



### David SPAULT

Directeur commercial – Directeur de projet  
chez GROUPAMA RHONE-ALPES AUVERGNE

IFAG Paris– Promotion 1993

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Je n'ai hérité de rien. Mon seul bien professionnel, c'est mon parcours et la logique que j'ai essayée d'avoir ces 20 dernières années. Logique de métier : le commercial + le management = le management commercial. Logique de marché : la banque + l'assurance = la bancassurance.

Mes années passées chez **Cetelem** (une formidable école !!) m'ont permis d'évoluer de commercial à directeur de 3 agences différentes (équipes de 12 à 20 personnes) puis au siège à la Direction du marché des particuliers. Au bout de 7 années, j'ai voulu vérifier ma capacité à évoluer au sein d'une nouvelle entreprise : tout en enrichissant mon expérience : **Groupama** et l'assurance.

Je démarre, dans ce nouvel univers, à un poste de Chef des ventes pendant 4 ans puis évolue comme Directeur des ventes. En 2006, j'entame une année de formation à l'Essec qui favorise mon évolution en tant que Directeur régional. En 2012, on me nomme directeur commercial du marché des particuliers et depuis peu, je suis également rattaché à la Direction générale pour repenser notre modèle de distribution d'assurance au sein de notre région (1800 collaborateurs, 330 points de ventes sur 12 départements).

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Avoir repris en management des équipes dont je ne connaissais pas le métier (le recouvrement au Cetelem et l'assurance à Groupama) et d'avoir réussi à intégrer leur collectif par ma plus-value : le Management

#### Les tendances à venir sur ton marché ?

L'omnicanal, terme qui signifie faire fonctionner ensemble et en complémentarité tous les canaux de distribution. Le client n'est plus seulement « internet », « agence » ou « téléphone ». Il est tout à la fois et veut pouvoir utiliser chacun de ces canaux en fonction de ses besoins, du temps disponible, etc. Le Digital n'est qu'un moyen, un support pour viser l'excellence dans la relation client.

#### Si tu changeais de métier ?

Etre « patron » de différentes affaires touchant à mes passions (moto, outdoor, musique...) et toutes au Pays Basque...et pourquoi pas reprendre un portefeuille d'agent d'assurance...à Biarritz !

#### Et pendant ton temps libre ?

Course à pied 3 fois par semaine pour évacuer. Moto le week-end 8 mois sur 12 pour les sensations.  
Ski l'hiver et les vagues de l'océan l'été.

#### Tes plus belles réussites :

- Ma famille : conduire vie personnelle et vie professionnelle n'est jamais chose aisée. Il faut être bien accompagné et c'est mon cas.
- Etre reconnu par mes équipes comme étant un manager très exigeant, soucieux de performances mais avec lequel on apprend et on évolue.
- Etre reparti sur les bancs de l'école en 2006 tout en poursuivant mon parcours professionnel. Se former, entretenir son capital de savoir est incontournable.