



Cabinet de conseil spécialisé sur le secteur de l'assurance

*« La qualité n'arrive jamais par accident, c'est toujours le résultat d'efforts sincères, de gestion intelligente et d'un excellent travail d'équipe »*

John Ruskin

# Une équipe, une offre, des valeurs



## Nous sommes... une équipe spécialisée dans le conseil auprès des acteurs de l'assurance et des institutions financières

Notre ambition est d'être reconnu comme l'un des **acteurs de référence** auprès des organisations œuvrant dans les domaines de l'assurance et des institutions financières. Dans un marché en pleine mutation, nous souhaitons mettre à profit **notre expertise, notre méthodologie et notre vision de l'évolution du métier** au service de votre entité, pour l'accompagner dans ses futurs projets.



## Nous sommes ... une offre singulière de conseil

En faisant appel à Synaxia Conseil, vous bénéficiez d'**un accompagnement complet**, à la fois **stratégique et opérationnel**. Notre force est notre capacité à mener avec vous les réflexions structurantes nécessaires à la transformation de votre modèle, traduire cette vision en solutions concrètes et les mettre en œuvre en mobilisant vos équipes. **Nous conseillons avec sérieux les directions générales et soutenons avec humilité les équipes qui œuvrent sur le terrain.**



## Nous sommes... des valeurs

Synaxia Conseil est une structure de taille humaine, ce qui nous permet de concrétiser et de faire vivre au jour le jour et durant l'ensemble de nos missions les valeurs qui sont les nôtres : **Ecoute, Travail d'équipe, Excellence.**

# Vos préoccupations...

LA VOLONTÉ D'AVANCER POUR TOUJOURS SATISFAIRE VOS CLIENTS

Quelle est ma **stratégie à 3 ans** ? Comment assurer la **réussite de mes projets** ?

Comment **fidéliser** nos clients ?

Comment rendre efficient  
le **pilotage** de mon activité ?

Quelles sont les sources  
d'**optimisation de coûts** ?

Comment tirer profit des  
**évolutions réglementaires** ?

Comment

**impliquer nos clients**  
dans l'évolution des offres ?

Comment répondre aux  
**nouveaux usages par l'innovation** ?



Comment favoriser la  
**transversalité** ?

Face aux transformations actuelles,  
comment **accompagner les**  
**collaborateurs** ?

Comment **organiser mes SI** pour  
servir notre stratégie ?

Comment concilier **contacts humains et digitaux** dans mes **parcours clients** ?

Quelle est la meilleure **stratégie de distribution** à adopter ?

Comment gagner en  
**EFFICACITÉ**  
**OPÉRATIONNELLE** ?

Quelle **ORGANISATION**  
pour répondre à ma stratégie ?

## ... Nos réponses

UN ACCOMPAGNEMENT SUR CHAQUE MAILLON DE LA CHAÎNE DE VALEUR



## Deux associés fondateurs



### Emmanuelle CROSNIER

Emmanuelle évolue depuis 2000 dans le secteur des assurances sur leurs enjeux de transformation. Elle intervient auprès des principaux acteurs de la place sur des problématiques couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur : depuis le positionnement stratégique, la conception et le lancement de produit jusqu'à la gestion des contrats et la relation client.

### Mathieu GROSHENY

Mathieu a démarré en 2002 sa carrière dans le conseil auprès des acteurs de l'assurance. Il a réalisé des missions de stratégie opérationnelle, de refonte et d'évolution des systèmes d'information back et front office, ainsi que des projets de transformation et d'organisation de bancassureurs, compagnies d'assurances et de mutuelles.



## Deux directeurs associés...



### **Virginie BUQUET**

Après une expérience en relation client en banque, Virginie accompagne depuis 2006 les acteurs de la banque et de l'assurance sur des projets de croissance et de transformation. Elle est notamment intervenue, auprès des acteurs de l'assurance de personnes, de la banque de détail et d'entreprise, dans le pilotage de grands projets stratégiques ainsi que dans la distribution multicanale.

Élise intervient depuis 2006 auprès des acteurs de l'assurance et de la protection sociale. Elle accompagne nos clients sur la mise en place de partenariats stratégiques, le pilotage de projets de transformation et la conception de nouvelles organisations.

### **Elise SAVARESE**



... accompagnés de 20 consultants spécialistes de l'assurance

# Nos études annuelles sur les attentes des Français (1/2)



**« Les Français et le partage des données personnelles de santé »** présente les leviers incitatifs au partage face à des Français globalement peu enclins à communiquer leurs données

Publication novembre 2017

64 pages



**« Les Français et la fidélisation en assurance »** met en exergue les attentes et conditions de fidélité des Français à leurs assureurs et démontre l'efficacité des stratégies de fidélisation sur la loyauté des clients

Publication novembre 2018

66 pages



**« Les Français et l'épargne »** permet de comprendre les arguments auxquels les Français sont sensibles pour réorienter leur épargne et confirme le fort besoin d'accompagnement des épargnants par les intermédiaires financiers

Publication novembre 2019

100 pages

## Nos études annuelles sur les attentes des Français (2/2)



« **Les Français et la dépendance** » permet de mieux comprendre les besoins des Français, pour prévenir, anticiper et gérer la perte d'autonomie, en tant qu'aïdants ou aidés, et selon leur situation de vie

Publication novembre 2020

106 pages



« **Les Français et la fraude en assurance** » fait état de l'ampleur de la fraude et des pratiques des Français. Il présente également des leviers pour lutter et prévenir les comportements frauduleux

Publication décembre 2021

89 pages



« **Les Français et les services en assurance** » présente les besoins des Français en matière de services d'accompagnement et offre les clefs facilitant la définition d'une stratégie servicielle efficace

Publication décembre 2022

60 pages

## Les clients qui nous font confiance



## Les retours de nos clients, en plus de 5 années d'existence



adaptabilité

**Haut de gamme**

Proactif

astucieux

**métier**



**CONSEIL**



**proximité**

**innovant**

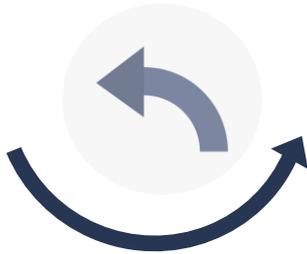


**MÉTHODIQUE**

Si vous souhaitez en savoir plus, n'hésitez pas à nous demander les coordonnées de nos clients.

# La qualité Synaxia Conseil

## AVANT LA MISSION



- Proposition du **meilleur staffing** pour réaliser la mission. Cela peut entraîner le fait de ne pas répondre si les consultants ne sont pas disponibles ou de proposer une date de démarrage ultérieure en fonction de la disponibilité de l'équipe
- Recherche de la **méthodologie** la plus adaptée en s'appuyant sur les éléments fournis
- **Calcul de la charge** d'intervention au plus juste afin de s'assurer de répondre au besoin client
- Réalisation d'échange(s) en amont de la mission pour **bien cadrer l'intervention** et s'assurer des objectifs à atteindre et des contraintes à prendre en compte
- **Formation continue des consultants** à l'exigence et aux standards qualité et de travail



## PENDANT LA MISSION

- Dès le démarrage, **mise en place des points clients** de suivi et d'avancement : les échanges a minima hebdomadaires sont incontournables pour s'assurer de l'avancée des travaux, l'atteinte des objectifs fixés, mais aussi pour partager au fil de l'eau les difficultés éventuelles et, le cas échéant, pour décider des orientations à revoir
- **Mise en place et/ou adaptation de la méthodologie** en fonction des premiers éléments de la mission : chaque mission est spécifique et nécessite des travaux à réaliser **sur-mesure**
- **Travail en étroite collaboration** avec le client afin d'être sûr de répondre au besoin
- Utilisation de **standards de supports écrits** de Synaxia Conseil
- **Suivi des travaux par un associé** en plus du responsable de mission afin de partager et réfléchir ensemble sur les travaux

## APRÈS LA MISSION



- Réalisation d'une **feuille de route post-intervention** pour assurer la continuité des travaux par le client, au niveau de qualité attendu. Puis, **planification d'un rdv à M+6 avec les équipes pour confirmer la bonne prise en main**
- **Réalisation systématique d'un bilan qualité** afin d'échanger sur le respect des attentes de l'intervention, les éléments ayant apporté satisfaction, les points à améliorer. Cet échange basé sur un questionnaire client constitue pour nous une étape très importante de notre intervention et nous le souhaitons « sans langue de bois », direct
- **Partage en interne avec l'équipe** de la mission des points positifs, des points à améliorer ou que nous aurions pu faire différemment

# VOS CONTACTS

**Emmanuelle Crosnier**

Associé

[ecrosnier@synaxia-conseil.fr](mailto:ecrosnier@synaxia-conseil.fr)

Mob. : 06 77 06 63 31

**Mathieu Grosheny**

Associé

[mgrosheny@synaxia-conseil.fr](mailto:mgrosheny@synaxia-conseil.fr)

Mob. : 06 37 51 62 37

**Virginie Buquet**

Directeur associé

[vbuquet@synaxia-conseil.fr](mailto:vbuquet@synaxia-conseil.fr)

Mob. : 07 87 47 54 74

**Elise Savarese**

Directeur associé

[esavarese@synaxia-conseil.fr](mailto:esavarese@synaxia-conseil.fr)

Mob. : 06 73 31 09 25

**[www.synaxia-conseil.fr](http://www.synaxia-conseil.fr)**

---





nous contacter :

## Synaxia Conseil

📍 3 rue Chauveau Lagarde  
75008 Paris

☎ 01 40 17 99 51

✉ [contact@synaxia-conseil.fr](mailto:contact@synaxia-conseil.fr)

🌐 [www.synaxia-conseil.fr](http://www.synaxia-conseil.fr)