

Bilingual Edition
French-English

Faces of Insurance

FRANCK ALLARD

avec Paula Rios

Des racines et des ailes

Family Roots & High Flying

MDS
Publications

FRANCK ALLARD

avec Paula Rios

MDS Publications
Faces of Insurance
No.5

Texte

Paula Rios

Témoignages

Claude Michy
Nani Roma
Jacques de Peretti
Marc Coma
Stéphane Peterhansel
David Brewer
Michel Chambaud

Préface

Jean-Laurent Granier

Design

Atelier João Borges

Photos

Impression

Lidergraf Sustainable Printing

ISBN

978-989-54810-3-3

Dépôt Legal

461272/19

© MDS. 2022

Avis de non-responsabilité : les points de vue et opinions exprimés dans cet ouvrage sont ceux des auteurs et ne reflète pas la politique ou la position officielle d' autre organisation, employeur ou entreprise.

MDS
GROUP

Brokerslink
Partner

FRANCK ALLARD

avec Paula Rios

*Des racines
et des ailes*





Introduction

José Manuel Fonseca

MDS Group CEO

Brokerslink Chairman



J'ai découvert la « Dynastie Allard » pour la première fois grâce à Grégory Allard au début de ce siècle. Immédiatement, une étroite relation s'est établie, non seulement avec Grégory, mais aussi avec ce que représente le nom « Allard ». Au fil du temps, nous nous sommes rapprochés, complices en quelque sorte, planifiant de possibles futurs. L'influence de son père, Franck Allard, est devenue presque palpable, comme une main invisible – encourageant, guidant, protégeant. J'ai rencontré Franck lors d'un déjeuner à Mérignac, il y a quatorze ans. Nous avons discuté de l'Afrique et de la façon dont nous pourrions travailler ensemble sur ce continent qui nous fascine tous les deux.

Des années plus tard, j'ai eu le privilège de me rapprocher de sa famille lors d'un week-end dans sa belle demeure d'Arcachon. Notre joint-venture ibérique y est née, alors que nous étions déjà devenus des partenaires au sein de Brokerslink. Nos conversations furent toujours directes. Guidés par le bon sens et la franchise, animés par l'enthousiasme, nous sommes parvenus à un accord. Plus tard, nous avons finalisé les détails.

Comme les Français aiment à le dire, Franck est « un grand seigneur ». Moi-même francophone, et déjà francophile, mon admiration pour l'entreprise de Franck ne pouvait que grandir. L'entreprise est entrée dans l'histoire en Europe, solide et résiliente, fondée sur une culture éthique et une vision à long terme, des choses plutôt rares à notre époque. Tout simplement fascinant. Et j'ai pris conscience du rôle fondamental de Franck Allard. Il a été la pierre angulaire de l'entreprise familiale, de sa marche en avant, diversifiant et apportant de la sophistication à l'entreprise, la fondant sur des bases solides, s'appuyant sur les employés et les connaissances en mettant la famille au cœur de tout, de façon professionnelle et systématique.

Franck est un courtier, un grand courtier européen et, à ce titre, il est accessible, créatif, ouvert, spirituel et humain. Allard est une grande marque et Franck Allard, un grand nom de notre secteur et de notre métier.

C'est un grand privilège d'être son collègue et maintenant son éditeur. Notre collection, *Faces of Insurance*, s'est tellement enrichie grâce à ce livre que vous tenez désormais dans vos mains.

Bonne lecture !

Préface

Jean-Laurent Granier

Membre du Comité de Direction Groupe de Generali

CEO de Generali France - Vice-Président de Generali Espagne



Un soir, alors que j'allais dîner à une bonne table sur le bassin d'Arcachon, je suis tombé sur une splendide voiture de collection. J'ai dit à la personne qui m'accompagnait « tu vois, l'assurance de ces véhicules, c'est l'un des excellents business que Generali réalise avec un grand courtier, Franck Allard ». J'entendis retentir le rire de Franck : je ne l'avais pas reconnu dans la nuit tandis que je parlais. *Légende*, le nom choisi pour ce cabinet spécialisé dans l'assurance des véhicules de collection, pourrait s'appliquer à son fondateur. Car oui, Franck Allard fait partie des figures un peu légendaires de l'assurance !

Il est d'une famille de ces grands assureurs bordelais, originellement courtiers maritimes jurés. Fils et cousin d'assureurs, cela ne suffisait pas cependant à faire de lui l'entrepreneur visionnaire qu'il est devenu. Jeune, il se passionne pour la moto qu'il pratique entre amis et le sport automobile en général. Il ne tardera pas à transposer bientôt dans l'assurance cette passion : en 1974, Il fonde Assurance Moto Verte (qui deviendra plus tard AMV) pour répondre aux besoins spécifiques des motards. C'est aujourd'hui une entreprise florissante avec 650 collaborateurs, qui couvre plus de 800.000 contrats deux roues et véhicules motorisés.

Au début des années 1980, il devient aussi l'un des pionniers du digital... à une époque où cela n'en porte pas encore le nom. Il explore la souscription en ligne pour les assurances 2 roues via Minitel, une création télématique française, avec l'Équité, une filiale de Generali France. Sa réussite ne s'arrête pas là.

La société familiale, créée en 1895 à Bordeaux, va connaître sous son impulsion un développement spectaculaire. Aujourd'hui, c'est un fleuron de l'économie régionale avec plus de 1400 collaborateurs, mais aussi une activité qui rayonne partout en France et, à l'international, dans plus de 120 pays grâce à ses filiales et au réseau Brokerslink. Filhet-Allard, c'est une belle entreprise 100% familiale qui fait partie du Top 10 des grands courtiers en France, spécialisée dans les risques d'entreprises, en assurances de personnes comme en dommages. L'entreprise se veut également contributive aux enjeux sociétaux et œuvre dans le champ de la réduction de l'empreinte environnementale, de la solidarité et du développement économique régional. Elle est désormais dirigée par Grégory Allard, le fils de Franck, qui va faire perdurer la tradition de l'assurance dans la famille !

Avant de rejoindre Generali en 2017, je connaissais Franck Allard de réputation tandis que je dirigeais certaines activités d'AXA, notamment en Espagne et en

Amérique Latine. J'ai eu le plaisir de découvrir l'homme, le fidèle partenaire de Generali, aussi chaleureux qu'exigeant, nous poussant à toujours plus d'excellence du service, comme composante de l'excellence de ses propres services qui se font un point d'honneur à répondre quasi en temps réel à leurs clients.

Entrepreneur dans l'âme, il s'investit dans le mouvement des entrepreneurs français, le MEDEF, dont il est le responsable régional mais c'est aussi un entrepreneur dans la sphère viticole. Issu du Bordelais, il est surprenant de savoir que, sans avoir exercé dans sa région d'origine, il a racheté dans le sud de la France en 2004 le Château Lastours, dans vignoble des Corbières. La famille Allard y détient 100 hectares de vignes. Et, pour « boucler la boucle », il y organise des événements en lien avec les sports automobiles. Cela nous a également rapprochés étant moi-même viticulteur par passion car originaire du Languedoc, dans le sud de la France. Nos domaines viticoles ne sont pas très éloignés l'un de l'autre. De nombreuses affinités nous rassemblent Franck et moi : une même passion d'entreprendre, de développer, d'innover pour faire évoluer l'assurance aux rythmes de nos modes de vie et des activités de notre temps, une implication dans le champ sociétal, en particulier le bien-être de nos collaborateurs qui animent nos entreprises... mais aussi un désir de contribuer à l'art de vivre à la Française !





Joseph Charles Allard et son fils Henry Allard dans leur bureau de la Bourse Maritime dans les années 1920

Joseph Charles Allard and his son Henry Allard in their office at the Bourse Maritime in the 1920's

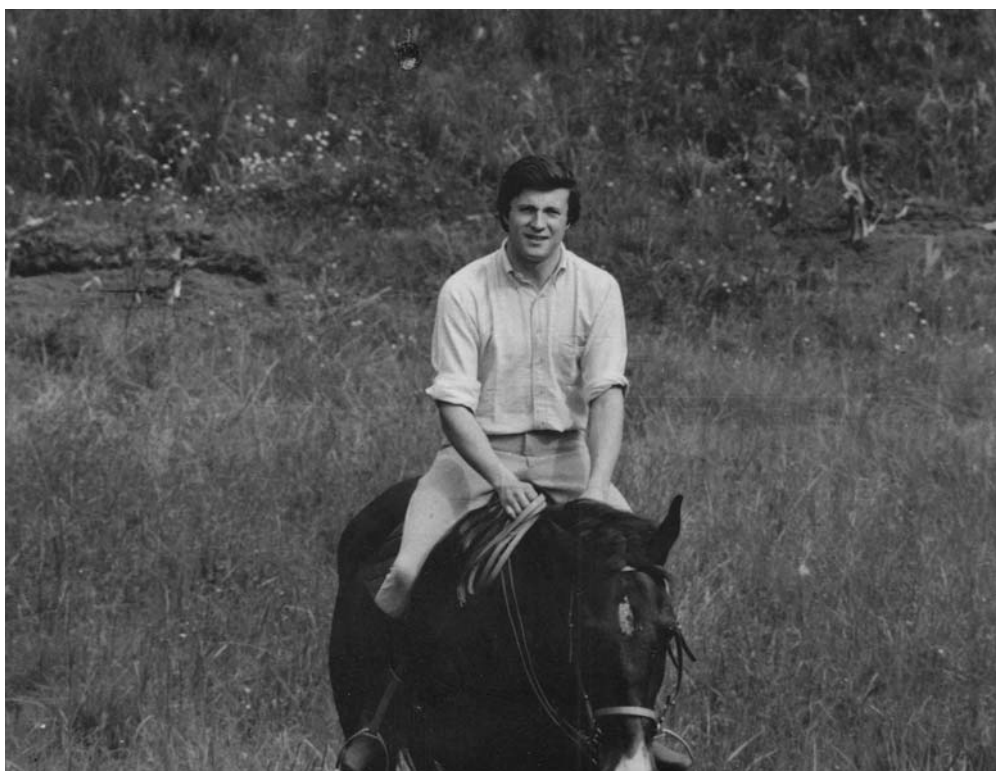


De gauche à droite: Jacques, Inès et Franck Allard, première brique du Campus de Filhet-Allard à Mérignac, 1991

From left to right : Jacques, Inès and Franck Allard, setting the first brick of the Filhet Allard office at Mérignac, 1991



Franck Allard pendant sa époque à l'armée.
Franck Allard during his military service.



Franck Allard dans sa jeunesse
Franck Allard in his youth

Des racines et des ailes

Paula Rios

Entrepreneurs dans l'assurance depuis plus d'un siècle.

Plus d'un siècle sépare cet entretien avec Franck Allard, actuel Président du Directoire de Filhet-Allard avec les débuts en 1895 de son arrière-grand-père, Josse Charles Allard.

Au XIX^e siècle, le bisaïeul était courtier en assurance maritime, officier ministériel, couvrant depuis Bordeaux les coques et les cargaisons des navires qui sillonnaient les mers vers les Antilles et les colonies françaises. A l'époque, assurer des navires était tellement risqué et hasardeux que l'activité s'appelait la « Grosse Aventure ». Aujourd'hui, les choses sont différentes et bien moins hasardeuses, ainsi les programmes d'assurances conçus par le Groupe Filhet-Allard continuent d'accompagner les clients en France, en dehors des frontières, sur les océans et sur les routes de leurs passions. Depuis cinq générations, ce grand nom du courtage français conserve dans son ADN le goût pour l'entrepreneuriat et l'innovation. Même si les méthodes ont changé, l'esprit demeure.

Alors que l'histoire se perpétue aujourd'hui avec son fils Grégory, Franck Allard nous a fait le plaisir d'évoquer son parcours depuis son enfance jusqu'à la réussite de cette entreprise qui a toujours su s'adapter aux enjeux du moment. Aujourd'hui le Groupe familial Filhet-Allard fait partie du Top 10 du courtage d'assurance en France, emploie plus de 1400 collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 231 millions d'euros en 2020.

Pour parvenir à un tel résultat, Franck Allard ne s'est pas contenté de simplement mettre ses pas dans ceux des générations précédentes, il a su transformer le cabinet de courtage familial, saisir les opportunités, structurer un groupe avec pour fils conducteurs ses passions et le goût pour l'aventure humaine.



Henry ALLARD né en 1895, décédé em 1953. Epouse Cécile Adam.



Patrick ALLARD né en 1922 et décédé en Novembre 2014.



Jacques ALLARD né en 1925, décédé en Juillet 2015.



Charles-Joseph ALLARD né le 14.01.1797 à Bordeaux, décédé le 14.08.1862 à Talence. Officier des Douanes. Monte un Cabinet d'Assureur Maritime en 1846.



Aubin Aurélien ALLARD né en 1833, décédé en 1886. A repris la suite de son père comme Assureur Maritime.



Joseph-Charles ALLARD né en 1861, décédé en 1930. Rachète la charge en 1895 qui appartenait à Mr de Bouchaud (affaire de papeterie à Mersac).

Se préparer et apprendre sur le terrain

Né le 23 mai 1949 à Bordeaux, Franck Allard part à l'âge de 11 ans en tant que pensionnaire dans le très réputé collège de Sorèze, ce qui n'est pas anodin et nous fournit des premiers indices sur son parcours personnel. En effet, cette ancienne École Royale Militaire forma en d'autres temps d'illustres généraux, amiraux, hommes politiques ou navigateurs tel que Jean-François de La Pérouse, le célèbre explorateur français. Lorsqu'elle fut transformée en école privée au XIX^e siècle sa pédagogie novatrice laissant une grande autonomie et formant aux responsabilités demeura telle une signature.

A l'époque, ce mode d'enseignement était en avance sur son temps avec un libre choix des matières offert aux élèves tels que la littérature et les grands auteurs modernes, la natation, le dessin, les mathématiques, les langues étrangères, l'histoire, la géographie, la musique... Sorèze cultivait déjà l'excellence, la diversité et formait au commandement au travers d'une organisation où les plus âgés donnaient des ordres aux plus jeunes. Franck Allard nous explique alors que « cette école avait la particularité de ne regrouper que des pensionnaires et elle leur laissait une grande autonomie car les aînés devaient surveiller les petits. Ils vous formaient donc à beaucoup d'autonomie et d'autorité dans le rapport avec les autres ». A l'issue de ce passage marquant dans ce lieu emblématique chargé d'histoire et de traditions, Franck Allard poursuivit des études de droit durant quelques années avant de faire son service militaire en tant qu'officier de Marine car il voulait « être dans l'action, et ne voulait pas passer sa vie à faire des études ».

Issu d'une famille où la passion de la voile et des régates se perpétuait de génération en génération, le grand-père et le père ayant participé plusieurs fois aux Jeux Olympiques, Franck se vit naturellement proposer lors de son incorporation dans la marine française le très convoité poste de professeur de voile à Tahiti. Mais ayant rencontré quelques temps auparavant celle qui devient

sa femme, il décida finalement de rester en France. Il troqua courageusement son poste sous les cocotiers au profit d'un poste de professeur de maths et d'électricité, matières dans lesquelles il avoua ne pas être le plus compétent des enseignants. A tel point que les cours de mathématiques du jeune officier de Marine se transformèrent progressivement en cours de navigation, à la plus grande joie de ses élèves. Étant affecté à terre à Bordeaux, il mit à profit cette période sous les drapeaux en s'inscrivant à l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) afin de parfaire son apprentissage des techniques de gestion.

En 1972, à la fin de son armée et de ses études, alors qu'il avait 23 ans, Franck Allard rejoignit son père dans la société de courtage qui ne comptait qu'une quinzaine de salariés. Dans les années soixante, souhaitant diversifier les activités d'assurances maritimes familiales, son père avait repris un cabinet de courtage spécialisé en Incendie Accident Risques Divers (IARD), le cabinet Filhet. A l'époque, il avait proposé à son frère aîné, en charge du maritime, de s'associer dans la création d'une branche terrestre et de tenter l'aventure sur ce marché en pleine expansion. Accompagnant la croissance économique française durant ces années, la petite affaire IARD paternelle avait pris une telle ampleur qu'elle finit par absorber l'activité maritime historique. Désormais, le département maritime et transports, dirigé par Henry Allard, le cousin de Franck Allard, fait partie intégrante de l'ADN du Groupe Filhet-Allard. C'est finalement en ayant l'intuition de s'éloigner de la tradition familiale de l'assurance maritime et en se diversifiant, que le père de Franck Allard a posé les bases de ce qui deviendra l'un des premiers groupes de courtage en France.

Lorsque Franck Allard débuta dans les années 70 dans le cabinet paternel, il fut décidé de le confronter à la meilleure des écoles, le terrain : « J'ai fait des stages, notamment au Lloyd's de Londres, à l'époque, c'était Price Forbes, Collins. Puis dans ce qui s'appellera plus tard Generali, pour apprendre un peu le métier, car à l'époque il n'y avait pas d'école d'assurances, il n'y avait pas l'Institut des assurances, pas de BTS assurances, il n'y avait rien de tout ça. C'était vraiment l'apprentissage au contact d'autres professionnels. Et lorsque je suis retourné auprès de mon père, il m'a dit : « Maintenant, il faut que tu fasses des affaires ».



Franck Allard. Dakar, 1997



Franck Allard, passionnée de moto.
Franck Allard, passion for motorcycles.

Suivre ses passions

Très rapidement, après ses premiers pas en tant que courtier en assurance terrestre, spécialisé dans le risque industriel, le jeune Franck Allard perçoit assez tôt qu'il existe une opportunité de développement sur le marché émergent de la moto tout-terrain. Il est lui-même un pratiquant assidu avec un petit groupe d'amis qui s'adonnent aux joies de la moto enduro tous les week-ends. A l'époque les assureurs traditionnels dédaignent ce segment prometteur en pleine expansion et ne perçoivent pas vraiment les spécificités de cette catégorie qu'ils tarifient, sans trop bien la comprendre, comme de l'assurance moto routière à usage quotidien.

En tant que passionné de moto et étant entré dans la société familiale, Franck Allard conçoit alors un contrat d'assurance adapté à leurs sorties en campagne et commence d'abord par tester la solution auprès de son cercle amical de quelques motards.

Afin de diffuser plus largement l'initiative, il décide alors de passer des petites annonces dans un magazine motos tout-terrain qui s'appelait « Moto verte » et lance ainsi officiellement son contrat « Assurance Moto Verte ». À l'époque Internet n'existait pas encore et le jeune entrepreneur propose un processus de souscription simplifié basé sur la cylindrée de la moto. Il suffit de compléter un coupon et de le renvoyer par courrier avec le paiement. Le succès est immédiat et dépasse même les attentes ! Comme le rappelle Franck Allard sous forme de boutade : « Au début, j'ai commencé la moto avec 5 ou 6 amis et aujourd'hui, ils sont plus de 800 000 à faire de la moto avec moi, car aujourd'hui nous assurons, entre la France, l'Espagne et l'Argentine, plus de 800 000 motos ! »

Mais pour parvenir à un tel résultat, Franck Allard nous explique que l'aventure AMV est passée par de nombreuses étapes en saisissant les opportunités du moment et en sachant créer une alchimie entre la technologie, les offres et surtout la passion pour l'aventure humaine.

En termes de technologies utilisées, le produit historique n'est pas resté uniquement sous forme de couponing dans la presse spécialisée. Bien avant l'avènement mondial d'internet, il avait su intégrer dans le milieu des années 1980, le Minitel, une technologie française qui avait équipée plus de 6,5 millions de foyers à son apogée. Ce petit terminal avec écran et clavier, pionnier du commerce électronique tel que nous le connaissons aujourd'hui, permettait aux clients de se connecter sur le site d'AMV et de prendre une garantie en ligne. Et Franck Allard de confirmer « On a pu utiliser le Minitel très tôt et on a pu surtout mettre en place un système de souscription complet qui délivrait des garanties directement par Minitel. Dès que les gens nous avaient confirmé qu'ils nous avaient payé, ils étaient garantis en ligne, c'était révolutionnaire ! Donc le Minitel, l'ancêtre d'Internet, nous a permis de nous développer énormément ». Tout naturellement, lorsque qu'Internet s'est généralisé, l'offre AMV était déjà prête pour basculer sur ce nouveau canal de distribution. Le site web AMV bien des années plus tard ne fit que confirmer et amplifier le succès que rencontrait déjà le courtier sur le Minitel.

En termes de solutions aussi, l'offre d'AMV ne s'est pas cantonnée non plus à la seule pratique de la moto verte. Elle s'est progressivement élargie pour proposer une gamme complète de contrats d'assurance couvrant de nombreuses passions : les 4x4, les autos et motos de collection, les autres types de motos, les camping-cars, les jet-ski... Comme le souligne Franck Allard : « À partir d'une passion un peu originale, en faisant de la moto tout-terrain avec des amis, j'ai débuté cette activité qui aujourd'hui mobilise environ 650 salariés. On en a profité pour se lancer dans le risque que nous avons baptisé « affinitaire » et qui va couvrir les objets nomades, la téléphonie mobile, l'informatique mobile, etc. Nous sommes vraiment devenus les spécialistes de la relation à distance via Internet. On a développé ce savoir-faire grâce à Internet, et surtout aussi parce que, préalablement, on avait compris que le Minitel qui était un petit Internet allait nous permettre de faire des tas de choses auprès de nos clients ».

Un des fils conducteurs de cette réussite d'AMV tient aussi à l'implication et à la passion pour les sports mécaniques en général. Car, avant de pouvoir accompagner les premières éditions du prestigieux Paris-Dakar, Franck Allard a débuté

l'aventure AMV de manière plus modeste au volant de son camion. A l'époque, pour faire connaître cette nouvelle offre, il sillonnait les routes de France afin d'installer son stand promotionnel près des épreuves sportives auxquelles il participait. Ce lieu de convivialité devenait ainsi un espace de rencontre de la presse et des pilotes autour d'un café et permettait de développer l'image de l'assureur auprès des passionnés. Au fil du temps, AMV s'est rapproché de nombreuses épreuves sportives automobiles et motos pour assurer aujourd'hui plus de 400 compétitions et des milliers de pilotes. Non content d'assurer ces évènements, Franck Allard a participé ou sponsorisé en plus d'une décennie bon nombre de Rallyes-Raides aussi bien en Afrique, qu'en Amérique du Sud. Au passage il engrange 6 titres de champion de France d'Endurance 4x4, gagne de nombreux Rallyes au Maroc et triomphe à trois reprises lors des 24h Tout-Terrain de Paris. Comme il le dit lui-même, comme pour excuser sa très forte implication au cœur même des évènements : « Pour vendre nos offres, on a toujours utilisé notre passion pour le sport motocycliste et le sport automobile pour nous faire connaître et partager cette passion avec nos clients ».

C'est ce même goût pour les défis qui a conduit Franck Allard à déployer l'offre AMV en Espagne. En dupliquant le modèle AMV France de l'autre côté de la frontière, plus de 150 000 motos et 50 000 de voitures sont assurées à partir de leur filiale espagnole basée à Madrid. Et puis, pourquoi s'arrêter en si bon chemin? Ainsi, lorsque le rallye du Dakar a décidé de quitter l'Afrique, pour commencer à rouler en Amérique du Sud, tout naturellement, l'équipe espagnole s'est installée à Buenos Aires. Une installation couronnée d'un succès commercial et sportif puisque les pilotes sponsorisés par AMV ont gagné 6 fois le Dakar dont certains en Amérique du Sud avec des pilotes essentiellement espagnols mondialement connus dans le monde de la moto, tels que Marc Coma ou Nani Roma.

Aujourd'hui AMV c'est environ 500 salariés en France, 150 en Espagne et une dizaine de collaborateurs à Buenos Aires pour développer leur partenariat de distribution avec la première compagnie d'assurances d'Argentine, « La Caja », qui a permis de tripler le nombre d'assurés en 2020.

Les éléments de l'alchimie Filhet-Allard

Selon Franck Allard, quatre principaux éléments expliquent la réussite de son Groupe : « La chose qui est au centre de notre management, c'est la relation avec nos collaborateurs. Pour nous, la plus grande richesse de l'entreprise, c'est le capital humain. Certainement plus important que nos installations, que nos infrastructures, que nos systèmes d'information, c'est plus important que tout. Ce qui compte et ce qui fait la différence sur le long terme, réside dans la relation avec nos collaborateurs ». Afin de matérialiser concrètement cet engagement avec certains collaborateurs talentueux, Franck Allard nous détaille le dispositif proposé : « Notre équipe dirigeante est associée, dans les filiales dans lesquelles elle exerce ses talents. Nous attachons une attention très particulière à les associer là où ils apportent de la valeur, et je dois dire qu'ils nous le rendent bien, par la qualité de leur travail, par leur attachement à l'entreprise et par la motivation qu'ils suscitent auprès de leurs collaborateurs directs. C'est très, très important. Ils font partie de l'entreprise, ils font partie de la famille entrepreneuriale et ils sont associés au capital ».

Durant des années Franck Allard a été en charge des ressources humaines car il souhaitait choisir et connaître toutes les personnes qui venaient les rejoindre. Aujourd'hui, les choses ont évolué, l'entreprise est devenue encore plus grande et il y a un directeur des ressources humaines en charge de cette fonction mais aussi de la transmission de cet esprit d'entreprise.

Pour illustrer cet attachement à la qualité des relations humaines et à la fidélité entrepreneuriale, Franck Allard évoque quelques compagnons de route tels que Serge Djochgounian, Pierre-Marie Gauthier ou bien Philippe Genève, ce dernier étant toujours au conseil de surveillance du Groupe Filhet-Allard : « C'est très important de ne pas se couper de son histoire et de garder ses racines. C'est ce que nous faisons chez nous, sachant qu'il y a des jeunes qui arrivent avec des

profils différents et qui les remplacent. Mais ça fait partie de l'histoire. C'est une forme de reconnaissance, parce que nous avons besoin que ces « anciens » restent autour de nous ».

Le second aspect auquel Franck Allard attache beaucoup d'importance, ce sont les systèmes d'information : « Nous avons plus d'une centaine de salariés au sein de notre département des systèmes d'information, sans compter les sous-traitants extérieurs. Ça, c'est notre seconde richesse après nos collaborateurs, parce que si on a les bons collaborateurs et si on a les bons outils informatiques, alors on développera notre clientèle et on la fidélisera plus facilement, ce qui est, évidemment, notre troisième richesse. Le dernier élément de cette complexe alchimie, c'est la relation avec les assureurs. Parce que nos partenaires assureurs viennent plus facilement là où il y a des affaires. Si on a bonne réputation, si on est bien organisé, si on est sérieux, les assureurs sont plus enclins s'engager avec vous ».

Les relations avec les collaborateurs, les systèmes d'information, les clients et les assureurs partenaires, voilà selon Franck Allard les principaux ingrédients de la réussite du Groupe.

Des racines en Gironde et des ailes à l'international

Au fil de notre entretien avec Franck Allard, nous découvrons aussi le lien indéfectible qu'il entretient entre sa région d'origine, son terroir, sa gastronomie et le regard qu'il porte en permanence vers l'horizon, sans doute comme devaient le faire ses aïeux qui espéraient le retour à bon port des navires qu'ils assuraient.

Franck Allard est à la fois fortement ancré dans sa Gironde natale, dans la production et la promotion des vins de Bordeaux, assureur de 100 grands crus classés et d'une cinquantaine de négociants en vins, impliqué en tant que Président du syndicat des courtiers pour la région sud-ouest de la France, Président de l'organisation patronale MEDEF de Gironde (Mouvement des entreprises de France), tout en développant de nombreuses branches à l'international du fait même de l'activité maritime historique, mais aussi des activités du groupe et des liens avec Brokerslink.

Historiquement spécialisé en maritime dans l'assurance des matières premières, essentiellement agricoles, qui permettent d'alimenter l'Afrique, en particulier en riz, le Groupe Filhet-Allard a toujours été un des spécialistes de l'assurance du transport des matières premières entre l'Asie et l'Afrique. Et Franck Allard de nous expliquer qu'ils sont le premier courtier mondial en matière de cacao. Le Groupe est installé en Côte d'Ivoire, depuis laquelle il couvre le Ghana mitoyen, et ainsi de suite vers d'autres pays africains. Préférant passer sous silence le travail que cela représente, Franck Allard nous livre avec modestie sa recette sous forme de boutade : « Le métier de courtier est un métier fait d'opportunités. Je pense que la nature humaine est relativement paresseuse, et c'est en étant paresseux qu'on devient talentueux parce qu'on saisit les opportunités pour faire le moins d'efforts possible. Et nous c'est ce qu'on a fait : nos bateaux arrivaient, chargés de produits manufacturés en provenance d'Europe dans les colonies Françaises. Il fallait les remplir pour qu'ils ne fassent pas le retour à vide. Donc on assurait des cargaisons de matières premières comme le cacao, le riz etc. ».

Au début des années 1990, son père décida de restructurer le Groupe, de se mettre en retrait en tant que non exécutif et de poursuivre la tradition familiale en passant les commandes à Franck, en charge notamment de la partie industrielle avec son frère Stéphane. Quant à son cousin Henry Allard, il avait en charge les activités maritimes et transports. Une nouvelle génération continuait ainsi à développer le travail des précédentes.



Franck Allard. Dakar, 1997



Franck Allard et Stéphane Peterhansel. Dakar, 1997

Franck Allard and Stéphane Peterhansel. Dakar, 1997



Franck Allard et Stéphane Peterhansel. Dakar, 1997

Franck Allard and Stéphane Peterhansel. Dakar, 1997

Les vins, la table, le sport automobile

Ce portrait de Franck Allard ne serait pas complet sur si nous n'abordions pas sa passion pour le très vaste univers des vins en général et des vins de Bordeaux en particulier. Les Français sont souvent perçus comme des esthètes amateurs de bonnes tables et de vins de prestige et notre hôte ne déroge pas à cette règle.

En tant que courtier d'assurance tout d'abord, le Groupe Filhet-Allard est le leader français du secteur viti-vinicole et compte parmi sa clientèle les plus grands châteaux et domaines ainsi que les principaux négociants. Il n'est pas un des spécialistes français du vin et du négoce par hasard, car cela implique une grande connaissance des prix des vins, des primeurs, des méthodes de vinification...

Mais Franck Allard ne se contente pas d'assurer le secteur, il en est aussi un acteur passionné. Il nous relate comment, de 1984 à 1994, il a géré un grand cru à Saint-Émilion, le Château Laroque, suite au décès de son beau-père qui en avait la charge. Durant cette décennie, la propriété est passée de Grand Cru à Grand Cru Classé, ce qui est une consécration dans un terroir où les places sont si chères et où la compétition pour l'excellence est intense. Mais c'est aussi ce qui fait la renommée internationale des vins de Bordeaux.

C'est sans doute cette expérience de la gestion des propriétés qui permit, quelques années plus tard, à Franck Allard de s'impliquer dans une nouvelle aventure viticole qui débuta de manière inattendue grâce à sa pratique du sport automobile. Lors de ses précédentes participations aux courses Paris-Dakar, Franck Allard avait eu l'occasion de tester et faire les ultimes réglages de ses voitures dans un domaine du sud de la France, le « Château de Lastours » qui avait accueilli certaines étapes du mythique rallye. Quelques années plus tard, lorsqu'il apprit que ce domaine permettant d'allier l'univers du vin, de la bonne table et du sport automobile était en vente il convoqua un conseil de famille réunissant son frère Stéphane, son cousin Henry et son fils Grégory afin de saisir

cette opportunité. Leur offre fut acceptée ce qui permit de mettre en œuvre un ambitieux projet consistant à replanter 70 hectares de vignes de différents cépages et construire un chai (lieu destiné à la vinification et à la conservation).

Et Franck de nous expliquer avec enthousiasme : « C'est un endroit magnifique, on dirait une propriété en Toscane ! Elle est superbement tenue et il y a une équipe de jeunes qui s'en occupe. On vient d'être sacré « coup de cœur » du guide Hachette, on a des médailles d'or aux concours agricoles. Autrefois, cette propriété ne faisait que du vin rouge. Aujourd'hui, on fait 3 vins rouges, du rosé et du blanc ».

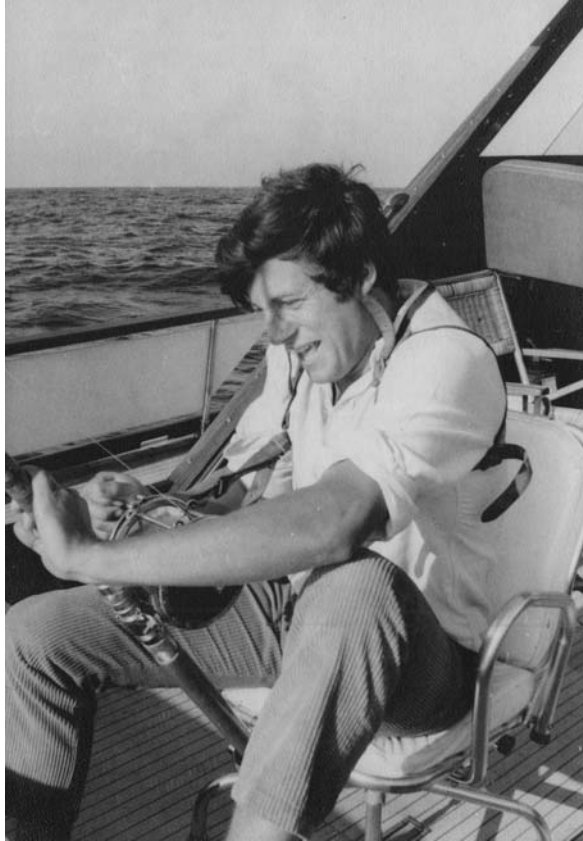
Cet espace de plus de 100 hectares est finalement assez emblématique des différentes passions de notre hôte : le domaine allie œnotourisme, hébergement et restauration, réceptions et séminaires et surtout 80 kilomètres de pistes privées pour qui veut s'adonner aux joies de la conduite tout-terrain que ce soit en moto, quad ou voitures de rallye. Attentifs aux enjeux d'aujourd'hui, Franck Allard nous détaille le projet : « En 2020, la propriété est passée en agriculture biologique après 3 années de conversion, comme le veut la loi. Désormais nos produits, le vin, mais aussi l'huile d'olive sont issus de l'agriculture biologique. Les vendanges ont été magnifiques. La seule difficulté que nous avons ce sont les sangliers qui mangent parfois beaucoup de raisins ! »

Comprendre l'histoire maritime et la passion pour la mer

C'est au travers des anecdotes petites et grandes que partage Franck Allard avec nous, que nous comprenons mieux le parcours des précédentes générations d'assureurs, qui est aussi un peu celui de Bordeaux.

En 1895, année durant laquelle les frères Lumière déposèrent leur brevet pour le cinématographe, ou Paul Cézanne exposa pour la première fois à Paris, l'arrière-grand-père de Franck Allard, Josse Charles Allard était courtier juré d'assurance maritime et assurait les échanges de marchandises. A l'époque, l'empire français s'étendait sur tout le globe et le port de Bordeaux était l'épicentre de la ville qui accompagna une période de croissance jusqu'à la première guerre mondiale. 1895 marque aussi la création du gouvernement général de l'Afrique-Occidentale française (AOF) regroupant 9 colonies françaises (Mauritanie, Sénégal, Mali, Guinée, Côte d'Ivoire, Niger, Burkina Faso, Togo et le Bénin), vers lesquelles le commerce maritime battait son plein ce qui fit la réussite commerciale de ses aïeux devant assurer les navires faisant les navettes. Et Franck Allard de préciser : « Bordeaux, aux XVIII^e et XIX^e siècles, était très tournée vers son port de commerce qui était au centre de la ville. Aujourd'hui, ce n'est plus pensable. Évidemment, il y a toujours un port au centre de la ville, mais il n'y a plus de bateaux de marchandises car il faut des aires de déchargement et des infrastructures pour accueillir les portes conteneurs. Le port de commerce de Bordeaux est parti du cœur de ville, il s'est rapproché de l'embouchure de la Gironde qui donne sur l'océan Atlantique afin d'éviter aux navires d'avoir à remonter les 60 km d'estuaire jusqu'au le centre-ville. Bordeaux était une ville portuaire, surtout tournée vers nos colonies pour l'alimentation des comptoirs établis par les Bordelais, et puis le commerce du vin. Ce vin de Bordeaux qui était distribué dans le monde entier était transporté par bateau dans des barriques. Il y avait à l'époque un commerce très important avec des commerçants d'origine hanséatique, hollandaise, qui transportaient au retour le fameux fromage à la croûte rouge entreposé dans des vieilles barriques de vin. Selon la petite histoire, cette croûte était rouge parce que les fromages étaient transportés dans des barriques de vins où il restait du tanin qui les colorait en rouge. C'était la croûte qui avait frotté sur les barriques de vin rouge ».

Son grand-père quant à lui, a fait partie de ceux qui ont reconstruit la bourse maritime lorsqu'elle a été bombardée durant la seconde guerre mondiale par les Allemands. Franck Allard nous explique comment était organisée l'assurance maritime à l'époque : « Il y avait une bourse maritime où on retrouvait tous les acteurs du négoce maritime : Il y avait les courtiers en assurance maritime, les



Franck Allard dans sa jeunesse.

Franck Allard in his youth

agents représentant les compagnies d'assurance maritime, les experts, certains armateurs. Tout le monde était installé dans un énorme bâtiment, qui existe toujours, et où la famille Allard avait ses bureaux. Tout se passait au même endroit ce qui permettait de mieux coordonner les opérations ».

Une vie d'engagements

Durant cet entretien, nous découvrons au détour d'une phrase ou d'une brève évocation, les multiples implications personnelles et professionnelles de notre hôte dans ce que l'on appelle communément la vie de la cité, les débats citoyens ou bien les enjeux de société.

Au travers d'AMV, Franck Allard milite pour plus de prévention et de protection pour les motards : « Beaucoup d'accidents de moto concernent des lésions de la colonne vertébrale et on retrouve des jeunes qui sont, soit tétraplégiques, soit hémiparétiques. Pour moi, c'est un drame alors qu'il existe des moyens de réduire les conséquences, notamment avec des protections passives, telles que des dorsales qui s'intègrent dans une veste moto ou des airbags qui s'activent en cas de choc. Je suis quelqu'un qui est contre les contraintes, donc je ne veux pas le rendre obligatoire, mais ce que l'on fait, c'est inciter nos clients en offrant gracieusement des protections dorsales lors des manifestations motos. Cela fait partie de ce que nous faisons et nous sommes aidés en ce sens par le groupe Generali qui participe au financement de ces dorsales. Hélas, les 800 000 motards que nous assurons ne sont pas tous équipés de dorsales pour des raisons de coût. Mais à l'occasion de manifestations, nous en profitons pour sensibiliser nos clients ».

Au niveau professionnel, la crise de COVID accélère aussi son implication dans les débats sur le télétravail et dessine une vision de ce que pourrait être l'organisation de demain : « Le COVID a été un déclencheur et un accélérateur du télétravail : on ne

s'y décidait pas et on a été " forcé " de s'y mettre. En temps de COVID, c'était du télétravail subi et non pas choisi. Aujourd'hui, on se dirige vers le télétravail choisi. Du fait de mon rôle au niveau du patronat, nous sommes en train de discuter en France avec les syndicats. Nous pensons que le télétravail doit s'organiser par branche, par métier et non pas globalement de manière indifférenciée. Je pense que le télétravail dans les entreprises de bâtiment n'a rien à voir avec le télétravail dans la banque ou dans l'assurance. Dans le Groupe Filhet-Allard, en quinze jours, nous sommes parvenus à créer 900 postes de télétravail et l'infrastructure informatique a fonctionné parfaitement. Mais nos collaborateurs ont besoin de garder le lien avec l'entreprise, on a donc organisé une équipe A et une équipe B alternativement en télétravail. Les cadres qui sont dans des bureaux individuels comme moi, restaient en présentiel. Mais il ne faut pas perdre le lien avec l'entreprise, car demain, si vous passez votre journée chez vous en télétravail, vous perdez le contact avec votre équipe et la vie de l'entreprise ! Voilà ma vision du télétravail ».

Et Franck Allard de conclure sur le sujet de la pandémie : « Des secteurs comme les nôtres sont, pour l'instant, faiblement impactés dans leur organisation comparativement à d'autres. La résilience et la récurrence de nos relations contractuelles avec nos assurés font, qu'hormis avoir eu à traiter le risque de la pandémie à l'intérieur des contrats d'assurance que l'on avait mis en place, nous devons accompagner nos clients. A ce jour, on a une vie normale d'entreprise qui continue même à se développer, alors qu'à côté, bon nombre d'entreprises souffrent dans certains secteurs comme l'hôtellerie, la restauration ou l'événementiel, il ne faut pas se le cacher. Voilà ce que je constate avec cette crise qui, je l'espère va se terminer le plus rapidement possible pour réduire l'impact sur nos clients, donc sur nous ».

Le Groupe Filhet-Allard développe aussi une démarche écoénergétique, plus connue en France sous l'acronyme de RSE, pour Responsabilité Sociétale d'Entreprise : « On récupère les eaux de pluie, nous mettons à disposition de nos salariés une solution du covoiturage, l'électricité que nous consommons est d'origine renouvelable, bref, on favorise toutes ces initiatives pour notre avenir et celui des générations futures... ».

Selon Franck Allard, cette responsabilité est beaucoup plus large et touche aussi les jeunes générations en s'inscrivant dans l'esprit d'entreprise évoqué précédemment : « Je rejoins mon côté syndicaliste car on a une grosse responsabilité sociale à l'égard de l'embauche des jeunes qui terminent leurs études. Nous avons, en France, deux dispositifs porteurs : l'alternance et l'apprentissage. Le gouvernement français a mis en place des aides importantes afin de favoriser ces passerelles entre l'enseignement et les entreprises. Nous voulons le faire à grande échelle, puisque nous sommes censés, à terme, sur le site de Bordeaux, avoir 45 salariés qui bénéficient de ce régime. D'autre part, il se trouve qu'il y a une dizaine d'écoles de formation aux métiers de l'assurance sur Bordeaux. Avec nos collaborateurs, nous participons aux cycles pédagogiques, pour enseigner aux élèves ce qu'est l'assurance et pour leur faire partager nos expériences professionnelles. C'est une démarche altruiste de notre part, mais aussi intéressée, parce qu'ils découvrent notre entreprise, et pourquoi pas, viendront demain travailler chez nous. C'est en anticipant de la sorte qu'ils établissent le contact avec l'entreprise ».

Cette implication dans les enjeux de société se matérialise aussi au travers du mécénat dans la fondation d'entreprises Bergonié, dont la vocation est d'aider la vie avant, pendant et après un cancer : « Nous finançons une partie de la recherche de la Fondation avec un certain nombre d'entreprises de Bordeaux, dont certaines sont aussi nos clientes. C'est un partenariat qui se renouvelle tous les 5 ans, et aujourd'hui nous arrivons bientôt à nos 10 ans de partenariat avec la Fondation Bergonié qui vient régulièrement faire des conférences chez nous, pour sensibiliser nos collaborateurs aux risques de cancer et à la prévention, en échange de quoi, nous co-finançons les recherches. »

Le Groupe Filhet-Allard est aussi très fier d'avoir été l'un des mécènes à soutenir l'ambitieux projet de la Cité du Vin, aujourd'hui considéré comme l'emblème culturel, touristique et architectural de Bordeaux. « En tant qu'acteur économique régional et partenaire de la filière vitivinicole, c'est une opportunité formidable pour notre entreprise de s'engager pour le rayonnement international de la ville Bordeaux, de sa région et de la culture du vin. ».

La relève

Perpétuant la tradition familiale, Franck Allard prépare la continuité puisque l'un de ses fils, Grégory a pris la présidence de la filiale Groupe Filhet-Allard dédié aux entreprises et l'a aussi rejoint au niveau du Directoire du Groupe. Franck nous confie : « Je vis une passion professionnelle. C'est pour ça qu'à 72 ans, je suis le premier au bureau le matin et le dernier le soir à quitter l'entreprise. Et puis travailler en tandem avec un fils comme Grégory, c'est un vrai bonheur. Honnêtement je crois que l'élève est en train de dépasser le maître ! »

Après des études de commerce, son fils a appris le métier au contact de professionnels avant de prendre la présidence et d'être notamment l'animateur de la relation avec Brokerslink. Franck Allard évoque sa rencontre avec José Manuel Fonseca « qui nous a bien compris, qui nous a beaucoup aidés à la création et à notre introduction dans le réseau Brokerslink, qui est aujourd'hui un élément essentiel dans notre stratégie. C'est ce qui nous a permis d'avoir une vision internationale, de nous développer à l'étranger et c'est aussi ce qui nous a permis aussi d'être dans le 6^{ème} courtier d'assurance en France, installé à Bordeaux, où nous avons le siège et nos racines, Paris, Lyon, Toulouse, Nantes et plus récemment Périgueux et Beaune. Nous sommes aussi à l'étranger, avec l'Espagne, bien entendu, c'est très important pour nous, l'Argentine pour AMV, la Côte d'Ivoire pour nos affaires maritimes et transports et nous avons un pied en Angola ». Et Franck Allard d'ajouter : « Avec Brokerslink, le courant est tout de suite passé. Et je me souviens d'une rencontre avec José Manuel sur les bords du bassin d'Arcachon où il était venu passer un moment dans notre villa, j'avais l'impression de le connaître depuis toujours. Il raisonne de la même façon que nous et c'est la raison pour laquelle nous nous sommes associés en Espagne en créant une société de courtage, Filhet-Allard MDS qui s'adresse à la clientèle des entreprises. Et tous les gens que j'ai croisé à l'occasion des rencontres avec Brokerslink, certes je les connais moins bien que Grégory, mais je me suis senti à l'aise avec eux, dans mon monde et dans mes valeurs. D'autant que bon nombre

d'associés et de membres de Brokerslink sont aussi des courtiers familiaux, c'est donc très facile de s'y retrouver ».

La onzième conférence annuelle Brokerslink s'était tenue en octobre 2019 à Bordeaux et avait rassemblé plus de 300 invités de 82 pays différents. Grégory Allard rappelait ainsi dans son discours d'ouverture les fondamentaux de la démarche : « Brokerslink offre de la diversité et est reconnu pour sa capacité à délivrer des solutions internationales robustes et transfrontalières. En supportant le réseau, vous supportez vos propres activités et c'est la combinaison de nos talents respectifs qui crée de la valeur pour nos clients et pour nos partenaires assureurs ».

En guise de conclusion Franck Allard nous livre sa vision du courtage et ce que Brokerslink signifie pour lui en termes de stratégie : « Avec Brokerslink, nous avons un rôle prépondérant à jouer face à la constitution dans le monde de mégas courtiers, comme par exemple la fusion envisagée Aon-Willis. Je pense que les compagnies d'assurances ont maintenant réalisé qu'elles ont besoin de collaborer avec des courtiers comme nous, des courtiers comme ceux que rassemble notre réseau Brokerslink afin de ne pas se retrouver face au monopole de ces *mega brokers* qui se sont constitués sur le marché. Donc, il faut qu'elles aient des courtiers alternatifs, que les compagnies les aident à rester et à acquérir une taille respectable pour pouvoir être des partenaires utiles. Voilà ma vision et je pense que c'est comme ça que les choses vont évoluer ».

A l'issue de cet entretien avec Franck Allard, nous en avons appris un peu plus sur ce grand nom du courtage français et sur l'histoire d'un parcours qui ne doit rien au hasard. Il se nourrit à la fois de racines, implantées dans une région berceau d'une tradition familiale séculaire, mais aussi d'inspirations et de passions, qui ont permis de déployer des ailes, non seulement en France mais aussi à l'international.



Franck Allard et José Manuel Fonseca. Conférence Brokerslink, Bordeaux, 2019

Franck Allard and José Manuel Fonseca. Brokerslink Conference, Bordeaux, 2019



De droite à gauche : Jacques de Peretti (AXA), Henry Allard, Grégory Allard, Thomas Buberl (AXA) et Franck Allard. Conférence Brokerslink, Bordeaux, 2019

From right to left : Jacques de Peretti (AXA), Henry Allard, Grégory Allard, Thomas Buberl (AXA) et Franck Allard. Brokerslink Conference, Bordeaux, 2019

Franck Allard



Franck Allard est né le 23 mai 1949 à Bordeaux. Marié depuis 1971 et avec 3 enfants (Grégory, Damien et Inès), il a fait ses études au collège Saint Joseph de Tivoli (Bordeaux), à Ecole de Sorèze (Sorèze), puis à l'Université Bordeaux IV Montesquieu et à l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) de Bordeaux.

Actuellement, il est Président du Directoire du groupe de courtage d'assurances familial Filhet-Allard SAS, Président du Medef Gironde, Vice-Président du Medef Régional Nouvelle-Aquitaine, Président de la Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances du Sud-Ouest (Planète CSCA S-O) et membre du Conseil National.

La première société de courtage d'assurances du Groupe fût créée en 1895 par l'arrière-grand-père de Franck Allard au sein de laquelle l'activité se concentrait uniquement sur l'assurance maritime et transports, mais c'est en 1964 que le père de Franck Allard associé avec son frère constituait véritablement le Groupe Filhet-Allard.

Franck Allard, associé à son frère Stéphane et son cousin Henry allait donner véritablement l'élan nécessaire à un groupe de courtage d'assurances tel qu'on le connaît aujourd'hui.

Installé en France dans à Bordeaux, Paris, Lyon, Toulouse et Nantes et plus récemment Périgueux et Beaune, le Groupe a choisi aussi de suivre ses clients et de s'implanter à l'internationale en étant présent en Espagne, Suisse, Côte d'Ivoire, Angola et Argentine.

Depuis trente ans, l'effectif de salariés est passé d'une cinquantaine à plus de mille trois cent collaborateurs, et le Groupe se situe désormais au sixième rang de la profession de courtier d'assurances en France.

Après avoir fait ses armes au CJD (Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprises), Franck Allard a tout naturellement adhéré au Medef Gironde en participant notamment à des commissions de travail. Il a été durant quatorze ans Vice-Président, trop absorbé par la croissance et l'évolution de l'entreprise familiale pour en accepter la présidence. En avril 2017, il prenait la succession du Président du Medef Gironde alors fraîchement élu à la présidence de la Chambre de Commerce Régionale de la Nouvelle-Aquitaine, étant réélu à l'unanimité en avril 2018 pour trois ans puis en 2020 pour 3 années supplémentaires. Son programme était de donner un élan nouveau aux adhésions directes d'entreprises girondines, avec une philosophie de proximité. Aujourd'hui le Medef Gironde se situe parmi les premiers des Medef par le nombre d'adhésions directes et par son dynamisme.

Franck Allard a aussi engagé son Groupe dans une démarche de Responsabilité Sociétale et Environnementale, avec des actions diverses et durables qui incluent la favorisation du développement des compétences et la promotion sociale des collaborateurs, la diversité et l'égalité des chances en luttant contre toutes les discriminations, l'inscription dans une démarche permanente de progrès pour réduire l'impact environnemental de l'activité et notamment l'empreinte carbone liée aux déplacements des collaborateurs, et enfin la promotion d'un comportement responsable de l'ensemble du personnel en le sensibilisant au développement durable et en le formant aux écogestes en entreprise. Aussi, la contribution, en tant qu'entreprise citoyenne, à des programmes de solidarité et de développement local comme par exemple la participation à la fondation d'Entreprise de l'Institut Bergonié, qui fait partie des pôles d'excellence pour la lutte contre le cancer en France. Franck Allard est un membre engagé de cette Fondation dont l'objectif est d'accompagner les personnes atteintes d'un cancer, dans leur lutte contre la maladie.

En plus, Franck Allard a fait de sa passion pour les sports mécaniques un métier réussi. En 1974, avec l'arrivée des motos d'enduro en France, et face au coût exorbitant des primes d'assurances des motos tout-terrain, il concocte un contrat d'assurance adapté à l'usage et au prix de chaque moto... ça y est, l'idée est lancée, le premier contrat d'assurance réservé aux motos d'enduro est né et le fait savoir dans le magazine Moto Verte qui vient d'être créé : c'est la naissance d'Assurance Moto Verte !

Le pari de départ est gagné, aujourd'hui Franck Allard reste à la tête de la filiale de Filhet-Allard dénommée AMV qui est implantée en France, Espagne et Argentine, et ne compte pas en rester là. L'activité ne se limite plus à la moto mais tous les risques « affinitaires » (véhicules classiques, téléphonie mobile, objets nomades, etc.). Plus de deux millions de contrats d'assurance sont en portefeuille et 650 collaborateurs participent au développement de l'entreprise au service de ses clients.

Paula Rios



Paula Rios est actuellement rédactrice en chef du magazine FULLCOVER ainsi que directrice exécutive de HighDome pcc, une société du Groupe MDS.

Depuis son arrivée dans le groupe en 2005, elle a été directrice exécutive chez MDS Portugal et a également exercé d'autres fonctions au sein de l'organisation.

De 1985 à 2004, elle a occupé plusieurs postes de direction dans le secteur de l'assurance nationale et à l'international, dans les domaines non-vie, y compris la souscription, les sinistres (dommages, maritimes et responsabilité civile), le conseil juridique et technique, le développement de produits et la gestion de captives d'assurance.

Elle possède de l'expérience en gestion d'entreprise et en leadership d'équipe, notamment dans les processus de fusion et d'acquisition, la gestion de réclamations complexes et la négociation dans un environnement international.

Paula a représenté le marché de l'assurance, soit pour le compte de l'APS – Association Portugaise des Assureurs – soit pour le compte du CEA – Comité Européen des Assurances (aujourd'hui Insurance Europe). Elle a été enseignante ainsi que conférencière invitée lors d'événements nationaux et internationaux sur plusieurs sujets concernant le risque et l'assurance, à savoir la responsabilité civile générale et la responsabilité environnementale.

Paula est une lectrice passionnée et une écrivaine accomplie et ses responsabilités dans FULLCOVER et MDS Publications lui permettent d'exercer ses talents au quotidien. Elle contribue également régulièrement à des articles d'opinion dans des publications d'assurance et d'affaires.

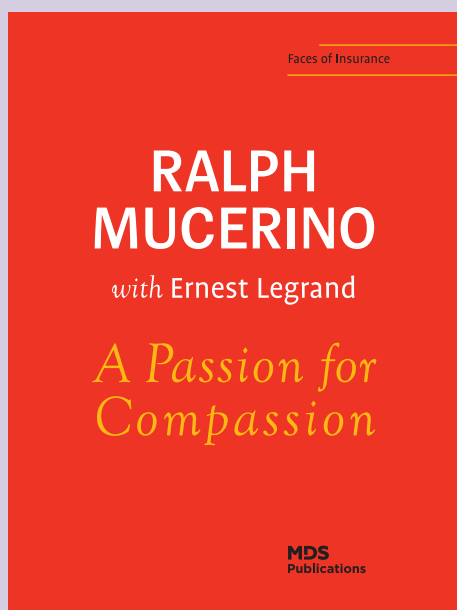
MDS Publications

Faces of Insurance Collection

No. 1

Ralph Mucerino

A passion for compassion



No. 2

Jayme Garfinkel

Dialogar para Navegar *



No. 3

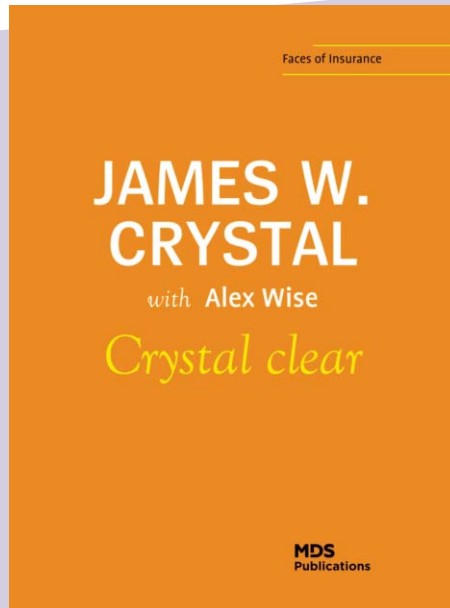
Pierre Sonigo

Igniting change



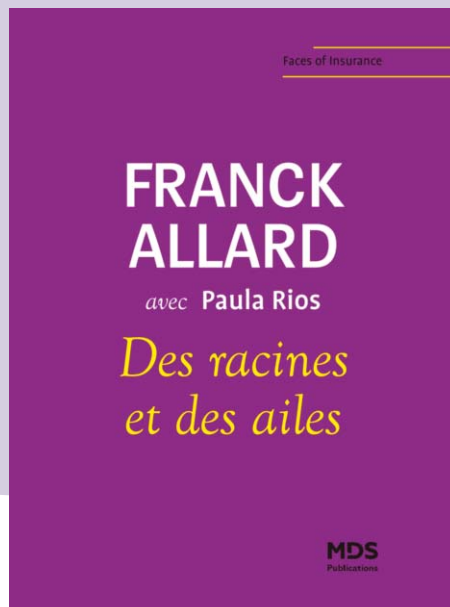
No. 4

James W. Crystal
Crystal clear



No. 5

Franck Allard
Des racines et des ailes

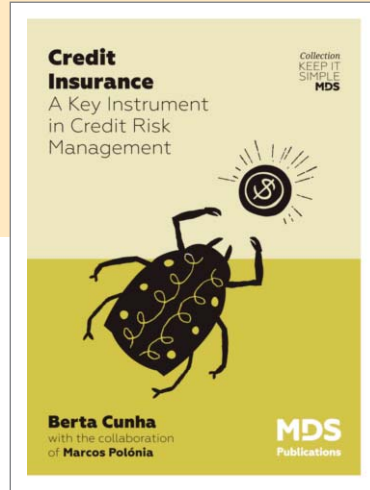


Keep it Simple Collection

No. 1
The Challenges of Risk Management



No. 2
Credit Insurance : a Key Instrument in Credit Risk Management



Télécharger l'édition numérique (en anglais)

The FULLCOVER Collection

No. 1
Trivia : about the nature of things



No. 2
The magazine's big interviews



The FULLCOVER Magazine

Dernier Numéro

#14

Version Anglaise



Télécharger
l'édition
numérique
(en anglais)

FRANCK ALLARD

with Paula Rios

Family Roots & High Flying

MDS
Publications

Introduction

I first encountered the name Allard through Grégory Allard in the early years of the current century. At once a close relationship emerged, not only with Grégory but with the Allard name itself, and what it stands for.

In time we grew even closer, partners in crime, if you will, planning possible futures. His father's influence became almost palpable, like an invisible hand — fostering, guiding, protecting.

I was introduced to Franck at a lunch in Mérignac, fourteen years ago. We discussed Africa and how we might work together on that continent, a place that fascinates both of us.

Years later, it was my privilege to grow closer to his family during a weekend at his beautiful home in Arcachon. Our Iberian joint-venture was born there, once we'd already become dedicated partners in Brokerslink. Our conversations were always straightforward. Candidly, guided by common sense and driven by enthusiasm, we entered into a gentleman's agreement. Later we ironed out the details.

As the French like to say, Franck is “un grand seigneur.” Being French-speaking, and an avowed Francophile already, my admiration for Franck's company could only grow. The company has made history in Europe, solid and resilient as it is, founded on ethical culture and a vision for the long term, things rather uncommon in this day and age. Simply fascinating. And I realized Franck Allard's fundamental role. He was the pillar of the family business, of the company's forward motion, diversifying and bringing sophistication to the business, putting the company on a solid foundation, relying on employees and knowledge and putting family at the heart of it all, in a professional, systematic manner.

Franck is a broker, a major European broker and, as such, he is accessible, creative, open, witty, and humane. Allard is a major brand and Franck Allard, a major name in our sector and profession.

It is a great honour to be able to call him my friend, and now to be his publisher. Our collection, Faces of Insurance, has become so much richer thanks to this book you now see before you.

Hope you enjoy reading it!

José Manuel Fonseca

MDS Group CEO & Brokerslink Chairman

Preface

One evening, as I was about to dine at a good restaurant on the Arcachon basin, I came across a splendid classic collection car. I said to the person who was with me, "Insuring these vehicles is one of the excellent businesses that Generali runs through a great broker, Franck Allard, you know." I heard Franck laughing. I hadn't recognized him in the dark as I talked. *Légende* (Legend), the name chosen for this firm that specialized in the insurance of classic vehicles, could well describe its founder. Because Franck Allard is a legendary figure in the insurance industry!

He comes from a family of great insurers in Bordeaux, originally court-certified marine brokers. He may be a son of, and cousin to, insurers, but that alone does not explain the visionary entrepreneur he became. As a young man, he had a passion for motorcycling, which he practiced among friends and for motor sports in general. This passion soon carried over to the insurance industry: in 1974, he founded Assurance Moto Verte (that later became AMV) to meet the specific needs of motorcyclists. Today, AMV is a thriving company with more than 650 employees, covering over 800,000 policies, from motorcycles to motor vehicles.

In the early 1980s, he also became one of the pioneers in digital technology... at a time when the phrase had no currency. He explored an online subscription model for 2-wheeled insurance via *Minitel*, a French telematics solution, through l'Équité, a subsidiary of Generali France. His success did not stop there.

The family firm Filhet-Allard, established in 1895 in Bordeaux, would undergo a spectacular development under his guidance. Today, it is a mainstay of the regional economy with more than 1400 employees, but it is also active throughout France and internationally across more than 120 countries through its branches and the Brokerslink network. Filhet-Allard is a fine, 100% family-owned company ranking among the Top 10 French brokers, specializing in corporate risk, both in Life and Casualty and property insurance. The company also aims to contribute to social issues and endeavours to reduce its environmental footprint, working towards solidarity and regional economic development. It is now headed by Grégory Allard, Franck's son, who will keep the insurance tradition alive in the family!

Before joining Generali in 2017, I knew Franck Allard by reputation when I was managing some of AXA's activities, namely in Spain and Latin America. I later had the pleasure of discovering the man, Generali's loyal partner, who is as warm as he is demanding, pushing us to always strive for excellence in service, as a component in the excellence of his own services, where responding in near-real time to customers is a matter of pride.

An entrepreneur at heart, he is involved in the French entrepreneurs' movement, the MEDEF, of which he is the regional manager, but he is also an entrepreneur in the winemaking industry. Coming from the Bordeaux region, it is surprising to know that, without having tried his hand at winemaking in his region of origin, in 2004 he bought the Château Lastours, in the Corbières vineyards of the South of France. He owns 100 hectares of vineyards there. And, to close the loop, he organizes events there related to motor sports. This also brought us together, as I am a winegrower by passion, originally hailing from Languedoc, also in the south of France. Our vineyards are not very far from each other.

Franck and I share many affinities: a passion for entrepreneurship, development, and innovation to ensure that insurance evolves in line with our lifestyles and the activities of our time, engagement in social causes, especially the well-being of our employees... but also a desire to contribute to the French art of living!

Jean-Laurent Granier

Member of the Group Management Committee of Generali
CEO of Generali France & Vice-President of Generali Spain

Family Roots & High Flying

Entrepreneurs in Insurance for Over a Century

More than a century separates this interview with Franck Allard, current Chairman of the Directoire de Filhet-Allard from the 1895 beginnings of his great-grandfather, Josse Charles Allard.

In the 19th century, his forebear was a maritime insurance broker and ministerial officer, covering ship hulls and cargo for ships that crossed the oceans, bound for the Antilles and the French colonies from a home base in Bordeaux. At the time, insuring vessels was so fraught with risk and hazard that they called the business “The Great Adventure”. Nowadays, things have changed and pose less of a risk. But the insurance programmes designed by the Groupe Filhet-Allard still support their customers in France and abroad, out at sea and en route to their passions. Five generations on, this major name in French broking retains the appetite for entrepreneurship and innovation in its DNA. Methods may have changed, but the spirit endures.

Now that the story has found continuance with his son Grégory, Franck Allard has humoured us and agreed to reminisce on his journey, from childhood to the success of this company that has always learned to rise to the occasion. Presently, the family-owned group, Filhet-Allard, ranks in the top 10 among French insurance brokers, employs over 1400 people and boasts 231M Euros in turnover in 2020.

To arrive at such results, Franck Allard wasn't content to simply follow in earlier generations' footsteps. He was able to reshape a family brokerage, to seize opportunity and structure a business group with his passions and a taste for dealing with people as a unifying thread.

Preparing, and hands-on learning

Born 23 May 1949 in Bordeaux, Franck Allard set out at the age of 11 for the renowned Sorèze boarding school, which is not without meaning, and provides

our first clues as to Franck's personal journey. Indeed, this ancient *École Royale Militaire* had once educated illustrious generals, admirals, politicians, and seafarers such as renowned French explorer Jean-François de La Pérouse. Once it changed legal status to that of a private school in the 19th century, its innovative pedagogy would allow great autonomy and the formation of a sense of duty, which would remain its signature.

The college's methods were ahead of the times. Students could choose from a variety of subjects, such as literature and the great modern authors, swimming, drawing, maths, foreign languages, History, geography, music... Sorèze cultivated excellence and diversity, and prepared students for leadership through an organization where seniors commanded their juniors. Franck Allard explains that "This school was unique, in that it welcomed boarders only, and gave these students great autonomy, the older being supposed to monitor the younger ones. They fostered plenty of autonomy and authority through your relationship with your peers." Following this character-building period at an institution so rich in history and tradition, Franck Allard pursued his Law studies for a few years before he joined the national service as a Navy officer. He wanted to "be where the action was, and not have his whole life revolve around books."

Born into a family with a generational taste for sailing and regattas, beginning with his grandfather, and then his father competing in the Olympics a number of times, Franck thought it only natural that, having joined the French Navy, he should go for a coveted assignment as a sailing instructor in Tahiti. But having met his future wife sometime earlier, he ended up deciding to stay in France. He bravely exchanged his post under the coconut trees for a job teaching maths and electricity, subjects which, he admits, he wasn't the most competent at conveying. So much so that the maths course taught by the young Navy officer gradually transformed into a course on navigation, much to his students' delight. Being assigned to land in Bordeaux, he took advantage of this time in the service and enrolled in the *Institut d'Administration des Entreprises* (IAE) to further his learning of management techniques.

In 1972, at the age of 23, discharged from the Navy and having completed his studies, Franck Allard joined his father in the family brokerage which, at the

time, employed about fifteen salaried workers. In the 1960s, wishing to diversify the family maritime insurance activities, his father had taken over a brokerage specializing in fire, casualty, and general risk (*Incendie Accident Risques Divers* (IARD): Filhet. He had suggested his older brother, who was in charge of maritime, to participate in the creation of a branch for land business and attempt a new adventure in this fast-growing market. Running parallel to French economic growth the small IARD company led by Franck's father had swelled to such dimensions that it ended up absorbing historic maritime activity. From then on, the maritime & transportation department, run by Franck's cousin Henry Allard, became a fixture in the Filhet-Allard group. It was Franck's father's intuition that led him to depart from family tradition in insurance to pursue diverse business — and that launched the basis for what would become one of the leading broking groups in France.

When Frank Allard made his debut in his father's office, back in the 1970s, he was faced with the best possible education: learning on the ground. “I went on traineeships, namely in Lloyd's of London, joining Price Forbes, Collins. Also, the company that would rebrand as Generali, to learn the business, because we did not have insurance schools then, no Insurance Institute, no *BTS Assurance* curricula & training, we didn't have any of that. It was truly learning through contact with other professionals. When I went back to my father, he said to me, ‘Now you must start doing business.’”

Following one's passion

Soon after he took his first step as a broker in property business, specializing in industrial risk, young Franck Allard quickly realized there were development opportunities in the emerging market of motorized off-road biking. Franck himself is a devotee of the sport, along with a small number of friends who partake of the joys of enduro every weekend. At the time, traditional insurers looked down on this promising, growing segment, not truly understanding the specifics of this category which they priced for, but didn't quite grasp, approaching it as they would routine, daily motorcycle usage.

As a moto aficionado and having joined the family company, Franck designed an insurance contract fitting their off-road exploits and began testing the solution with a group of biker friends.

To further disseminate the initiative, he decided to place small ads with an off-road motorcycling magazine, *Moto verte*, and so proceeded with the official launch of his contract, *Assurance Moto Verte*. There was no internet back then. The young entrepreneur came up with a simplified underwriting process based on engine capacity. All you had to do was fill out a form and send it through the post with your payment. This led to immediate success, surpassing all expectations! Bemused, Franck Allard recalls those days: “I started going out to trails with 5 or 6 friends and now there’s over 800,000 people riding bikes with me. Right now, between France, Spain, and Argentina, we insure over 800,000 motorcycles!”

To arrive at such an outcome, Franck explains that the AMV adventure went through a number of stages, seizing opportunities as they arose, and creating this alchemy between technology and supply, but above all this feel for what makes people tick.

In terms of the technology they used, the historical product has not relied solely on forms published in specialty magazines. Well before the Internet came onto the world stage, in the 1980s it spread through the Minitel, a French technology which, at its height, reached 6.5 million homes. This small terminal with a screen and a keyboard pioneered e-commerce as we now know it. It allowed customers to connect to AMV’s site and purchase insurance online. Franck Allard confirms: “We were able to utilize Minitel early on and put in place a complete underwriting system that delivered policies directly through Minitel. As soon as people confirmed they’d paid us, they were insured online. It was revolutionary! Minitel, a forerunner of the Internet, allowed us room for massive development.”

Naturally, when the Internet attained widespread usage, everything was in place for AMV to switch over to this new distribution channel and the AMV website, years later, both confirmed and added to the success already enjoyed by the broker on Minitel.

In terms of solutions, the AMV offering grew beyond the confines of *Moto verte*. Gradually it expanded to include a full range of insurance policies that covered a number of hobbies: 4x4, collectible & classical cars and motorcycles, other kinds of motorcycles, campers, jet-skis... As Franck Allard points out, "I started with a somewhat niche interest, off-roading with my friends, and I started this business which now mobilizes about 650 employees. We're taking advantage of our position to explore a kind of risk we've termed 'affinity risk'. It'll cover mobile possessions like phones and computers and more. We've truly become specialists in building relationships over the Internet. We developed this know-how thanks to the Internet and above all because we'd already understood that Minitel, a little internet of its own, would let us do an immense number of things on behalf of our customers."

One of the common threads in AMV's success is the involvement and passion for motorized sports. Before he could follow the early outings of the prestigious Paris-Dakar, Franck Allard initiated the AMV adventure with more modest means, driving his truck. At the time, to spread the word about this novel offering, he crisscrossed French roads to set up his promotional booth in the vicinity of sporting events he took part in. This focus for social gatherings became a place for press and drivers to meet and chat over a coffee and led to the insurer building brand awareness among sports fans and participants. Over time, AMV approached numerous motor sports events and now insures over 400 competitions and thousands of drivers. But insuring said events isn't enough for Franck. For a decade he took part in or sponsored a good number of Rally raids in Africa and South America. Franck became a six-time Endurance 4x4 champion for France, won numerous rallies in Morocco and earned even more glory during three editions of the *24h Tout Terrain de Paris*. As Franck himself says, as if to apologize for his unabated involvement with the very heart of the sport, "We've always resorted to our passion for motorized sports to make ourselves known and to share that passion with our customers, which is what sells our offerings."

It's the appetite for challenge that led Franck Allard to deploy the AMV offering in Spain. Duplicating the AMV France model across the border, over 150,000 motorcycles and 50,000 automobiles are now insured by the branch office in

Madrid. And when you are on the right track, why shouldn't you keep going? Once the Dakar rally decided to leave Africa to plan new routes across South America, it was only natural for the Spanish team to make a new home for themselves in Buenos Aires. The move was rewarded with commercial and sporting achievements. Drivers sponsored by AMV have won the Dakar 6 times some of which in South America, with mostly Spanish drivers of renown in the motorcycling world, like Marc Coma or Nani Roma.

At present, AMV employs about 500 people in France, 150 in Spain and around ten in Buenos Aires to develop their distribution partnership with the leading Argentinian insurer, La Caja, which led to a trebling of the number of insured in 2020.

The elements in the Filhet-Allard alchemy

According to Franck Allard, four main components explain the group's achievements: "At the heart of our management is our relationship with our employees. For us, the greatest asset in the company is our people. Certainly, more important than our premises, our infrastructure, our computer systems. It's above all that. What counts, what really makes a difference over the long term, is our relationship with our employees."

Demonstrating how this philosophy and focus on talent is put into practice, Franck Allard comments: "Our main employees' are all associates of the Filhet Allard branch that they work in, at no cost to themselves, fostering high levels of engagement, where they can add real value. I must say we profit both from the quality of their work, and through, their attachment to the company and the motivation they inspire among their co-workers. That's very important. They're a part of the company, of the entrepreneurial family, and they're associated with our equity."

For years, Franck Allard was in charge of human resources. He wanted to select and get to know everybody who joined the firm. Things have evolved. The company's even bigger now, and there's a director of human resources to handle those duties, along with conveying the company spirit.

To illustrate that attachment to the quality of human relations and entrepreneurial loyalty, Franck Allard remembers a number of his long-term friends and business companions, such as Serge Djochgounian and Pierre-Marie Gauthier, and Philippe Genève, who has been a constant presence on the Filhet-Allard Supervisory Board. “It’s important to hold on to your history, preserve your roots. That’s what we do, knowing there are young people coming in who have different profiles and will replace them. But it’s all part of our history. That’s a form of recognition. We need these ‘elders’ to remain with us somehow.”

The second component Franck Allard finds highly significant is information technology systems. “We have over one hundred employees in our IT department, plus outsourced personnel. That’s our second greatest asset. If you have good employees and good computer tools, you develop a customer base and cultivate their loyalty more easily and that is evidently our third greatest asset. The final element in this complex alchemy is our relationship with insurers. Our insurance partners flock more easily to where there is business going on. If you have a good reputation, if you’re well-organized, serious, insurers are more inclined to engage with you.”

Relationships with employees, IT systems, customers, and insurance partners — these, Franck Allard believes, constitute the key ingredients in the group’s success.

Roots in Gironde, wings for international adventure

During our interview with Franck Allard, we learn of his bond with his native region, its soil, its cuisine, and his gaze fixed on the horizon, like his forebears’, no doubt, when they waited for the vessels they insured to make it home safe.

Franck Allard is at once strongly anchored in the Gironde of his birth, involved in producing and promoting Bordeaux wines, insuring 100 classified *grands crus* and 50 wine merchants; busy chairing the brokers’ union in the French southwest, the employers’ association, the Gironde MEDEF (*Mouvement des Entreprises de France*), while developing numerous international branches for

legacy maritime business; and also engaged in group activities and maintaining a relationship with Brokerslink.

Historically specializing in maritime and, more specifically, insuring raw materials, mostly of agricultural origin and earmarked for feeding in Africa (especially rice), the Filhet-Allard group has always figured among specialists in transportation of raw materials between Asia and Africa. Franck Allard adds that the group is the top broker in the world for cocoa. The group maintains an office in the Ivory Coast, from where it covers adjoining Ghana and branches out to other African countries. Favouring silence over a description of how much work that entails, Franck modestly shares his recipe: “The job of a broker is made up of opportunities. I believe it’s in human nature to be relatively lazy, and in our laziness we develop talent, because we take opportunities to spend as little effort as possible. That’s what we’ve done. Our ships would come in, get to the French colonies, laden with European goods. It was necessary to find freight for them so they wouldn’t return unladen. So, we started insuring raw material cargo, such as cocoa, rice, and other commodities.”

In the early 1990s, Franck’s father decided to restructure the group – to withdraw into a non-executive role and hold up family tradition, handing the reins over to Franck, tasked with industrial operations along with his brother Stéphane. As to their cousin, Henry Allard, he had been in charge of maritime activity and transportation. A new generation thus continued to build on the work of their predecessors.

Wine and Food and Motor Sports

This portrait of Franck Allard would not be complete without a look at his fascination with the vast universe of wine and especially Bordeaux wines. People often perceive the French as aesthetes who appreciate a good meal and a prestige bottle. Our host is no exception.

As an insurance broker first and foremost, the Groupe Filhet-Allard leads the French market in the wine-growing practice area, counting among its customers the largest châteaux and vineyards, as well as the main merchants. The group

isn't a specialist in this domain by chance – leadership entails deep knowledge of wine prices, first fruits, growing methods...

But Franck Allard doesn't stop at insuring the sector, he is an enthusiastic participant. He tells us how, between 1984 and 1994, he managed a grand cru in Saint-Émilion, the Château Laroque, following the passing of his father-in-law, who had been in charge. Over that decade, the property went from *Grand Cru* to *Grand Cru Classé*, which is nothing short of consecration where land is expensive and competition for excellence is fierce. But that's the foundation for the international renown enjoyed by Bordeaux wines.

Doubtless it was this property management experience which, a few years later, allowed Franck Allard to start a new wine-growing adventure which made an unexpected debut thanks to his involvement in motor sports. During earlier bouts in Paris-Dakar, Franck Allard had had the opportunity to tune up and test his vehicles at a southern French property, the Château de Lastours. The mythical rally had a leg through the Château. A few years later, having learned that this property where wine, food and motor sports converged was for sale, he called a family meeting. Franck gathered his brother, Stéphane, his cousin Henry, and his son Grégory to take advantage of the opportunity. Their offer was accepted, and they started an ambitious project, intending to replant 100 hectares of vines, including several varieties, and build a chai (premises for wine-growing and preservation).

Franck expresses his enthusiasm: “It's a magnificent place, you'd think it was a farm in Tuscany! It's superbly maintained, with a team of young people taking care of it. The Hachette guide has just regaled us with its *coup de cœur* award and we won gold medals in agricultural competitions. Once, this property produced nothing but red wine. Currently we make three reds, a *rosé*, and a white.”

This 800-hectare property stands as a symbol of our host's every passion: it congregates wine tourism, accommodation, and hospitality, receptions, and conferences and no less importantly about 80 kilometres of private track for anyone looking to enjoy off-road motoring, whether you prefer motorcycles, quad bikes, or rally cars. Always mindful of current issues, Franck Allard adds a

few details. “In 2020, the property fully converted to biological agriculture after a 3-year conversion period, as our laws demanded. We can now label not only our wine but also our olive oil as biological agriculture products. The grape harvest has been magnificent. The only thing that gives us trouble now is wild boar munching on our grapes, and they eat a lot!”

Understanding maritime history and an enthusiasm for the ocean

Franck shares anecdotes — some brief, others lengthier — that help us better understand the path taken by preceding insurers. This is partly a history of Bordeaux itself.

In 1895, when the Brothers Lumière filed their patent on the cinematograph, or Paul Cézanne exhibited for the first time in Paris, Franck Allard's great-grandfather, Josse Charles Allard, was a sworn broker of maritime insurance and covered commodity exchanges. At the time, the French Empire extended all over the globe and the port of Bordeaux was the city's beating heart. It made the city grow, right up to World War I. 1895 also witnessed the creation of the general government for French West Africa (*Afrique-Occidentale française* (AOF)) which grouped 9 French colonies (Mauritania, Senegal, Mali, Guinea, Ivory Coast, Niger, Burkina Faso, Togo, and Benin), with maritime commerce & transportation to these colonies booming, which brought Franck's forebears commercial success insuring round trips. Franck Allard provides more details. “In the 18th and 19th century, Bordeaux was quite focused on its commercial port. It was the centre of town. Nowadays that would be unthinkable. Evidently there's still a harbour there, but the merchant ships are gone. You need areas for unloading cargo and infrastructure to accommodate shipping containers. Bordeaux's commercial port no longer operates in the town centre. The actual port has moved toward the estuary of the Gironde, which flows out to the Atlantic, so that ships won't have to ply sixty kilometres upriver all the way to the city. Bordeaux was a harbour town once, focusing heavily on our colonies, to serve the branch offices established by the Bordelais abroad, and also the wine trade. Bordeaux wine, distributed all over the world, was shipped in barrels. At the time there was brisk trade with Hanseatic, Dutch merchants, who brought us their famed red-rind

cheese, ensconced among the old wine casks. History relates that the rind was red because these cheeses were transported in wine barrels where the remaining tannin painted the outer layers red. It was the rind that had rubbed up against the walls of red wine barrels.”

According to Franck, his grandfather was among those who rebuilt the maritime stock exchange (*Bourse Maritime*) after it was bombed by the Germans in World War II. Franck Allard explains how they organized maritime insurance then: “They had a maritime stock exchange where you could find all the players in the business. You had maritime insurance brokers, agents representing maritime insurance firms, experts, and a number of shipbuilders. Everybody under the roof of a massive building which still exists, and the Allard family had offices there. Everything happened in one place, which was good for co-ordination.”

A life of commitment

Over the course of this interview, a passing phrase or brief reminiscence has led to the disclosure of multiple personal and professional commitments embraced by our host. Franck has very much been a pillar of the city, the community, of public debate and local corporate life.

Through AMV, Franck Allard advocates for more prevention and protection for motorcyclists: “Lots of motorcycle accidents involve injury to your backbone and a lot of young people become hemiplegic or quadriplegic. I see that as a tragedy. We have the means to mitigate consequences, namely with passive safeguards and protection, like dorsal support for bikers’ vests or airbags that can deploy when there’s a collision. I’m against constraints, personally, I don’t want them to become mandatory, but what we do is, we motivate our customers offering back protection free of charge at motorcycle events. That’s a part of our work and we have help from the Generali group, which partly funds that protection. Unfortunately, the 800,000 bikers we insure do not all use dorsal protection on account of the cost. But when there are events, we try to use those to raise awareness among our customers.”

Professionally, the COVID crisis has driven his involvement in conversations about working from home and foreshadows what might be the workplace of tomorrow. “COVID cleared a lot of obstacles and pushed working from home a long way forward. We were dithering before, and it forced our hand. Before COVID, working from home was involuntary, not a choice. Now we’re moving to working from home as a choice. As to my role as an employer, we’re bargaining with French unions at the moment. We believe that working from home should be organized per branch and occupation, not globally and certainly not in an undifferentiated manner. I believe working from home within construction companies will be entirely different from that in the banking or insurance sectors.

“The Filhet-Allard group was able to create 900 working-from-home positions in 15 days, along with a functioning computer backbone to support them. But our workers also needed to maintain the links with the company. We organized people into Team A and Team B, who took turns working from home. The staff with individual offices like myself would go on working at the company premises. You shouldn’t let your relationship with the company fade. If you spend your whole day working from home, you risk disassociating from your team and the life of the company! That’s my outlook on working from home.”

Franck Allard delivers his final thoughts on the pandemic. “Sectors like our own are, at the moment, hardly impacted as to how they organize, especially compared to others. Resilience, and the cyclic nature of our relationships with our policyholders mean that, apart from having to deal with pandemic-associated risk through insurance contracts already in place, we should be there for our customers. Currently we enjoy the normal life of a company, we’re even evolving, while a few other businesses are hurting. Think of hotels and restaurants, or event planning. Let’s not hide that side of things. That’s what I get out of this crisis which, I hope, will come to an end as soon as possible, to lessen the impact on our customers and therefore on us.”

The Filhet-Allard Group is also developing an energy-efficient approach, known in France by the acronym, RSE (*Responsabilité Sociétale d’Entreprise*) – Corporate Social Responsibility: “We collect rainwater, we have a carpool facility for our

employees, the power we consume comes from renewables. In short, we favour all these initiatives on behalf of our future selves and future generations...”

According to Franck Allard, this responsibility is great in scope and involves the young even as it draws from the corporate spirit touched on earlier: “This is my unionist side speaking – we have major social responsibility with regard to hiring young people out of university. In France we have two systems, work-study programmes and apprenticeships. The French government has put significant facilities in place to support these connections between education and enterprise. We want to do that on a large scale, because, over the long term, we expect to have 45 employees benefiting from those programmes in Bordeaux. We also have around ten vocational colleges in Bordeaux dealing with insurance. With our collaborators we’ve been able to participate in education cycles to teach students about insurance and help them share in our professional experiences. It’s a selfless endeavour on our part, but a beneficial one. They learn about our business and may want to come to work with us in the future. We anticipate that they will initiate contact with the company to that end.”

This involvement in societal issues is also demonstrated through patronage via the multi-company Bergonié foundation, whose mission is to assist patients’ lives through cancer diagnosis, during treatment and survival. “We fund a part of the Foundation’s research jointly with other companies in Bordeaux, of which a few happen to be our customers. This partnership gets renewed every 5 years and we’ve now been partnered with the Bergonié foundation for 10 years. They regularly come and have conferences at our place to raise awareness on cancer risk and prevention among our employees. In exchange, we co-fund their research.”

The Filhet-Allard Group also takes great pride in its patronage of the ambitious project, Cité du Vin, now hailed as a cultural and architectural symbol of Bordeaux and a must-see location for visitors. “As a regional player in the economy and a wine-grower, it’s a phenomenal opportunity for our company to be able to elevate Bordeaux’s brilliance internationally, as well as the region and our wine culture.”

Passing the torch

Continuing the family tradition, one of Franck Allard's children, Grégory, is now president of the group's enterprise division and has joined him on the board. Franck confesses: "I'm living out a professional passion. That's why, at 72, I'm the first person at the office and the last one out at the end of the day. And working with a son like Grégory is true happiness. Honestly, I think the student is about to outdo the master!"

After his business studies, Franck's son learned the ropes from seasoned professionals before he became president. He was already a key driver of the relationship with Brokerslink. Franck Allard recalls his meeting with José Manuel Fonseca. "He understood us. He was of great help introducing us to the Brokerslink network, which has become an essential element in our strategy. It's allowed us to develop an international outlook, grow our presence abroad, and place among the top 6 French brokers, with offices in 5 major cities in France — Bordeaux, our home office, our roots if you will, and then Paris, Lyon, Toulouse, and Nantes and more recently Périgueux and Beaune. We've established ourselves abroad; in Spain, which is of great relevance to us. Argentina, for AMV. Ivory Coast for our maritime business and transportation, and now we have a foothold in Angola, quite near MDS in fact."

Franck Allard adds: "With Brokerslink, the present immediately becomes the past. I remember a meeting with José Manuel on the banks of the Arcachon basin. He had come to visit our villa and it felt like I'd known him forever. He thinks like we do, and that's the reason why we joined forces in Spain to create a broker, Filhet-Allard MDS, which caters to corporate clients. Everybody I've ever met through Brokerslink, well, I don't know them as well as Grégory does, but I've always felt at ease with them, in my own element, with people who shared my values. Given so many Brokerslink partners & affiliates are family-owned brokerages, it's very easy to find yourself reflected there."

The 11th Brokerslink annual conference was held in October 2019 in Bordeaux, gathering over 300 attendees from 82 countries. Grégory Allard, in his opening speech, recalled the fundamentals behind this effort: "Brokerslink offers diversity and is recognized for its ability to deliver solid, cross-border,

international solutions. When you support the network, you support your own business, and it is the combination of our respective talents which creates value for our customers and the insurers that partner with us.”

To wrap up the interview, Franck Allard trusts us with his vision of the broking business, and what Brokerslink means to him in terms of strategy: “With Brokerslink, we have a preponderant role to play in the formation of the mega-broker world — I’m thinking of the envisioned Aon-Willis merger, for one. I believe insurers have realized by now they need to collaborate with brokers like us, brokers who resemble our Brokerslink network, unless they want to deal with the mega-broker monopolies emerging in the market. So, they should have access to alternative brokers, help them maintain and acquire significant market share to become useful as partners to these insurance firms. That’s my outlook, and I think that’s how things will evolve.”

This interview with Franck Allard has taught us a few things about this great name in French broking, and a journey that owes nothing to chance. He has drawn from his roots in the cradle of a centuries-long family tradition, but has also been inspired by passions that allowed him to spread his wings — not solely in France, but all over the world.

Testimonials

“ We met for the first time in the past century, in 1981, during the International Six Days Enduro. We then followed our separate paths, which had a few commonalities. Franck has been a visionary when it comes to insurance products for two-wheeled motor vehicles.

Having come up with a specific premium structure for a few of his friends who enjoyed enduro, 50 years later there's 800,000 of them... I call that progress! This accomplishment is connected with his passion for the sport, the way he establishes support and communication networks centered on the riders they choose as ambassadors of the brand AMV.

Among them, I can single out Stéphane Peterhansel, “Monsieur Dakar”, 14-time record winner in the motorcycle and car categories. And more recently they've supported the early career of Fabio Quartararo, a revelation in MotoGP. His choices have always demonstrated forethought.

Franck is a loyal man, a quality that seems scarcer in the world today. He is also a great company leader riding the waves of modernity.”

Claude Michy

President of PHA Claude Michy

“ If I had to say anything about Franck, I'd begin by telling you that you'll seldom have the chance to meet anybody as engaging, or a visionary quite like him. I met him at the Dakar over twenty years ago and, between then and now, we've shared a number of extraordinary moments and circumstances. When we got acquainted he was sharing adventures with an exceptional group of motor sports aficionados. I especially recall his rapport with two larger-than-life personalities, like Jean-Claude Olivier, a very good friend of his, and also Claude Michy, a genius with whom Franck participated in major projects. But if you go back to the beginning of his career, you see Franck both as a driver and an entrepreneur. Two paths and two ways to succeed at what he did, and most people don't even realize that he participated in the 24h Paris racing event and brought home victories in teams that included Stéphane Peterhansel among others. I must say that Franck has always been at my side for special occasions,

notably when I enjoyed my two wins at the Dakar – the first one on a motorcycle in 2004, and ten years later in the car category.

And it gives me great pleasure to have been the first person, the first athlete to bear the AMV logo in Spain when the Iberian venture was in its inception and we didn't even have AMV offices in our country. Franck's proposal, becoming a brand ambassador for a brand taking its first steps, was a masterstroke that benefited the both of us. A few months later, I won my first Dakar prize while representing AMV, in association with Repsol, and this was an unexpected yet impactful launch, as it was the very first time a Spanish driver got a Dakar win. Franck's vision is prodigious and his presence, invaluable. I've had the privilege of benefiting from his daily monitoring of the track throughout Dakar 2014, where I won in the car category. Franck is everywhere, and capable of successfully managing a great organization while thoroughly planning his next moto or bike adventure.”

Nani Roma

Rally driver, winner of the Dakar Rally in 2004 (motorcycle) and 2014 (car)

“ Franck is an extraordinary man who came to insurance following family tradition, but he would have been successful in any other sector. Passionate about motor sports, but above all an adept weaver of authentic human relationships, Franck represents the 21st-century gentleman, at once capable of grasping nuanced societal matters and their complex interconnections and the great stakes in the world of business and economics. As committed to his own company as he is to the rest of the entrepreneurial community in France, he always spares some time helping younger generations save time.

I met him 30 years ago now, when I myself was about thirty. He would be twenty years my senior. The man I met was immersed in his profession and eager to train me in the ways of insurance, mostly coach me as to the expectations of industrial clients.

I remember when I was engrossed in technical details and he would remind me of the spirit of the contract, of its character as expression of a partnership, without which it can't maintain a relationship over the long term.

In that vein, eager to pass his company down to his son, he's never neglected an opportunity to patiently introduce Grégory to the world of major brokers and fine businesses.

No matter what role or responsibility I undertook at AXA, I've always seen in Franck a man looking to do good and filled with the kind of confidence that our profession requires.

His firm, and all those he's aided, be they customer or partner, they owe him a great deal.”

Jacques de Peretti

Senior Advisor AXA Group

Former President / CEO AXA France

“AMV is a company that conveys a true feeling of closeness, whether you're dealing with Franck or anybody else who works with him. For me, that's what sets it apart from other businesses and humanizes it.

When I signed with AMV, I was making my start as a driver. I had the good fortune of finding a steadfast sponsor who remained with me for my whole career.

Franck followed us more than once to the Morocco and Dakar rallies. Out in the desert, I thought of this entire company behind him, and he'd left it back in France so he could be at my side. It's hard to find that human touch with companies of a scale comparable to AMV's.

There are sponsors who will take you very far because, among all the other great names, they saw something in you. That's what happened between me and AMV.”

Marc Coma

Rally raid driver. Three-time winner of the Dakar Rally. Five-time world champion in cross-country rally

“I've donned the colors of Assurance Moto Verte for the near-entirety of my career. When you look at my achievements, you understand the kind of luck they brought me!

When you deal with all-terrain motorcycles you know there was a period when

drivers didn't quite know how to insure these vehicles that were unlike anything else. AMV solved a fundamental problem nobody was taking an interest in: the problem of insurance.

AMV projects this image that makes you realize this is serious business. Even personally, all our vehicles are insured by AMV, from motorcycles to scooters to small 4X4s.

Sitting in Franck's office, discussing my contract, I got this feeling that this kind of thing never happens. We were just conversing, at ease, in complete mutual trust. It's rare to find partners that committed and loyal. Yamaha and Assurance Moto Verte, these 2 have remained for the longest time in my career. ”

Stéphane Peterhansel

Driver, car and motorcycle. 6 motorcycle wins at the Dakar Rally, all of them sporting AMV colors. 7 car wins. French and World enduro champion

“ I first met Franck when he came to London with his wife Corinne and Grégory in the early 1980s to spend some time at my old firm Sedgwick (now Marsh). We got on very well and it was a pleasure to introduce Franck to the London insurance market and Lloyd's of London. His time in London was not long enough but established the friendships that always flourish in the insurance market and also on a personal basis with me and my family. This was the beginning of his emergence as a major player in the market.

Filhet-Allard was well known as a family-owned broker with a strong reputation. What Franck has succeeded in doing with his ability, charm and business and sporting connections is to build a unique brand. It is innovative and hugely successful. The fact that Franck has been able to achieve this during a time of unprecedented global expansion is testimony to his unique ability to see an opportunity and seize it.

We congratulate him on his achievements and thank him for all he has contributed. Most importantly we value our friendship. ”

Sir David Brewer KG, CMG, CVO

Former Lord Mayor of London

President of the Insurance Institute of London in its Centenary Year

“As my career evolved I was fortunate to meet the founders of exceptional companies, a sizable number of CAC 40 bosses, and directors of family-owned investment holding companies ranking among the most vibrant in Europe or North America. Every single one had larger-than-life personalities and they fascinated me. They all are quite different, and precious few entrepreneurs eventually transcend each of these categories and create corporate groups able to survive across generations.

It is clear to me that Franck Allard has excelled as an entrepreneur by the mere fact of creating AMV, whose business model is ground-breaking in a somewhat conservative and standard-bound trade as is insurance broking, a business his family had engaged in for generations. Franck is abundantly gifted with enthusiasm, clear-sightedness, perseverance and pragmatism, qualities indispensable to any major entrepreneur. But he is likely possessed with the warmth and humanity without which no ambitious project would motivate staff and delight customers. As all his peers do, he is rightly wary of the functional complexity of major corporate groups which makes you forget the two drivers in value creation: your team and the market.

Under the second category, which is about managing diverse companies of considerable size, company heads must of necessity give time to the human and humane, financial and legal structuring of their group. Franck has accepted this, unlike many other entrepreneurs in the first category, who've not been able to keep up with their company as it grew, and thus led it to extinction or absorption by larger players. At present, Franck has put in place all of the more abstract management tools and strengthened function teams (finance, customer relations, IT) required to keep the Filhet-Allard group on its course. Finally, having worked with him professionally for almost two decades, I have seen him develop a concern for the future of the family company. As always, Franck has tackled this challenge, which is difficult and often painful for an entrepreneur, with clear-sightedness and pragmatism. With his son Grégory, he defined familial succession and hired a new generation of managers to head the group's major business lines. He's advanced evolution in the familial ownership structure and the articles of association that ensure consistency. He now ponders the proper functioning of the link between family shareholders and operational management of the company, what people now call "governance", which guarantees the sustainability of his group. In doing so, Franck Allard

offers proof of the qualities necessary to the third category of directors I've mentioned, a rare thing, and entirely worthy of our admiration.”

Michel Chambaud

President of the Oversight Committee of the Filhet-Allard Group

Biographies

Franck Allard was born May 23, 1949 in Bordeaux. Married since 1971 with three children (Grégory, Damien and Inès), he pursued his education at the Collège Saint Joseph de Tivoli (Bordeaux), the École de Sorèze (Sorèze) and later at the University of Bordeaux IV Montesquieu and the *Institut d'administration des entreprises* (IAE) of Bordeaux.

Currently, he is Chairman of the Board of the family-owned insurance broking firm, Filhet-Allard SAS, President of the Medef Gironde, Vice-President of the Medef Régional Nouvelle-Aquitaine, President of the *Chambre Syndicale des Courtiers d'Assurances du Sud-Ouest* (Planète CSCA S-O) and a member of the National Council.

The group's first company was established in 1895 by Franck Allard's great-grandfather. It focused solely on maritime insurance and transportation. In 1964, Franck Allard's father, joined by his brother, founded the Filhet-Allard group proper.

Franck Allard, with his brother Stéphane and his cousin Henry, would impart the necessary momentum to an insurance broking group such as the one we know today.

Operating out of France from Bordeaux, Paris, Lyon, Toulouse, Nantes and more recently Périgueux and Beaune the group has chosen to follow its customers abroad, being present in Spain, Switzerland, Ivory Coast, Angola and Argentina.

After thirty years, the group's salaried staff has grown from about fifty to over 1,400 employees, and the group ranks sixth among its business peers in France.

Having earned his wings with the CJD (*Centre des Jeunes Dirigeants d'Entreprises*), Franck Allard could but join the Medef Gironde, playing notable roles in working committees. For fourteen years he served as Vice-President, his time taken up with the family company's growth and evolution, much too busy to take on the duties of the presidency. In April 2017, he succeeded the prior President of the

Medef Gironde, then recently elected to the presidency of the Regional Chamber of Commerce of Nouvelle-Aquitaine, being unanimously reelected in April 2018 with a three-year mandate and in 2020 for three more. It was his plan to reinvigorate direct enrollment of Girondin companies by following a philosophy of closeness. Today, the Medef Gironde leads the pack in terms of direct member enrollment and the dynamics it displays.

Franck Allard has also set the Group on the path of Social and Environmental Responsibility by taking numerous, sustainable steps which include capacity-building, further education for employees, diversity and equality in the combat against all forms of discrimination, the ongoing pursuit of environmental impact mitigation across all corporate activities and notably the carbon footprint of employee travel, as well as advocating for responsible behaviour and awareness-raising on sustainable development and education on environment-friendly practices in a business context. Likewise its contribution, as a city company, to social and community development programmes, such as its membership in the foundation of the Institut Bergonié, one of several centres of excellence for cancer research in France. Franck Allard is an enthusiastic member of this foundation whose goal is to accompany cancer patients throughout their fight against the illness.

Beyond that, Franck Allard has turned his passion for motor sports into a successful business. In 1974, as enduro motorcycles made their debut in France, insurance premiums for enduro racing were rather steep and discouraging. Franck conceived an insurance plan adapted to the usage and price of each bike... The idea was to launch an insurance policy, the first of its kind, for enduro motorbikes and nothing but. News of it spread through *Moto Verte* magazine, and that was the birth of *Assurance Moto Verte*.

The gamble paid off. Today, Franck Allard heads AMV, a branch of Filhet-Allard, with offices in France, Spain and Argentina. But it means to grow beyond those borders, obviously. The business is no longer limited to motorcycles. It now encompasses all similar risk – auto, classic cars, mobile technology, and more. Over two million policies now make up that portfolio, and 650 employees work to develop the company to the customers' benefit.

Paula Rios is currently Editor-in-Chief of FULLCOVER magazine as well as Executive Director at HighDome pcc, a company within the MDS Group. Previously, she was Executive Director at MDS Portugal, where she has been since 2005, taking on roles in other MDS Group companies as well.

From 1985 to 2004 she served in several managerial positions in national and multinational insurance sector, in non-life areas, including underwriting, claims (property, marine and casualty), legal and technical counselling, product development, risk and captive management.

She has experience in business management and team leadership, namely in merger and acquisition processes, complex claims management and negotiation in an international environment.

Paula has represented the insurance market, either on behalf of APS – Portuguese Insurers' Association – or on behalf of the CEA – Comité Européen des Assurances (now Insurance Europe). She has been a teacher as well as a guest speaker in national and international events on several subjects concerning risk and insurance, namely liability in general and environmental liability.

Paula is an avid reader and keen writer, and her responsibilities with FULLCOVER and MDS Publications have allowed her to further develop her writing skills. She also regularly contributes with opinion articles to insurance and business publications.

La collection **Faces of Insurance** du Groupe MDS offre un aperçu des coulisses de la vie de quelques personnalités les plus influentes du monde de l'assurance et du risque, dont les connaissances, les expériences et la sagesse inestimables sont une véritable inspiration pour nous tous.

Dans le cinquième livre de notre collection, on découvre le parcours passionné de **Franck Allard** dans la vie, son enthousiasme pour les grandes et les petites choses, et son esprit d'aventure. Né dans une famille aisée, Franck n'a jamais rien pris pour acquis, choisissant sa propre voie dans la vie. Et on peut dire qu'il a eu - a encore - beaucoup de cette action dont il rêvait tant. De son passage dans la Marine à toutes les idées et solutions créatives qu'il a apportées à l'entreprise familiale de courtage d'assurances, entremêlant son activité avec sa passion pour l'océan, les sports mécaniques et, plus tard, pour le vin, l'ex-libris de sa ville natale bien-aimée Bordeaux, Franck a tout osé - et réussi.

Avec un véritable esprit d'entreprise, il a développé l'entreprise de courtage familiale et préparé la nouvelle génération à prendre la barre et à relever tous les défis à venir - comme tout grand leader devrait le faire. Homme dévoué à sa famille et à ses amis, et partenaire enthousiaste de Brokerslink, les rêves de Franck l'ont emmené haut et loin.

MDS
GROUP

Brokerslink
Partner