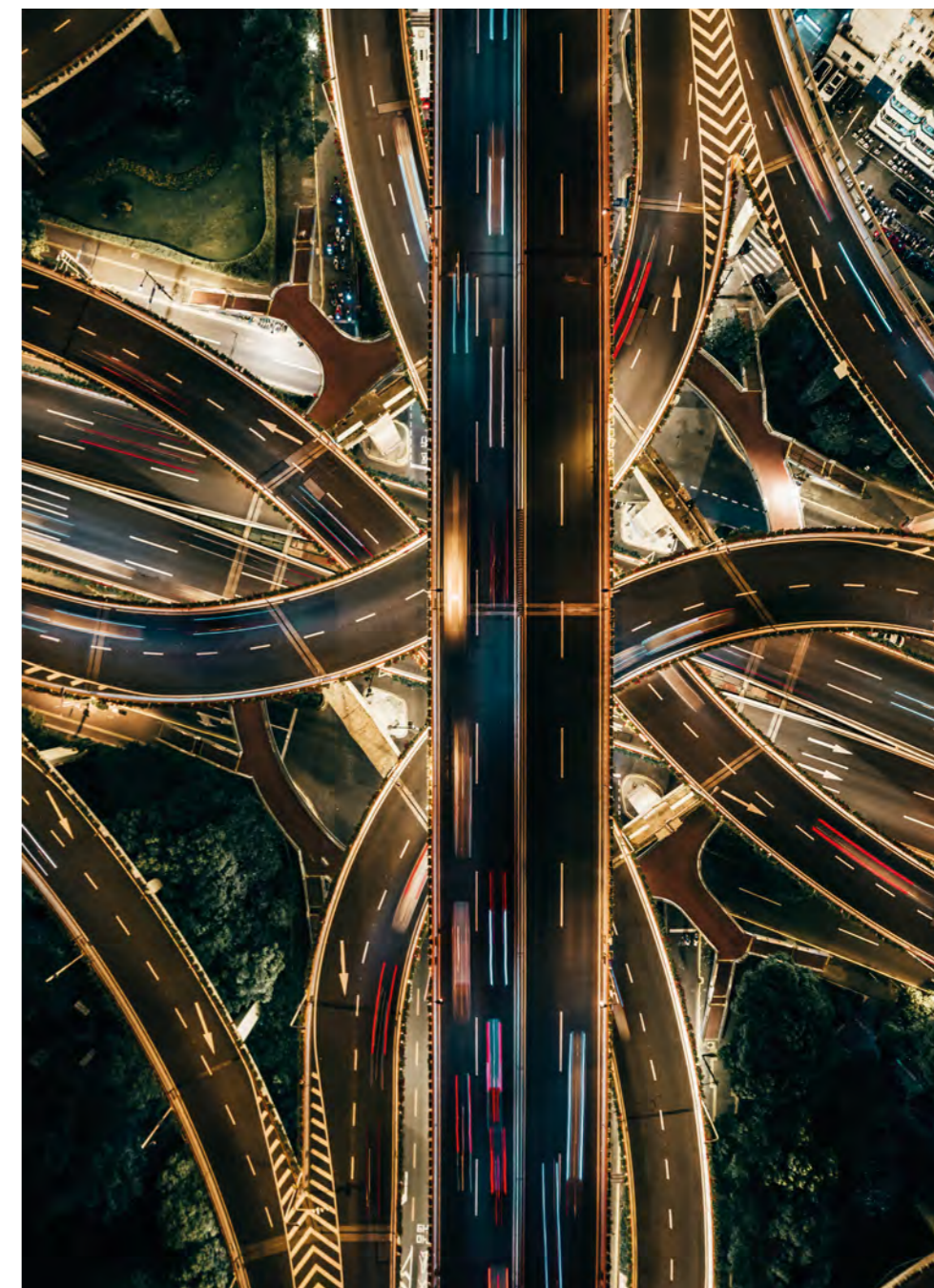
Voyage Chine Mobilians

Masters Auto Infos

Moove Lab

Grands Prix de la Distribution
Automobile

Conventions Groupements
Automobiles



ACCOMPAGNER LE GROUPE SCOMAS DANS SON DÉVELOPPEMENT



Le Groupe Scomas est un acteur majeur du matériel agricole et des équipements espaces verts en France, avec un fort ancrage dans le Grand Est et en Bourgogne-Franche-Comté. Il regroupe des filiales telles que PMPro, SVPro, Made Agri et Expert Jardin. Le groupe réalise un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros et vend environ 600 tracteurs neufs par an, de la marque John Deere, leader mondial du machinisme agricole. Grâce à ces volumes, Scomas figure parmi les plus importants acteurs français du secteur.

« NOUS TRAVAILLONS AVEC BESSÉ DEPUIS 2023 ET NOUS BÉNÉFICIONS D'UNE VÉRITABLE EXPERTISE DANS LE DOMAINE DU CONSEIL. ILS MAÎTRISENT PARFAITEMENT LES SUBTILITÉS DES CONTRATS, DÉFENDENT RÉELLEMENT NOS INTÉRÊTS AUPRÈS DES ASSUREURS ET SAVENT NÉGOCIER AU MIEUX POUR NOUS. DANS DES SITUATIONS DÉLICATES, LEURS PRÉCONISATIONS ET LEUR ACCOMPAGNEMENT NOUS ONT PERMIS DE RETROUVER UNE APPROCHE PRÉVENTIVE EFFICACE. »

PATRICK PETIT, PRÉSIDENT DE SCOMAS

INNOVER POUR PILOTER L'ENSEMBLE DU CYCLE DE VIE DU VÉHICULE

Après la photo-expertise et la déclaration responsable déployées les années précédentes, notre département flotte automobile s'inscrit dans une continuité d'innovation au service de ses clients. Une étape supplémentaire a été franchie avec le développement de connecteurs informatiques reliant nos outils à ceux des principaux gestionnaires de parc externalisés du marché (« fleeters »), ainsi qu'avec la mise en place de partenariats avec des spécialistes

de l'optimisation de flotte (fiscalité, financement, électrification). Ces avancées renforcent notre posture d'assembleur de solutions et ouvrent de nouvelles perspectives : structuration d'un accompagnement à la restitution des véhicules, meilleure anticipation des coûts et capacité d'orientation vers des experts ciblés. Nous élargissons ainsi notre rôle de conseil sur l'ensemble du cycle de vie du véhicule, au-delà de l'assurance.

MOOVE LAB, L'ACCÉLÉRATEUR DES MOBILITÉS DE DEMAIN

Depuis sa création en 2017 par Mobilians et Via ID, le Moove Lab s'est imposé comme le programme d'accélération de référence pour les startups de la mobilité et de l'automobile en France.

Sa mission : favoriser l'innovation et accompagner les startups les plus prometteuses qui répondent aux grands défis actuels de la mobilité – durabilité, intermodalité, électrification, économie circulaire, digitalisation, IA, véhicules connectés ou encore inclusion sociale.

Le programme propose un accompagnement intensif de quatre mois, combinant mentorat personnalisé, ateliers spécialisés, accès à un réseau de partenaires et opportunités de collaboration avec des acteurs historiques du secteur. Depuis 2023, nous sommes fiers de faire partie des partenaires du Moove Lab, contribuant à cet accompagnement et soutenant certaines startups dans leur projet.

Sur plus de 130 startups accompagnées, plusieurs ont connu des trajectoires particulièrement remarquables, avec des levées de fonds significatives (plus de 210 millions d'euros cumulés), comme Cafler, Lizy, Up&Charge ou Evera. D'autres, comme Beev, Cocolis ou Géovélo, ont été reconnues pour leur impact.

Au-delà des chiffres, le Moove Lab est, pour nous, une plateforme d'innovation structurante, créant des synergies entre startups, investisseurs, corporates et institutions, et anticipant les évolutions des mobilités de demain.



ANTICIPER ET SÉCURISER LES RISQUES DES PLATEFORMES LOGISTIQUES

Le développement de plateformes logistiques par les distributeurs automobiles et l'internalisation de la gestion des pièces détachées marquent une évolution structurante des modèles d'exploitation. La création de sites « hubs » logistiques, souvent à l'échelle de plusieurs territoires, modifie profondément la nature des risques portés par les distributeurs.

Ces plateformes ont des risques propres à la logistique, distincts de ceux des sites de distribution ou d'après-vente. La concentration de volumes, de valeurs stockées et la dépendance accrue de l'activité à un nombre limité de plateformes renforcent les enjeux de protection de ce type de patrimoine et de continuité d'activité.

L'approche réglementaire (Code du travail, ICPE), bien qu'indispensable, ne couvre pas l'ensemble des attentes assurantielles.

Les exigences des assureurs, notamment sur les sites de taille significative, portent principalement sur la protection des biens et peuvent inclure des niveaux de protection élevés (sprinkler, compartimentage, détection renforcée). Ces exigences sont susceptibles d'évoluer dans le temps et doivent être anticipées.

Dans ce contexte, l'accompagnement de notre équipe prévention dès l'amont des projets est un levier clé. Elle permet de valider l'assurabilité des sites dans la durée, d'intégrer les mesures de protection dès la conception et d'éviter des investissements correctifs coûteux a posteriori.

La rationalisation logistique ne peut être dissociée d'une approche globale du risque, où la protection des biens conditionne directement la protection de l'activité.

PROTÉGER VOS ACTIVITÉS

IMMOBILIER & CONSTRUCTION

CONSOLIDER LA DIGITALISATION
DE LA FILIÈRE IMMOBILIÈRE

Nous conseillons tous les professionnels de l'immobilier : immobilier résidentiel (syndics de copropriété, gestionnaires locatifs), immobilier d'entreprises (foncières immobilières, sociétés de gestion, crédit-bailleurs...), professionnels de la construction (promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, entreprises du bâtiment).

**+ DE 10 000
DOSSIERS SINISTRES
TRAITÉS**

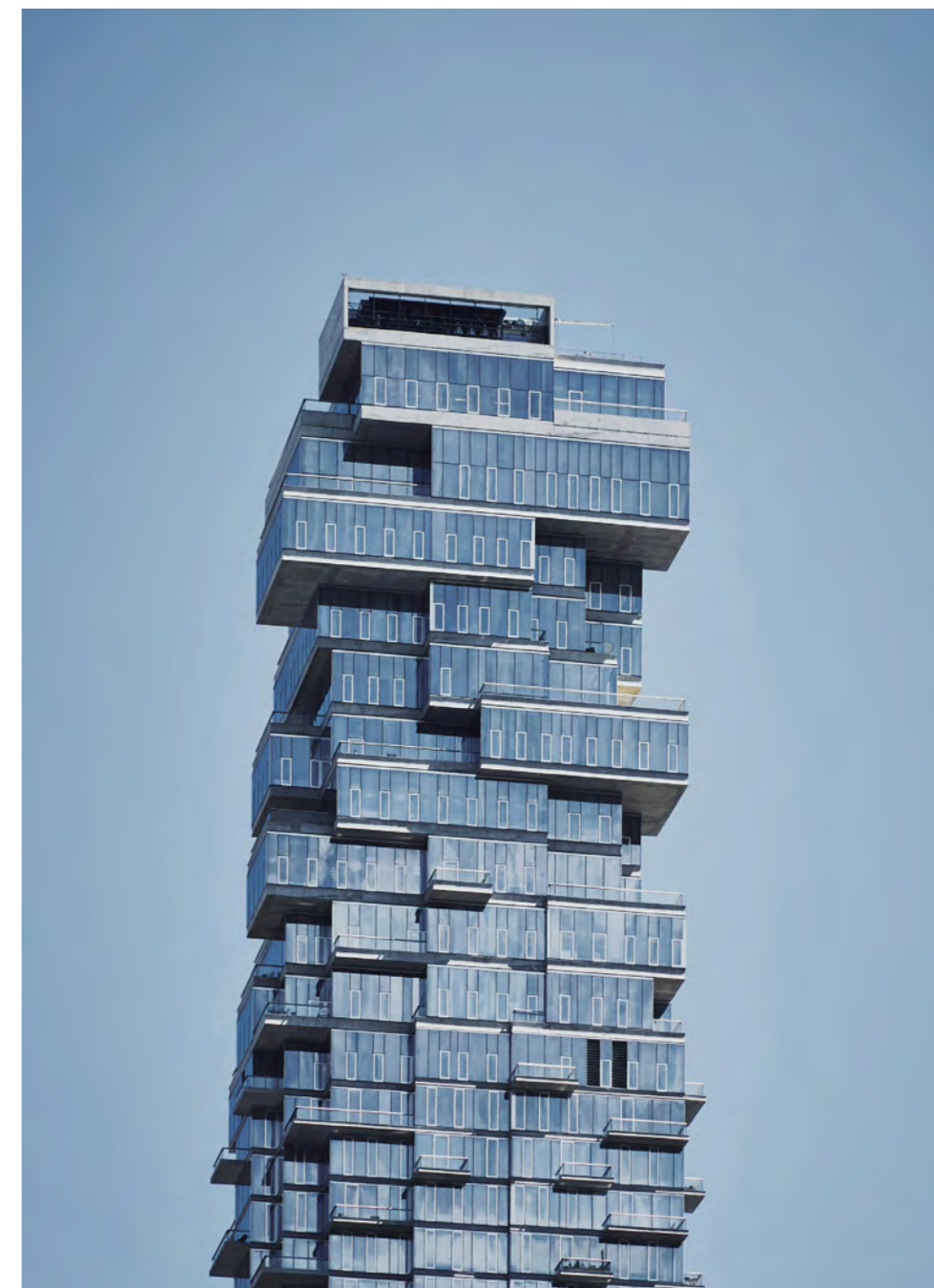
21 600 DOSSIERS
créés sur notre plateforme
digitale VERTULOO

**NOUS Y ÉTIIONS
EN 2025**

Salon de la Copropriété et de l'Habitat

Congrès FPI
(Fédération des Promoteurs
Immobiliers)

Congrès FNAIM Normandie
(Fédération Nationale de l'Immobilier)



VERTULOO DONNE UN NOUVEL ÉLAN À LA SÉLECTION DES LOCATAIRES

Depuis son lancement en 2020, VERTULOO s'est imposée comme une solution pionnière de digitalisation de l'analyse des dossiers locataires pour les administrateurs de biens.

LES DÉFIS DU MARCHÉ ACTUEL RELEVÉS GRÂCE À L'INNOVATION

Co-construite avec nos clients, VERTULOO propose, depuis juin 2025, un parcours locataire entièrement digitalisé et sécurisé, fruit d'une collaboration avec QEEPS, spécialiste de l'expérience locative, et MiTRUST, tiers de confiance pour le partage de données personnelles.

« Le nouveau parcours locataire VERTULOO est un outil essentiel pour l'optimisation de l'activité de gestion immobilière. Celui-ci fiabilise la qualité de l'intégration des nouveaux locataires tout en dégageant du temps à nos gestionnaires dans un contexte réglementaire qui se fait de plus en plus dense au fil des années. Celui-ci doit devenir un outil commercial et technologique incontournable pour les clients Bessé utilisant la solution GLI. »

Jean-Baptiste Launey,
Administrateur de biens/Responsable de Leroux Cramilly Immobilier

MISE EN PLACE DE L'INTEROPÉRABILITÉ AVEC NEOTEEM

Début 2026, nous avons annoncé une nouvelle avancée majeure pour notre plateforme digitale de sélection locataire VERTULOO : son interopération avec le logiciel Lojii développé par NEOTEEM. Une première sur le marché de la Garantie Loyers Impayés (GLI), qui permettra d'améliorer l'analyse des dossiers locataires et d'accélérer le recouvrement des loyers impayés, tout en respectant le principe essentiel du reste à vivre de chaque candidat.

TOUJOURS PLUS LOIN AVEC SON ALGORITHME UNIQUE

La singularité de VERTULOO repose sur son algorithme auto-apprenant, capable d'ajuster en continu ses analyses en fonction de l'évolution du marché locatif. Son modèle applique le principe de préservation du reste à vivre, garantissant une évaluation équitable et transparente pour chaque candidat locataire. Cette approche contribue à un parcours de souscription fluide, rapide et sécurisé, pour toutes les parties prenantes.

UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE POUR LES ADMINISTRATEURS DE BIENS ET LES CANDIDATS LOCATAIRES :



Un parcours
100 %
digital réalisé par
le candidat locataire
lui-même



Des revenus
100 %
certifiés
(sources officielles)



Une conformité
RGPD



De la fluidité et de la rapidité avec un dossier locataire complet en quelques heures et certifié immédiatement



Une expérience actuelle et innovante

RENFORCEMENT DE NOTRE EXPERTISE SUR LA FILIÈRE « IMMOBILIER D'ENTREPRISES ET PROMOTION IMMOBILIÈRE »

Au-delà de l'activité historique centrée autour de l'accompagnement des professionnels de l'immobilier résidentiel (syndics de copropriété et gestionnaires locatifs), les équipes du pôle Immobilier & Construction ont développé une forte expertise de conseil et d'accompagnement de la filière « immobilier d'entreprises » constituée par les foncières immobilières, les sociétés de gestion, les crédit-bailleurs, les promoteurs...

Cette équipe, placée sous la responsabilité de Bruno Leroux, s'appuie sur des expertises totalement dédiées à la filière (analyse de risques, placement, gestion des contrats et relation client) et sur la forte expérience du pôle pour la gestion des sinistres.

« Il y a des passerelles et des interactions évidentes entre le monde de la promotion, et plus largement de la construction, et celui de l'immobilier d'entreprises. Aussi, il nous a semblé judicieux de rapprocher les expertises qui concourent toujours aux mêmes objectifs : comprendre les enjeux de nos clients, répondre à leurs besoins de couverture en plaçant et gérant des programmes d'assurances pertinents et optimisés » souligne Bruno Leroux, Responsable IEP (Immobilier d'Entreprises et Promotion Immobilière).



BESSÉ ANALYTICS AU SERVICE DE NOS CLIENTS ADMINISTRATEURS DE BIENS

Après plusieurs mois de travail sur les données assurance de nos clients, nous avons lancé, début 2026, une version de Bessé Analytics dédiée à l'immobilier. Nos Chargés de clientèle bénéficient désormais d'une plateforme digitale d'analyse de données multi-dimensionnelle. Toutes les données de nos clients, tant sur la GLI, la MRI, la PJ ou la PNO, sont accessibles en permanence et historisées au fil de l'eau. Pour répondre à tous types de questions et d'analyses sur les risques des administrateurs de biens que nous accompagnons (par exemple, le budget assurances du cabinet ou d'une copropriété, l'évolution des typologies de sinistres sur une période ou une zone géographique), chacun de nos Chargés de clientèle s'appuie désormais sur un outil puissant et pensé pour apporter un éclairage rapide et précis à nos clients. Cette plateforme continuera d'évoluer en 2026 pour s'enrichir et renforcer encore nos capacités de pilotage, d'études et d'anticipation.

ZOOM MÉTIERS

TOUR D'HORIZON
DES PÔLES D'EXPERTISE

PROTÉGER VOS COLLABORATEURS

PROTECTION SOCIALE

PROTÉGER VOS COLLABORATEURS

PROTECTION SOCIALE

SOUTENIR LES SALARIÉS
DANS LEURS VULNÉRABILITÉS

Nous conseillons les professionnels des Ressources Humaines des ETI et des Grandes entreprises ainsi que les praticiens hospitaliers et les médecins libéraux.

**500 000
BÉNÉFICIAIRES**

couverts à travers nos programmes
de protection sociale

**400 MILLIONS €
DE PRIMES**

négociées annuellement

**NOUS Y ÉTIONS
EN 2025**

Clubs RH Républik RH
Conférence IBIS Gallagher
Congrès REAVIE



EN 2025, QUI A PAYÉ QUOI ? LE GRAND BENCHMARK DES FRAIS DE SANTÉ

Au cours du premier semestre 2025, nous avons de nouveau réalisé notre Benchmark de la couverture « Frais de santé » en entreprise.

Plus de 150 entreprises, tous secteurs d'activité, clientes ou non de Bessé ont participé à cette enquête. La comparaison avec notre précédent Benchmark (2023) permet d'identifier les évolutions.

Cette enquête analyse les principales caractéristiques des régimes santé comme la structure et les montants de cotisations, le cofinancement employeur/salarié, les postes clés de dépenses et les nouvelles prestations de prévention.

Pour chaque garantie étudiée, vous trouverez la garantie moyenne du Benchmark et les coûts réels moyens observés sur le portefeuille de Bessé Protection Sociale & Avantages.



Scannez le QR Code
pour télécharger
le Benchmark

FACE À LA MONTÉE DES CONDUITES ADDICTIVES, LES ENTREPRISES SONT EN PREMIÈRE LIGNE !

Les addictions constituent un enjeu majeur de santé publique : un adulte sur trois déclare un comportement addictif, pour un coût estimé à plus de 200 milliards d'euros par an. Elles sont responsables de plus de 100 000 décès évitables chaque année.

Dans les entreprises, 15 % des salariés seraient concernés et jusqu'à 30 % des arrêts de travail seraient liés à des addictions. Les 18 – 25 ans apparaissent comme la tranche d'âge la plus exposée.

Dans un épisode du podcast de l'ANDRH, Aurore Rougeot, Directrice Protection Sociale & Avantages de Bessé, et Solena Busson-Mars, DRH de Radio France Nord-Ouest, décryptent les chiffres clés, les obligations légales et les leviers d'action pour les professionnels des Ressources Humaines, de la prévention à l'accompagnement des salariés.



Scannez le QR Code
pour écouter
le Podcast



QUESTIONS À OLIVIER GOY

Olivier Goy est un entrepreneur français qui a principalement fait son parcours professionnel dans le secteur de la finance et de la technologie. Diagnostiqué en 2020 d'une sclérose latérale amyotrophique (SLA) ou maladie de Charcot, il a choisi de rendre publique son expérience et de se mobiliser pour la recherche médicale, la sensibilisation au handicap et l'accompagnement des personnes malades et de leurs proches. Olivier est ambassadeur de l'Institut du Cerveau et parrain de l'association « les Invincibles » qu'il a créée avec Ludovic Besombes et John Scala, deux autres malades. L'association soutient les familles et la recherche sur la SLA.

De quels soutiens ont-ils le plus besoin ?

De répit. De respiration. Du droit de souffler sans culpabilité. Ils ont besoin d'écoute, de relais, parfois juste d'une main posée sur l'épaule. Aider ne devrait jamais signifier s'épuiser jusqu'à disparaître.

Comment les entreprises peuvent-elles accompagner les aidants ?

En commençant par les croire. En leur permettant de dire la vérité sans avoir peur pour leur travail.

Un peu de flexibilité, un peu d'humanité, un peu de confiance... et parfois, c'est toute une vie qui tient.

Des pratiques à généraliser ?

Oui : arrêter l'improvisation. Former les managers, nommer des référents, anticiper. Et surtout, ne pas attendre que la personne craque pour agir.

Quel message aux dirigeants et aux DRH ?

Regardez vos salariés aidants avec respect. Ce sont souvent des femmes et des hommes profondément engagés, solides, loyaux.

Les soutenir, ce n'est pas une faveur. C'est reconnaître une réalité humaine qui traverse déjà votre entreprise.

Un conseil aux aidants et aux malades pour garder l'élan de vie ?

Ne restez pas seuls. N'essayez pas d'être forts tout le temps. La vraie force, c'est d'accepter l'aide, de partager le poids, de créer du lien. On ne gagne pas ces combats dans le silence. On les traverse ensemble.



Scannez le QR Code
pour faire un don
à l'association
Les Invincibles

Le nombre d'aidants en France est estimé entre 8 et 11 millions. Ils représentent 15 % de la population active et un salarié sur quatre sera aidant en 2030. Pourtant, les aidants sont trop souvent invisibles et un aidant sur deux s'ignore.

Comment définiriez-vous le rôle d'un proche aidant ?

Un proche aidant, c'est quelqu'un qui aime et qui tient. Qui tient quand l'autre vacille. C'est une présence constante, parfois silencieuse, souvent épuisée. C'est quelqu'un qui porte, qui soutient, qui rassure... et qui, très souvent, s'oublie lui-même.

On parle beaucoup des malades. Les aidants, eux, restent dans l'ombre. Pourtant, sans eux, rien ne tient.

Pourquoi les aidants ne s'identifient-ils pas eux-mêmes ?

Parce qu'ils ne se disent pas « aidants ». Ils se disent : c'est mon conjoint, c'est ma mère, c'est mon enfant. Ils font ce qu'ils font par amour, par loyauté, par nécessité.

Et l'aidance s'installe doucement, sans prévenir. Un jour, on aide un peu. Et un jour, toute la vie tourne autour de ça. Sans qu'on s'en rende compte.

Le rôle des proches aidants est-il suffisamment reconnu en France ?

Pas encore. On commence à en parler, mais on les reconnaît surtout quand ils sont à bout.

Avant ça, ils tiennent, ils serrent les dents, ils avancent. La société bénéficie de leur engagement immense... mais elle les laisse trop souvent seuls avec leur fatigue.

Comment mieux les rendre visibles et les valoriser ?

En leur disant clairement : ce que vous faites compte. En leur donnant une place, une reconnaissance, un droit à l'aide. En cessant de glorifier le sacrifice silencieux. La vraie reconnaissance, ce n'est pas l'héroïsme, c'est le soutien.

05.

INCARNER

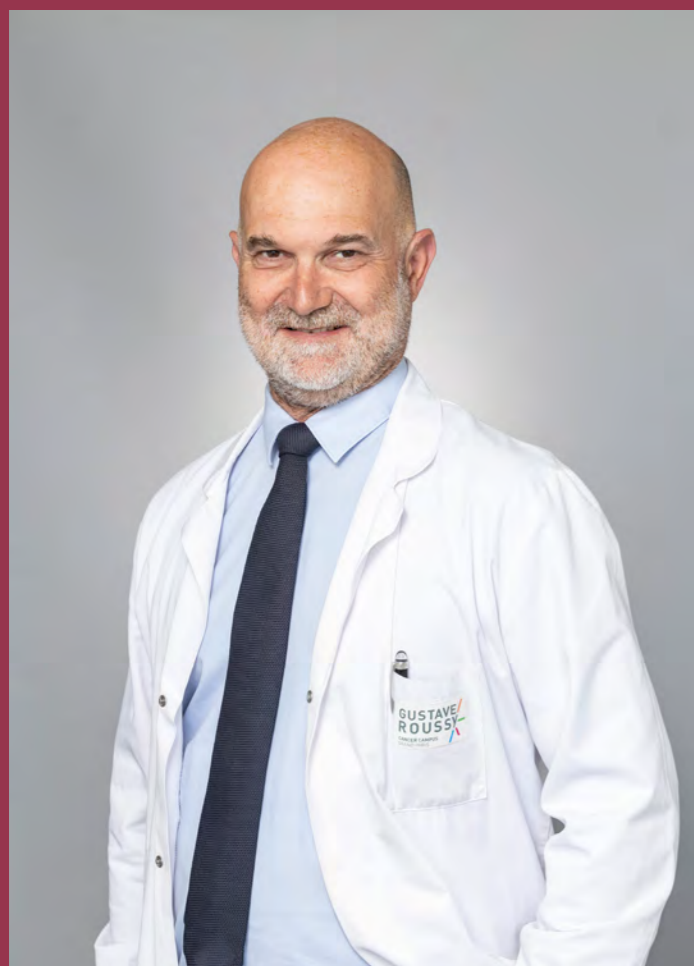
Incarner, c'est préserver notre identité et notre singularité, c'est aussi donner corps à nos engagements. À travers nos pratiques, nos choix et nos comportements, nous faisons vivre nos valeurs au quotidien, en interne comme auprès de nos clients et partenaires, pour être un acteur de confiance, responsable et durable.

LA LUTTE CONTRE LE CANCER

UNE CAUSE MAJEURE ET UN ENGAGEMENT COLLECTIF

La lutte contre le cancer est, depuis plusieurs années, la grande cause de Bessé et un pilier de notre démarche RSE. Notre engagement se traduit par un soutien actif à la recherche et à la prévention, notamment auprès de Gustave Roussy et de l'Institut Curie. La sensibilisation de nos collaborateurs est également au cœur de notre action : grâce aux formations « Travailler avec le cancer » développées avec Gustave Roussy, nous renforçons notre capacité collective à mieux accompagner les personnes touchées par la maladie. Avec des dispositifs comme CancerConsult, Bessé agit concrètement pour faciliter l'accès de ses collaborateurs à une expertise médicale de référence.

Dans ce contexte, le regard du professeur Fabrice Barlesi, oncologue et directeur général de Gustave Roussy, 1^{er} centre européen de lutte contre le cancer et leader mondial, apporte un éclairage essentiel sur les enjeux actuels de la lutte contre le cancer et le rôle que les entreprises peuvent y jouer.



FABRICE BARLESI
ONCOLOGUE ET DIRECTEUR GÉNÉRAL
DE GUSTAVE ROUSSY

On parle souvent des tensions et des défis du système de santé. Si vous deviez au contraire mettre en avant les bonnes nouvelles de 2025 en termes d'avancées en matière de recherche et de traitements, quelles dynamiques positives retiennent votre attention pour les patients et pour la société ?

Le contexte n'est effectivement pas idéal : le nombre de cancers continue d'augmenter, sous l'effet du vieillissement de la population, de facteurs environnementaux et de l'évolution de nos modes de vie, ce qui exerce une pression croissante sur notre système de santé. Cette réalité doit être regardée avec lucidité.

Pour autant, la dynamique en matière de prise en charge n'a jamais été aussi positive.

LES AVANCÉES DE LA RECHERCHE TRANSFORMENT PROFONDÉMENT LA MANIÈRE DONT NOUS DIAGNOSTIQUONS ET TRAITONS LES CANCERS.

Grâce à une compréhension toujours plus fine des mécanismes biologiques, au développement des thérapies ciblées, de l'immunothérapie et de la médecine de précision, les traitements sont aujourd'hui plus efficaces, mieux tolérés et plus personnalisés.

Concrètement, pour les patients diagnostiqués, cela signifie de meilleures chances de survie, une qualité de vie préservée et, dans un nombre croissant de situations, la possibilité de vivre avec le cancer comme avec une maladie chronique ce qui, à terme, est un objectif majeur. Cette capacité à améliorer significativement le pronostic et le quotidien des patients, malgré un contexte épidémiologique exigeant, constitue l'une des dynamiques les plus porteuses d'espoir pour les patients et pour la société.

Comment un institut comme le vôtre se réinvente-t-il pour rester à l'avant-garde : attractivité des talents, organisation du travail, transition numérique, impact sociétal... Quels seront vos grands axes d'action pour la prochaine décennie ?

Rester à l'avant-garde suppose d'agir simultanément sur plusieurs leviers. Le premier est humain : attirer, former et fidéliser les meilleurs talents, qu'ils soient chercheurs, soignants ou personnels non médicaux.

Le deuxième axe est organisationnel et numérique. Nous investissons fortement dans les infrastructures de recherche, les données de santé, l'intelligence artificielle et les outils collaboratifs, afin de fluidifier les parcours de soins et d'accélérer l'innovation.

Enfin, notre ambition pour la prochaine décennie est aussi sociétale : renforcer notre rôle d'acteur de santé publique, en lien avec les territoires, les entreprises, les associations et les mécènes, pour maximiser l'impact de nos actions au-delà des murs de Gustave Roussy.

La prévention est aujourd'hui un pilier majeur de la lutte contre le cancer. Quels leviers vous semblent prioritaires pour faire évoluer les comportements de santé à grande échelle ?

À Gustave Roussy, nous sommes convaincus que la prévention, comme le soin et la recherche, doit entrer dans une logique d'ultra-personnalisation. Les messages généraux ont leur utilité, mais ils montrent aujourd'hui leurs limites. Pour être réellement efficaces, les actions de prévention doivent tenir compte du profil de risque propre à chaque individu.

C'est tout le sens du programme Interception, qui vise à identifier des personnes présentant un risque accru de développer un cancer – en raison de facteurs génétiques, environnementaux ou liés au mode de vie – afin de leur proposer un suivi préventif sur mesure. Cela peut inclure un accompagnement personnalisé sur les comportements de santé, des actions de dépistage adaptées ou un suivi médical renforcé.

Ce changement de paradigme est majeur : il permet d'intervenir plus tôt, de manière ciblée, et donc plus efficace. À grande échelle, l'enjeu est de combiner cette prévention personnalisée avec une mobilisation collective des acteurs publics, des entreprises et de la société civile, afin de faire de la prévention une démarche proactive, accessible et intégrée dans le quotidien de chacun.

GUSTAVE ROUSSY EN TANT QU'ACTEUR DE SANTÉ PUBLIQUE JOUE ET JOUERA TOUT SON RÔLE DANS CE COMBAT.

Au-delà de la prévention, vous avez lancé des sessions de formation sur le thème « travailler avec le cancer ». Sentez-vous que les entreprises s'emparent du sujet et prennent conscience de leur rôle sociétal qui va au-delà de leurs activités ?

Oui, très nettement. Les entreprises prennent de plus en plus conscience que le cancer n'est pas uniquement un sujet médical, mais aussi un enjeu humain, social et organisationnel. Le maintien dans l'emploi et le retour au travail dans de bonnes conditions sont des préoccupations majeures, à la fois pour les patients et pour les équipes médicales, notamment alors que l'on observe un accroissement du nombre de cancers parmi les 20-40 ans, souvent à l'aube de leur vie affective et de leur carrière professionnelle.

À Gustave Roussy, cette réflexion s'inscrit dans une démarche globale et de long terme. En complément du programme Interception, centré sur la prévention et l'identification des personnes à risque, nous avons développé le programme Interval, qui se focalise plus sur l'après cancer. Un après qu'il faut penser dès l'annonce du diagnostic. Anticiper les impacts de la maladie et des traitements sur la vie professionnelle est essentiel pour accompagner les patients de manière globale.

Depuis plus de cinq ans, nous nous sommes pleinement emparés de cet axe, en travaillant étroitement avec les patients et les soignants.

Les formations « travailler avec le cancer » s'inscrivent dans cette dynamique : elles permettent de changer les représentations, de donner des outils concrets aux employeurs et aux managers, et de favoriser un retour ou un maintien dans l'emploi respectueux des parcours individuels.

Cet engagement illustre la responsabilité sociétale que peuvent et doivent partager les acteurs de santé et les entreprises, au service d'une société plus inclusive face à la maladie.

CARNET DE BORD

UNE ANNÉE CHEZ BESSÉ

25 MARS

CERCLE MANAGÉRIAL

70 managers Bessé se sont rassemblés à ce premier cercle dédié pour échanger sur leur rôle clé et exigeant, nécessitant à la fois un profil « d'entraîneur », « d'entrepreneur » et d'opérationnel.



25 AVRIL

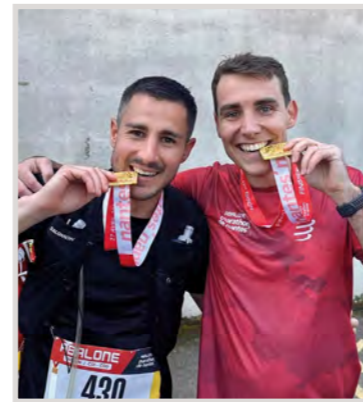
MOBILITÉ DOUCE

« Bouge ton transport », événement organisé par l'équipe RSE pour faire le point sur les moyens de transports des collaborateurs et progresser vers une mobilité plus douce.

27 AVRIL

MARATHON DE NANTES

Ils courent ensemble ! De nombreux collaborateurs, tous pôles et services confondus, se sont relayés lors du marathon de Nantes. Un beau moment de convivialité et de transversalité.



17 MAI

RALLYE DU CŒUR

Plus de 40 collaborateurs sont engagés pour le Rallye du Cœur. Nos équipes ont soutenu les enfants atteints de cancer et leur famille, notamment au travers d'animations : maquillage, barbe à papa, kart à pédales, pêche aux canards, balades en poney.



13 JUIN

GARDEN PARTY

Nous avons eu le plaisir de réunir nos 530 collaborateurs au Château de Goulaine près de Nantes, pour un après-midi festif dans une ambiance médiévale en compagnie de comédiens, chevaliers, spadassins et musiciens.



SEPTEMBRE

SÉMINAIRES PÔLES & SERVICES

Nos pôles et services supports organisent chaque année des séminaires afin de faire le bilan de l'année écoulée et d'aborder les perspectives à venir. Des moments précieux qui permettent de se rassembler et d'échanger hors du quotidien.



13 OCTOBRE

COCKTAIL VINGT'ÂGE

Nous avons eu le plaisir d'organiser la 1^{re} édition de « Vingt'âge », un nouveau rendez-vous dédié à nos collaborateurs comptant 20 ans et plus d'ancienneté. Il est important de prendre le temps de remercier celles et ceux qui, par leur engagement et leur partage d'expérience, contribuent à faire vivre la culture Bessé et à accompagner les nouvelles générations.



28 OCTOBRE

RENCONTRE INTERGÉNÉRATIONNELLE - COMMUNAUTÉ JEUNES TALENTS

La rencontre intergénérationnelle est devenue incontournable pour notre communauté des jeunes talents. Elle a réuni 5 collaborateurs cumulant 115 années d'expérience chez Bessé, pour échanger aux côtés des plus jeunes autour de l'évolution professionnelle, la formation, l'importance du travail en équipe et de la transmission.



3 NOVEMBRE

CYBER DAYS

Dans le cadre du mois de la cybersécurité, nous avons organisé nos « Cyber Days » dédiés aux risques liés à l'Intelligence Artificielle et à la Data. Les objectifs : maintenir la vigilance, adopter les bons réflexes face aux manipulations numériques et protéger les données au quotidien.



17 NOVEMBRE

SEMAINE DU HANDICAP

Chaque année, nous nous mobilisons lors de la semaine pour l'emploi des personnes en situation de handicap. Cette édition était dédiée à la sensibilisation aux handicaps invisibles, à travers plusieurs temps forts pour mieux comprendre ces réalités et adapter nos pratiques au quotidien.



ACCOMPAGNER LES TALENTS DE DEMAIN

Convaincus que la transmission des savoirs est un levier essentiel d'inclusion et de développement durable des compétences, nous plaçons l'accompagnement des jeunes au cœur de notre politique de responsabilité sociétale. En partageant leur expertise, nos collaborateurs contribuent à rendre nos métiers plus accessibles, à valoriser les parcours professionnels et à soutenir l'insertion des jeunes dans le monde du travail.

« JE SUIS HEUREUSE ET FIÈRE D'APPORTER MA PIERRE À L'ÉDIFICE DANS LE CADRE DES CURSUS ET FORMATIONS CAPITAINES ILLIMITÉS ET INGÉNIEURS FILIÈRE GÉNIE MARITIME DE L'ENSM À NANTES. PARTAGER MON EXPERTISE ET MES CONNAISSANCES EN ASSURANCES MARCHANDISES TRANSPORTÉES ET ÉCHANGER AVEC LES ÉLÈVES - FUTURS COLLABORATEURS ET NAVIGANTS DE NOS CHERS ARMATEURS FRANÇAIS - EST UN HONNEUR ET UN ENRICHISSEMENT RENOUVELÉ CHAQUE ANNÉE. »

Nathanaël Tesi,
Directrice Sinistres

« DIX ANS APRÈS, LES RÔLES SE SONT INVERSÉS : C'ÉTAIT UN VRAI PLAISIR DE POUVOIR PARTAGER MON PARCOURS ET MON EXPÉRIENCE DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE AVEC LES ÉTUDIANTS DE BTS ASSURANCE DE L'IMS NANTES. JE SUIS HEUREUSE DE CONTRIBUER, À MON ÉCHELLE, À LA FORMATION DE LA FUTURE GÉNÉRATION DE PROFESSIONNELS DE L'ASSURANCE. »

Marina Delaunay,
Référente Technique Souscription

INSPIRER ET TRANSMETTRE : NOS EXPERTS INTERVIENNENT AU CŒUR DES ÉCOLES

À travers des interventions régulières au sein d'écoles et d'universités partenaires, nos collaborateurs participent activement à l'orientation des étudiants et des jeunes bacheliers. Ces actions visent à présenter de manière concrète nos métiers, à partager les réalités du terrain et à faire découvrir la diversité des opportunités professionnelles au sein de l'entreprise.

Ces temps d'échange s'inscrivent dans une démarche de long terme, fondée sur des partenariats durables avec les établissements d'enseignement, et contribuent à renforcer l'employabilité des jeunes, quels que soient leur parcours et leur niveau de formation.



L'ALTERNANCE, UN LEVIER D'INSERTION PROFESSIONNELLE DURABLE

L'alternance occupe une place centrale dans notre politique de formation et de recrutement. Chaque année, une quinzaine d'alternants sont accueillis au sein de nos équipes et bénéficient d'un parcours structuré, combinant apprentissages théoriques et mise en pratique opérationnelle. Ce dispositif vise à accompagner la montée en compétences des alternants, à favoriser leur autonomie et à leur offrir une première expérience professionnelle valorisante. Il s'inscrit dans une logique d'insertion durable, avec pour objectif de faciliter, lorsque cela est possible, leur intégration à l'issue de leur formation.

SOUTENIR L'ÉGALITÉ DES CHANCES AVEC LE PARCOURS SIRIUS

Depuis 2022, Bessé est partenaire du Parcours Sirius, un programme porté par la fondation Audencia et dédié aux jeunes issus de baccalauréats professionnels. Ce dispositif innovant propose une année de renforcement transdisciplinaire gratuite, visant à restaurer la confiance des participants, révéler leur potentiel et sécuriser leur accès à l'enseignement supérieur. Dans ce cadre, l'entreprise accueille chaque année les promotions Sirius dans ses locaux. Ces rencontres permettent aux jeunes de découvrir le monde de l'entreprise à travers des témoignages métiers, des partages d'expérience et des échanges autour des savoir-être professionnels, contribuant ainsi concrètement à la promotion de l'égalité des chances.

FORUMS DES MÉTIERS : À LA RENCONTRE DES TALENTS DE DEMAIN

Tout au long de l'année, l'entreprise est présente lors de forums des métiers, journées portes ouvertes et opérations de recrutement organisées par les établissements d'enseignement. Ces actions de proximité, menées conjointement par nos équipes opérationnelles et les ressources humaines, permettent de créer un dialogue direct avec les étudiants et jeunes diplômés. Au-delà de la présentation de nos activités, ces rencontres constituent un levier d'attractivité et d'identification des talents, en cohérence avec nos valeurs et notre culture d'entreprise.

L'ENTREPRISE EN CHIFFRES, VUE DE L'INTÉRIEUR

GRANDIR ENSEMBLE : CARRIÈRES ET ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

11

collaborateurs de -25 ans
embauchés en 2025

4

collaborateurs de + 55 ans
embauchés en 2025

97

collaborateurs ont + de 10 ans
d'ancienneté

10 000

heures de formation en 2025

21

collaborateurs mentors en 2025

38

collaborateurs ont effectué
une mobilité en 2025

S'ENGAGER POUR UN IMPACT POSITIF ET DURABLE

+ 50 %

des collaborateurs ont participé
à la Fresque du Climat

156

collaborateurs ont effectué
leur demi-journée d'engagement

+ 18

Net Promoter Score au + haut niveau
depuis 2021 (indicateur qui
mesure la satisfaction et la fidélité
des collaborateurs)

2025

année des aidants :
lancement du dispositif de don de jours

+

3

jours de congés supplémentaires
annuels pour les collaborateurs
ayant le statut de proche aidant



CRÉDITS PHOTOS

p.2	© Laurent Hazgui
p.10-11	© Céline Moussay
p.15	1,2,4 © Bessé - 3 © Clémentine Caillon/ Mobilians
p.17	© Bessé
p.20-21	iStock © MattGush, iStock © shcherbak volodymyr, iStock © dreamextreme, © CNP/Polaris/Starface, iStock © gorsh13, iStock © TkKurikawa
p.22-23	© Céline Moussay
p.26	© Marie Levi
p.28	© Khanh Renaud pour Le Point
p.30	© Mathieu Duchâtel/Institut Montaigne
p.32	© Alice Lemarin
p.35	© Bessé
p.41	© DA Orient Express
p.42	© Philippe Hetland Brault
p.43	© Maxime d'Angeac & Martin Darzacq
p.44	© Céline Moussay
p.47	© Dario Giannerini
p.49	© ICI LUNDI
p.53	© Bessé
p.57	© StudioPONANT/Nathalie Michel
p.58	iStock © DEBOVE SOPHIE
p.59	Chantiers de l'Atlantique © Pile et Face
p.61	iStock © AleksandarGeorgiev
p.62	iStock © Sonja Filitz
p.65	© Vicat
p.66	© Groupe Ortec
p.67	© SMCP
p.69	iStock © AerialPerspective Works
p.70	© SCOMAS
p.71	© Moove Lab
p.73	© Mark Boss/Unsplash
p.75	© Bessé
p.79	iStock © miniseries
p.81	© Justine Lephay
p.84	© Geoffroy VAN DER HASSELT
p.86-87	© Bessé, Garden Party © Céline Moussay
p.88-89	© Céline Moussay
p.91	© Céline Moussay

CONCEPTION

Agence Manifestes Paris
manifestes.fr

Imprimé en Italie avec Opero.

MENTIONS LÉGALES

CB.IARD (commerciallement dénommée « Bessé Industrie & Services ») – SAS au capital de 253 545 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris – RCS Paris n°873 800 023 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 022 543

CB.TRD (commerciallement dénommée « Bessé Marine, Energy & Logistics ») – SAS au capital de 167 745 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n°314 120 999 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 022 455

BA.AI (commerciallement dénommée « Bessé Agro ») – SAS au capital de 160 065 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris – RCS Paris n°873 800 056 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 09 046 574

CBSB (commerciallement dénommée « Bessé Motors ») – SAS au capital de 532 800 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n°393 738 901 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 301

SAGA SERVICE PLUS – SAS au capital de 133 950 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n°350 751 129 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 221

BPSA (commerciallement dénommée « Bessé Protection Sociale & Avantages ») – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris – SAS au capital de 124 350 € – RCS Paris n° 501 744 544 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 08 039 980

B2AF – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris – SAS au capital de 43 024 € – RCS Paris n° 414 936 740 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 002 753

CB.IPL (commerciallement dénommée « Bessé Immobilier & Construction ») – SAS au capital de 75 450 € – 135 boulevard Haussmann 75008 Paris – RCS Paris n°433 869 427 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 019 245

ATLANTIS ASSURANCES – SAS au capital de 266 672 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n°402 996 433 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 001 472

Ces sociétés exercent comme conseils et courtiers en assurances (conformément à l'article L521-2-1°b) du Code des assurances) et sont susceptibles de travailler avec tous les fournisseurs du marché.

EURO CAUTIONS – SAS au capital de 40 000 € – 46 bis rue des Hauts Pavés 44000 Nantes – RCS Nantes n° 432 279 826 – immatriculée à l'ORIAS sous le n° 14 006 675. Cette société exerce comme mandataire d'assurance.

Ces sociétés sont toutes soumises au contrôle de l'ACPR, 4 place de Budapest 75009 Paris et enregistrées à l'ORIAS - www.orias.fr.

POUR ALLER PLUS LOIN,
RETROUVEZ-NOUS
EN LIGNE !



www.besse.fr
Pour mieux nous connaître



La page LinkedIn
Pour suivre notre actualité



La chaîne Youtube
Pour découvrir nos dernières vidéos



La chaîne podcast
Pour découvrir nos derniers podcasts

