



2022

# Sinistralité, budget et relations assureurs : comment STEF maîtrise ces 3 enjeux clés grâce à Verspieren

Cas client - STEF



## PRÉSENTATION DU CLIENT



STEF est un pure player de la supply chain alimentaire. Il réunit un ensemble d'expertises qui en fait le leader européen des services de transport et de logistique sous température contrôlée (-25 °C à +15 °C). Avec ses clients de l'industrie, de la distribution et de la restauration hors-domicile, il œuvre pour construire une supply chain toujours plus agile et connectée, en réponse aux évolutions des modes de consommation et à la transformation des canaux de distribution, du commerce de proximité, à la grande surface et au e-commerce.

STEF développe ses activités de transport, de logistique et de conditionnement en conciliant les enjeux environnementaux, sociaux et sociétaux. STEF compte plus de 20 000 collaborateurs et près de 260 sites implantés dans 8 pays européens.

Avec près de **250 millions de km parcourus en France chaque année** par ses véhicules, STEF est naturellement confronté à 3 enjeux : réduire sa sinistralité, maîtriser son budget, gérer sa relation avec les assureurs. Découvrez comment Verspieren l'accompagne.

Secteur  
**transport  
et logistique**

**3 507 M €**  
de CA en 2021

**+ de 20 000**  
salariés

**+ 4 000** véhicules  
(camions, porteurs ou tracteurs  
et semi-remorques)

Présent dans  
**8 pays  
européens**



## ENJEU 1 : LA BAISSÉ DE LA SINISTRALITÉ

La sinistralité de STEF est intrinsèquement liée à l'intensité de son activité de transport. Pour des raisons stratégiques, économiques ou encore organisationnelles, son principal enjeu est de prévenir le risque routier.

### La réponse de Verspieren

- Une démarche de prévention qui repose sur un débriefing et une analyse scrupuleuse de chaque sinistre afin d'en comprendre les causes et les conséquences.
- Un important travail sur la data, utilisée notamment pour nourrir et planifier un programme continu de formation des conducteurs.
- L'extranet Gestia, qui facilite la gestion et la compréhension des sinistres.

### Le résultat

STEF peut exploiter les données disponibles pour définir ses programmes de prévention, orienter les contenus des formations délivrées, ou faciliter l'identification des profils de conducteurs à former.

**- 6%**

de fréquence de sinistres depuis 2019

**+ 2 000**

data de sinistres fournies chaque mois

**34**

reportings sur-mesure chaque année

**+ 3 700**

conducteurs concernés par la prévention du risque routier

*« Entre reporting et pilotage de la sinistralité, la souplesse et la flexibilité des équipes de Verspieren pour réaliser des développements informatiques sur-mesure sont des atouts déterminants. »*

**Emmanuel Sturla**, directeur Assurances de STEF



## ENJEU 2 : LA MAÎTRISE DU BUDGET ASSURANCE

La taille et la surface financière de STEF l'amènent à faire des arbitrages complexes entre les risques auto-assurables et ceux transférés au marché.

Son enjeu ? Disposer d'une ressource actuarielle de qualité pour définir les bons équilibres budgétaires du financement des risques.

### La réponse de Verspieren

Historisation des provisions, des facteurs de développement... Le service actuariat de Verspieren accompagne STEF pour maîtriser ses budgets assurantiels tout en s'adaptant en permanence aux évolutions du marché de l'assurance.

Cela permet à STEF d'appuyer sa stratégie sur un suivi rigoureux et complexe de l'ensemble des variables actuarielles.

### Le résultat

Grâce aux data fournies par le service actuariat de Verspieren, STEF maîtrise ses budgets assurantiels, dans un contexte de marché en tension.

*« La force de Verspieren, c'est sa capacité à prendre en considération les équilibres macro-économiques pour adapter le dispositif assurantiel. STEF est composé de différentes structures de tailles très variables et affichant une sensibilité différente aux niveaux de franchise. Verspieren sait prendre en compte ces spécificités grâce à sa parfaite connaissance de notre environnement. »*

**Emmanuel Sturla,**  
directeur Assurances de STEF





## ENJEU 3 : LES RELATIONS ASSUREURS

**La taille de STEF, l'importance de sa flotte et son rayonnement en Europe peuvent compliquer les relations avec les assureurs. Comment comprendre et anticiper les attentes des assureurs, dans un contexte de marché difficile ?**

**L'enjeu pour STEF : affiner ses stratégies et avoir toujours un coup d'avance.**

### La réponse de Verspieren

#### Connaître le marché

Exploitation des données clés du marché, réalisation de benchmarks, consultation régulière des assureurs... Verspieren effectue un important travail de veille pour connaître toutes les évolutions du marché susceptibles d'impacter STEF.

#### Elaborer la meilleure stratégie

Verspieren accompagne STEF pour que ses garanties soient toujours adaptées

à ses besoins et aux évolutions du marché. Cela passe par des arbitrages stratégiques, des conseils sur le plan financier, ou encore la rédaction du cahier des charges au moment des renouvellements.

### Le résultat

L'accompagnement de Verspieren est déterminant pour permettre à STEF de comprendre les attentes des assureurs et définir les meilleures stratégies.

*« Par son accompagnement technique, sa connaissance du terrain et les données qu'il met à notre disposition, Verspieren nous permet d'aligner nos stratégies, nos moyens et notre organisation aux réalités d'un marché assurantiel particulièrement volatile. »*

**Emmanuel Sturla,**  
directeur Assurances de STEF

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

**CONTACTEZ UN CONSEILLER VERSPIEREN**

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

**Maîtrise  
du budget**

**Reportings  
personnalisés**

**Renouvellements**

**Prévention**



Verspieren, vocation client

