



Edition : **Novembre 2024 P.32-37**
Famille du média : **Médias spécialisés grand public**
Périodicité : **Mensuelle**
Audience : **191201**
Sujet du média : **Auto-Moto-Cyclo**



Journaliste : **Trac.**

Nombre de mots : **3319**

INTERVIEW



Franck Allard

Fondateur des assurances AMV, Franck Allard, à 75 ans passés, porte toujours beau, parle clair et sincère. Un personnage marquant de notre univers qui, avec AMV, a fait beaucoup pour les motards depuis 50 ans.

Par Trac. Photos Bruno Sellier et DR.



Franck, est-ce que vous faites encore de la moto ?

Oui, mais je vais être très honnête, je roule trois fois par an. De longues randonnées à moto où je participe à nos trois événements, la Trans-Alpes, la Transcorsica, la Transpy AMV. J'emmène toujours avec moi des personnalités comme Christian Sarron ou Philippe Alliot, ex-pilote de Formule 1, et ils n'ont qu'une obligation, ne jamais me doubler. [Sourire.] C'est tout. Mais en réalité, ce n'est pas vraiment ça, c'est simplement que j'emporte tout le matériel de navigation, et ils sont bien contents de me suivre sans risquer de se perdre.

La voiture aussi, vous pilotez toujours ?

Après avoir fait pas mal de moto en enduro et raid à petit niveau, nous étions sur les années du rallye de l'Atlas, des Paris-Dakar, je me suis intéressé au championnat de France d'Endurance 4x4 que j'ai remporté six fois. Nous avons gagné à plusieurs reprises les 24 Heures tout-terrain de Paris. Pour moi, la voiture, c'est plus facile que la moto. En plus, j'ai eu la chance de piloter des buggys exceptionnels, de 400 chevaux pour une tonne.

Un assureur est-il nécessairement prudent au guidon ?

Oh, je pense qu'être assureur, c'est un métier ; être prudent, c'est, disons, une façon de vivre.

Ce n'est pas parce qu'on est assureur qu'on est prudent, et ce n'est pas parce qu'on est prudent qu'on devient assureur.

La moto, ça a démarré quand pour vous et avec quoi ?

J'ai commencé la moto tout-terrain en 1974, c'était le début de l'enduro en France. J'ai participé au fameux enduro de Brioude, aux ISDT puis aux ISDE [ndlr : compétition internationale d'enduro qui se dispute sur six jours]. J'ai fait le championnat de France d'enduro avec des Ossa, des Bultaco, des Maico et ensuite des KTM. Nous étions une bonne bande de copains. J'appréciais particulièrement de rouler au Tréfle lozérien auquel AMV est associée depuis la première édition, en 1986. Mais je n'ai jamais gagné de course de motos, contrairement à la

voiture. Mais si vous voulez, dans une compétition automobile, la voiture fait 60 % du résultat, le pilote 40 %, à moto c'est l'inverse, alors je n'ai jamais réussi à gagner. [Fires.]

Votre première moto vous vous en souvenez ?

C'était une Yamaha DT 250, on roulait dans les Landes, dans les pare-feux. Les courses sont arrivées, je lisais *Moto Revue*, *Moto Verte*, j'y ai pris goût. Avec mes copains, on s'est inscrits sur une course sans rien y connaître, on traçait les numéros à la peinture, on portait des bottes en caoutchouc... c'était vraiment le début.

Personnellement, au niveau affect, ça représente quoi la moto pour vous ?

Aujourd'hui, très honnêtement, c'est AMV qui me motive à faire encore de la moto. Je ne fais pas de moto au quotidien, pas plus de scooter, mais en participant à nos événements j'ai la chance de rester dans le milieu, de me rendre à des salons, d'assister à des compétitions. J'ai de l'intérêt pour la moto, mais aussi de la passion, la moto est au cœur de notre société. Ça fait 50 ans que je lis vos magazines, donc on aime ça.

Qu'est-ce que vous aimez dans la moto ?

À l'inverse de la voiture, on est beaucoup plus son propre maître. Maître de l'équilibre, de la



INTERVIEW **FRANCK ALLARD**



AMV a accompagné Fabio Quartararo jusqu'en MotoGP et jusqu'à ses premières victoires.



trajectoire, de la vitesse, et on a un sentiment de liberté très fort qu'on n'a pas avec la voiture. Mais à côté de ça, il y a aussi des contraintes, le vent, la pluie, le froid, c'est aussi un peu inconfortable, il faut le reconnaître. Mais quand on fait le mixte de tout, je me dis que la moto est un beau vecteur de liberté.

Quelle est votre moto moderne préférée ?

La mienne. J'ai une Ducati Scrambler, elle est basse, bien équipée avec des suspensions Öhlins qui valent la moitié du prix de la moto, elle est vraiment très bien.

Et votre moto ancienne préférée ?

J'ai eu une Yamaha V-Max qui m'a marqué... Aujourd'hui, j'aime bien les regarder. Parmi mes motos d'enduro, mes premières KTM qui apportaient un vrai plus comparé aux générations des Bultaco, Ossa. Mais pour rouler à notre époque, je préfère utiliser une moto moderne,

je veux que ça démarre le matin, je n'ai pas envie de kicker jusqu'à l'épuisement. Même si je ne suis pas collectionneur, nous avons un petit musée de la moto dans nos locaux de Bordeaux, il abrite une vingtaine de machines, notamment une XT 500, une SR 500, une Triumph T120, etc. Nous avons la passion de la moto, et ça permet aux collaborateurs de se connecter au milieu.

Franck, comment a débuté l'aventure AMV ?

C'est le fruit du hasard. Dans les années 70, les assureurs, qui ne sont pas toujours des gens très malins, n'avaient pas fait de distinction entre les genres de motos. Route, enduro, trial, tout était dans le même panier. Et les machines de tout-terrain, souvent fortes en cylindrée, payaient le prix des motos de route alors que l'usage et le risque n'avaient rien à voir. Avec mon approche de courtier, j'ai réussi à convaincre un assureur, qui était Generali, de différencier les prix et de proposer un tarif qui coûtait la moitié de celui

d'une moto de route. J'ai commencé par assurer mes trois-quatre copains, et c'est le moment où Gilles Mallet, qui lançait *Moto Verte*, m'a proposé de me servir du nom du magazine et de faire un peu de promo dans ses pages pour apporter ce service aux lecteurs. Ça a démarré comme ça, des petits encarts avec des coupons-réponse à détacher et les gens sont arrivés. Les trois-quatre copains du début sont passés à un million aujourd'hui. C'est sympa, mais ils ne viennent pas tous ensemble faire de la moto avec moi.

En quoi consiste exactement le travail de courtier ?

C'est un intermédiaire. Il y a deux homonymes, le courtier et l'agent d'assurance. L'agent d'assurance est mandataire d'une seule compagnie d'assurance, et le courtier est le mandataire du client et va sur le marché discuter avec telle ou telle compagnie pour proposer la meilleure solution à l'assuré. Moi, j'ai trouvé un



3



4

1 Un assureur qui détonne et qui joue naturellement la carte de la proximité avec des fans qui deviendront peut-être, séduits par la marque, de futurs assurés. **2** Jean-Claude Olivier, emblématique patron de Yamaha France, un ami de longue date avec qui Franck Allard partageait des valeurs et une vision. **3** Marc Coma, un ambassadeur de choix qui aidera à l'implantation d'AMV en Espagne, et même en Argentine. **4** Le champion des champions, pour Franck Allard, c'est Stéphane Peterhansel, un pilote au top entre moto et auto, mais que AMV n'aura pu accompagner que dans sa carrière sur deux roues.

La moto, pour Franck Allard, c'est désormais dans le cadre des événements organisés par AMV. Ou comment lier l'utile à l'agréable.



accord avec le groupe Generali, et depuis cinquante ans on vit ensemble comme un vieux couple, avec très peu de frictions. Quand les choses se font avec honnêteté, en transparence, il n'y a pas de raison que ça fonctionne autrement. Nous apportons beaucoup d'attention à nos clients, tous nos sinistres sont traités depuis Bordeaux, c'est nous qui faisons tout, et nous avons cette réputation d'avoir une réactivité phénoménale. Avec toutes les pièces, en 48 heures, tout est réglé, c'est quelque chose de très important. Et je vais vous dire, par nature, je suis un peu impatient, alors je me mets à la place des clients.

Est-ce que ça a été simple ou, au contraire, avez-vous rencontré des difficultés ?

Comme je vous l'ai dit, AMV est le pur fruit du hasard. Quand aujourd'hui on m'explique les études marketing, de marché, moi, j'ai commencé par essayer de résoudre les

problèmes de trois personnes qui sont devenues dix, cent, mille, un million. Au fur et à mesure, bien sûr, on a adapté nos structures à la demande. Nous avons même été précurseurs en utilisant le Minitel pour souscrire des contrats. Avant, tout se faisait sur papier. Nous avons vu dans le Minitel une opportunité de développement, et ça nous donnait plusieurs coups d'avance sur la concurrence puisqu'un client était capable de souscrire immédiatement un contrat d'assurance. Après, quand l'informatique est arrivée, nous avions un boulevard, puisque pas si différent du Minitel. Évidemment, nous avons connu des petits problèmes de développement avec l'informatique, mais c'est normal. Pour construire notre marque, je me suis toujours attaché à la qualité de nos collaborateurs, pendant très longtemps, c'est moi qui faisais les entretiens. Aujourd'hui, ce sont toujours les managers qui choisissent. Notre richesse, c'est d'abord notre personnel, ensuite nos systèmes d'information, et après, «si les clients veulent

venir, eh bien, ils peuvent venir». Mais j'ai toujours considéré que si les deux premières hypothèses n'étaient pas remplies, la troisième n'arriverait pas. Je me voyais comme le DRH de la société, encore maintenant mon terrain de jeu, c'est la cafétéria de l'entreprise où je regarde comment ça se passe.

AMV, c'était quoi l'ambition de départ ? Une opportunité de développement ? La nécessité de répondre à un besoin ? Les deux, mon général ?

De répondre à un besoin, point. Après, on a vu la lumière qui entrainait, j'étais au début de mon parcours professionnel, mon père, qui était dans le métier, me regardait faire sans croire vraiment à la moto, rapidement il s'y est intéressé. Je lui disais que nous étions un peu à l'étroit, qu'il nous fallait des bureaux plus grands... Et aujourd'hui, sur Mérignac, nous avons 25 000 m² de bureaux, même si nous avons d'autres sociétés qu'AMV dans nos locaux.

INTERVIEW **FRANCK ALLARD**



Une marque qui joue la carte de la présence sur le terrain, avec un camion qui sillonne les plus grands événements moto de l'année.

Aujourd'hui, quelle est la spécificité d'AMV ? En quoi votre marque est-elle différente de la concurrence ?

Nous ne sommes pas que des assureurs, nous sommes des animateurs de marché. Nous organisons des événements en notre nom, nous sommes aussi partenaires d'événements, nous avons des ambassadeurs qui portent nos couleurs. Nous avons fait grandir notre passion pour la partager avec nos clients.

Vous avez toujours eu une forte présence sur le terrain, une communication originale qui se poursuit aujourd'hui par exemple avec la campagne des deux roux, un environnement sexy où vous vous entourez de jolies filles pour mettre en avant la marque, AMV détonne dans le monde de l'assurance non ?

[Rire.] Oui, c'est vrai, mais on n'attire pas les mouches avec du vinaigre. Sur la moto, nos hôtesses ont un succès certain. En même temps, ça ne fonctionne pas toujours, nous nous sommes rendu compte par exemple que sur les salons dans l'univers classic, le public préférerait demander des renseignements aux garçons plutôt qu'aux filles. Peut-être parce qu'ils sont plus âgés que sur d'autres événements où nous sommes présents.

Qu'est-ce qui a changé dans le monde de l'assurance depuis le début d'AMV, une concurrence plus rude ?

Non je ne dirais pas ça. Il y a toujours de la concurrence, mais je pense qu'AMV a pris une belle avance, un peu comme dans une course cycliste où l'échappé est loin devant le peloton. Alors il faut garder la tête froide, mais nous sommes dans une position de leader

incontestable. Nous sommes aussi présents en Espagne, avec un portefeuille de 250 000 motos, nous avons essayé, par notre notoriété sur le Dakar, de nous installer en Argentine il y a de cela onze ans. Le marché était gros, mais avec des petites cylindrées, et il s'est effondré. C'était devenu ingérable et nous avons revendu nos affaires à nos porteurs de risques, une filiale locale de Generali. Quant à ce qui a changé, je dirais la transformation numérique et le développement d'Internet.

Aujourd'hui, AMV, c'est combien de salariés ?

Environ 500 en France et 150 en Espagne, pour un portefeuille d'environ 1,3 million de clients.

Quelle est la proportion de clients route et tout-terrain ?

Ça suit le marché. Donc, l'avantage va aujourd'hui très nettement à la route. Les machines d'enduro, de cross et les quads représentent 12 % de notre portefeuille. Si elles ne sont pas des motos exclusives de tout-terrain, les trails connaissent désormais un réel succès.

Au point de faire d'AMV un acronyme ? On ne dit plus Assurance Moto Verte ?

Nooon, il n'y a que les vieux qui disent Assurance Moto Verte ! [Rire.] Nous ne parlons plus que d'AMV, déjà parce nous faisons aussi de l'automobile, par exemple. Parler d'AMV, c'est plus ouvert en termes de communication.

Il y a quelques années, la FFM appelait au secours craignant que le sport ne soit plus assuré. Elle avait finalement déniché un assureur en Angleterre,

disant n'avoir pu en trouver en France. AMV ne pouvait pas l'aider ?

Nous avons été pendant longtemps l'assureur de la FFM. Mais là, ce n'était plus possible. Il y avait eu à l'époque un revirement de jurisprudence qui remettait en cause l'acceptation du risque, des dossiers ont été rouverts, avec des charges sinistres qui n'étaient pas provisionnées. L'assurance de la FFM tient pour un point dans la responsabilité civile des événements, la responsabilité civile de manifestations sportives de véhicules terrestres à moteur, ce qui ne pose pas de problème, de l'autre tout ce qui touche les accidents corporels, et avec le changement de jurisprudence, ce n'était plus supportable. Une fédération est là pour donner un bon service à ses assurés, et donc trouver des prix raisonnables, et nous n'avons pas été en mesure de proposer un tarif acceptable. Nous sommes des intermédiaires, il faut trouver des porteurs de risques qui acceptent le risque au prix suggéré. Ce n'était pas possible.

Vous avez toujours aimé la compétition, de là à en faire un vecteur de communication majeur pour votre marque, allez-vous poursuivre dans cette voie ?

Oui, parce que c'est le point de ralliement de beaucoup de motards. Le motard, soit il utilise sa moto pour une raison utilitaire, soit par passion. Quand on voit le succès du GP de France au Mans avec plus de 200 000 spectateurs, on se dit qu'il y en a bien 50 000 qui aiment la moto, et qu'ils se retrouveront dans nos engagements.

Qu'est-ce qui vous plaît dans les sports mécaniques ?

J'aime la mentalité de gagnant, l'engagement et les efforts que ça implique. Je regarde tout le

MotoGP, et si j'aime, vous l'avez compris, le sport auto, je ne regarde pas la Formule1. Je m'intéresse aussi de près à nos événements, par exemple le trial Classic que nous organisons au Château de Lastours [11]. J'aime ça. On dit que l'appétit vient en mangeant, moi je dis que l'appétit est venu en assurant. [Rire.]

D'ailleurs, vous êtes plutôt vitesse ou tout-terrain ?

À la base, je suis vraiment tout-terrain, le rallye Paris-Dakar en Afrique, en Amérique du Sud, l'Africa Eco Race à laquelle je vais participer pour la quatrième fois cette année, en raid, catégorie auto.

Avec AMV, vous avez commencé par, logiquement, être très présent dans le tout-terrain, puis vous avez bifurqué sur la vitesse, on se rappelle Fabio Quartararo, jeune pilote de MotoGP, portant vos couleurs...

Oui, d'ailleurs, depuis qu'il ne porte plus la casquette, il n'avance plus. Blague à part, on aime la compétition, ça nous passionne, et puis Fabio est français, même si nous apportons une attention comparable aux champions espagnols. J'ai un excellent conseiller en la personne de Claude Michy, un ami de longue date avec qui nous échangeons tous les lundis. Je lui ai parlé en début de semaine et il était ravi d'avoir gagné le Bol d'Or, parce que Claude possède 30 % de l'écurie du SERT.

Quel est votre plus grand champion ? Allez, on se lance sur un top 5...

C'est Stéphane Peterhansel. Après, je dirais Marc Coma qui est un bel athlète. Gilles Lalay aussi m'a marqué. Puis Nani Roma et Antoine Méo. Mais Stéphane, c'est le roi des rois, il a fait moto et auto, y a pas photo. Nous l'avions sous nos couleurs en moto; en auto, la barre financière était trop haute, mais Stéphane était un formidable ambassadeur.

Dans votre vie, vous avez eu l'opportunité de vous frotter à de grandes personnes, quels sont les hommes et femmes qui vous ont marqué, inspiré ?

J'ai un engagement patronal puisque je dirige une grosse entreprise, j'ai été quatorze ans vice-président du Medef et six ans président du Medef pour ma région, j'ai été au conseil exécutif national du Medef, donc je connais une bonne partie des grands patrons qui ont été mes pairs. Ce sont des personnes inspirantes avec lesquelles nous avons échangé, faisant naître des idées pour les uns et les autres.

Vous et Claude Michy êtes très proches, et depuis des années.

Oui, ça fait plus de quarante ans. Nous nous appelons tous les lundis. On a fait un peu tous

Franck Allard en 10 dates

- 23 mai 1949 : naissance de Franck Allard à Bordeaux.
- 7 octobre 1971 : naissance de son fils Grégory.
- Avril 1974 : création d'Assurance Moto Verte.
- 8 avril 1982 : naissance de Damien, son deuxième enfant.
- 7 septembre 1984 : naissance de sa fille, Inès.
- Juin 1986 : premier Trèfle lozérien AMV.
- Janvier 1992 : première victoire au Dakar de Stéphane Peterhansel.
- Novembre 2003 : premier Shamrock AMV.
- 12 janvier 2013 : décès accidentel de son ami Jean-Claude Olivier, ex-patron de Yamaha France.
- 18 juillet 2020 : première victoire de Fabio Quartararo en MotoGP.



les deux le même chemin, nous sommes des provinciaux avec les pieds bien posés dans la glaise. Lundi, nous avons parlé de choses assez informelles, des conversations de copains, et puis nous nous sommes recentrés sur le Bol d'Or, c'était le sujet phare de notre dernier appel. Claude a été quelqu'un d'extrêmement important pour AMV, un personnage clé.

Vous étiez très proche de Jean-Claude Olivier ? Quelles étaient vos relations ?

Tout à fait. Jean-Claude avait un sujet qui le préoccupait, c'était l'éducation de gens. Nous avons reçu la même éducation, nous étions du même milieu social, et il y avait

un troisième larron qui était Éric de Seynes. Avec Jean-Claude, nous avons des valeurs inculquées par la famille qui étaient identiques, et on se disait les choses à demi-mot. On aimait faire du ski ensemble, toujours un peu fou-fou... On faisait des conneries. Sur le Dakar, il était content que je l'accompagne pour suivre Stéphane. C'était une relation forte. Le 12 janvier 2013, je m'en souviens [ndlr: date du décès de JCO dans un accident de la circulation].

Avez-vous des regrets, des choses que vous auriez pu rater pour développer encore davantage AMV ?

On aurait pu aller travailler en Allemagne, en Angleterre, aller un peu plus à la conquête de l'Europe et des États-Unis, mais ce n'est pas un regret. Faisons marcher ce qui existe, ne nous dispersons pas, je dis toujours en rigolant : « On ne mange que deux fois par jour... » Soyons harmonieux avec nos collaborateurs, nos entreprises... On a fait des erreurs, on s'est même lancés dans la presse avec *Maximoto [rire]*, mais ce n'est pas grave, le modèle économique ne correspondait pas à ce qu'on connaissait habituellement.

Comment voyez-vous l'avenir d'AMV ? Et quelles valeurs souhaitez-vous que vos successeurs continuent de porter ?

L'avenir, je le vois en vert, ou en rose, il n'y a pas de raison. Il faudra que mes successeurs restent attentifs à la qualité des collaborateurs, et leur relation avec eux. Pas de collaborateurs, pas d'entreprise. Il nous faut rester en avance sur les sujets liés à l'informatique, notamment avec l'intelligence artificielle qui peut être aussi bien positive que négative.

Quand vous vous retournez sur les cinquante ans de ce chemin, vous le voyez comment ?

Comme une autoroute. ■



La (jolie) touche féminine d'AMV, une constante qui accompagne la communication de la marque depuis ses débuts.