

## La parole du Président

“ *Dans cette période, il est crucial d’être soudés et de fédérer tous les cabinets de courtage pour défendre les spécificités de notre profession.* ”

**Chères adhérentes,  
chers adhérents,**

Ce début d’année reste éloigné de la situation pré-COVID et nous continuons à respecter les nouvelles règles de distanciation sociale et de limitation de nos interactions directes. Le temps peut nous sembler à tous long, jusqu’à sortir de cette crise.

Dans le Nord, particulièrement touché par la troisième vague de l’épidémie, nous nous sommes adaptés comme ailleurs à cette situation. Nous avons poursuivi nos activités avec des webinaires, des rendez-vous virtuels ou des visioconférences. Nous avons notamment organisé une session de recrutement de nouveaux adhérents spécifique à notre Collège le 25 mai, qui fut aussi l’occasion de rappeler à nos confrères l’ensemble des services apportés par PLANETE CSCA.


En effet, dans cette période, il est crucial d’être soudés et de fédérer tous les cabinets de courtage pour défendre les spécificités de notre profession.

L’autorégulation du courtage n’est plus un projet, c’est une réforme votée par le Parlement, qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2022. Nous devons collectivement nous y préparer ! Je ne saurai jamais assez vous recommander d’inciter vos confrères à nous rejoindre.

En avril, vous avez été appelés à voter pour décerner les premières Etoiles du Courtage, et je remercie tous ceux qui se sont mobilisés pour répondre à cet appel. Les gagnants sont désormais connus et je tiens à féliciter les équipes régionales d’AXA, GENERALI, SWISS LIFE pour leurs premières places sur le podium ! Elles ont remporté ces trophées en restant présentes pour accompagner les courtiers du Nord et leurs clients. Rendez-vous en septembre pour dévoiler le palmarès au niveau global !

Dans ce cahier régional, nous avons souhaité poursuivre les échanges que PLANETE CSCA a organisés en mars

et avril sur le sujet de la transmission des cabinets de courtage par un témoignage concret. Je vous laisse le découvrir dans ces pages. Le sujet continuera à rester d’actualité à la rentrée, avec un nouvel atelier le 29 septembre consacré à la transmission à son équipe de collaborateurs.

Vous pouvez compter sur votre Comité directeur et moi-même pour continuer à nous investir dans toutes nos actions. N’hésitez pas à nous contacter ! 

*Jean-François Cousin*  
Président PLANETE CSCA Nord



**J2S**

## LE CANAL SMS AU SERVICE DES COURTIER

Vos clients ne quittent plus leur smartphone. Optez pour le canal de communication qu'ils plébiscitent !

Grâce au logiciel SMS **frizbi** :

- ◆ vous gagnez du temps dans vos relances
- ◆ vous gagnez en efficacité dans vos actions marketing
- ◆ vous améliorez la satisfaction de vos clients

### LES CHIFFRES CLÉS DU SMS

**95 %**

DE LECTURE IMMÉDIATE

**4 min**

DE DÉLAI D'OUVERTURE D'UN SMS

**3 heures**

DE PRODUCTIVITÉ GAGNÉE MOYENNE  
PAR MOIS ET PAR UTILISATEUR

Bénéficiez d'une **démonstration gratuite** et personnalisée du logiciel en contactant **J2S** :

**02 23 44 84 50**

**contact@j2stelecom.com**

J2S TELECOM - 18 av. Jules Tricault - 35170 BRUZ  
S.A.S. au capital de 30 000 € - RCS Rennes 519 979 751

## PAROLE D'EXPERT

# Pour transmettre, le maître-mot : *anticiper*

*L'interview croisée de Philippe-Hervé et Vianney Blouin, du cabinet La Flandre Assurances*

Philippe-Hervé Blouin et Vianney Blouin dirigent le cabinet La Flandre Assurances. Père et fils reviennent sur les clés d'une transmission intra-familiale réussie pour leur cabinet de courtage, son équipe et leurs clients.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous représentez les 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> générations de La Flandre Assurances, pouvez-vous retracer l'historique de la création de ce cabinet à nos jours ?**

[**Philippe-Hervé Blouin**] La société a été créée par mon grand-père en 1929, qui s'est établi comme agent d'assurances. Mon père et son frère ont repris cette agence en 1959. Ils se sont séparés en 1981. J'ai rejoint les Assurances Philippe Blouin en 1985, suivi par mon frère Antoine en 1986. Nous avons quitté le statut d'agents et créé une société de courtage, car nous voulions nous spécialiser et nous développer dans les risques d'entreprises. Nous avons créé deux autres sociétés : La Flandre Assurances de personnes, et La Flandre Assurances Construction avec un associé. L'effectif de l'ensemble est de 35 personnes ; Nous sommes désormais spécialisés dans l'accompagnement de nos clients sur leurs risques d'entreprise, ce qui représente 96 % de notre chiffre d'affaires, et nous avons une petite activité Risques des particuliers (principalement pour nos chefs d'entreprises). Nous travaillons aujourd'hui principalement au nord de Paris, Paris et

sa banlieue pour 20 % de notre chiffre d'affaires, et le reste de la France pour 15 % de notre chiffre d'affaires.

[LNRC] **Philippe-Hervé, quand avez-vous songé à commencer à transmettre ? Vianney, quand avez-vous commencé à envisager de prendre la suite ?**

[**Philippe-Hervé Blouin**] Mon frère et moi avons abordé la question de la succession il y a 6 ans. Vianney nous avait rejoints depuis 2 ans, et nous avons convenu qu'il serait le premier à prendre notre suite. Nous avons à cœur que des jeunes nous rejoignent pour rajeunir la clientèle. Nous nous étions mis d'accord sur cet objectif d'une succession familiale dès l'âge de 52 ans.

[**Vianney Blouin**] Pour ma part, cela me trottait en tête dès mes études. Une fois celles-ci terminées, je suis entré dans un grand cabinet de conseil, KPMG, et il se trouve que j'ai intégré leur équipe qui audite des Mutuelles/Institutions de prévoyance ; l'idée a grandi. Mon grand-père m'avait beaucoup parlé de l'entreprise depuis mon plus jeune âge, en revanche, mon père et mon oncle n'en parlaient pas aussi directement, si ce n'est quelques anecdotes liées à leurs métiers. J'ai découvert La Flandre

Assurances en renforçant l'équipe pendant les congés, comme beaucoup d'étudiants le font. Mais en 2013, je n'ai pas hésité longtemps à répondre « présent » ; l'aventure familiale me tentait.

## [LNRC] Comment avez-vous annoncé les changements à votre équipe et à vos clients ? Comment s'est organisée la phase de transition ?

[**Philippe-Hervé Blouin**] Si nous avions envisagé la transmission, celle-ci a été accélérée brutalement lorsque mon frère a dû partir s'installer dans le sud de la France pour des raisons familiales. Vianney lui a succédé sans difficultés, car il était dans la structure depuis 3 ans et qu'il était prêt à la reprendre, mais cela s'est fait plus rapidement que prévu. Mon frère l'a accompagné pendant 2 ans, essentiellement sur la reprise de son portefeuille clients.

[**Vianney Blouin**] Quand je suis arrivé en 2013, j'ai avant tout découvert le métier par le back-office, la négociation avec nos partenaires assureurs, puis, je suis petit-à-petit allé chez les clients. Mon oncle et moi étions d'abord tous les deux avec les clients. Une seule fois chez certains, plusieurs chez d'autres pour assurer une passation fluide.

[**Philippe-Hervé Blouin**] Quand j'ai annoncé à l'équipe que je reprenais les parts de mon frère avec mon fils et un associé, l'accueil a été favorable. J'ai ressenti un certain soulagement de la part des collaborateurs, qui avaient peut-être la crainte que le cabinet soit vendu à une grosse structure avec le risque d'économies d'échelle. Nous avions d'ailleurs été très sollicités pour cela et nous savions très bien comment cela allait se passer si nous succombions aux sirènes. Mais, la famille et j'inclus aussi mes autres enfants, avait à cœur que l'aventure familiale de La Flandre Assurances se poursuive. C'est un bel objectif, et il est passionnant.

[**Vianney Blouin**] Pour moi, le timing initial de la reprise était normalement de 10 ans, car je devais avant tout apprendre le métier de l'assurance avant de pouvoir

me positionner. Il fallait que cela me plaise et que j'en sois capable. Cet événement m'a permis d'acter plus tôt que prévu ma décision définitive de faire perdurer l'histoire familiale. Mais avec l'équipe, les relations n'ont jamais été compliquées. Ce sont eux qui m'ont formé en partie et beaucoup me connaissaient déjà bien avant mon arrivée, (et même depuis mon plus jeune âge pour quelques uns !), ce qui rendait les relations plus faciles, j'ai été extrêmement bien accueilli.

## [LNRC] Avez-vous pris l'attache d'un conseil (ou de conseils) : expert-comptable, fiscaliste, notaire... ?

[**Philippe-Hervé Blouin**] Oui, et c'est indispensable. Mon frère et moi avons chacun notre conseil. Il est souhaitable de recourir à des personnes extérieures. Lors d'une transmission familiale, se pose forcément la question de la valorisation de la société qui peut constituer un sujet délicat lorsqu'on le traite en famille : aussi bien avec mon frère qu'avec nos autres enfants. Au total, trois spécialistes nous ont accompagnés : un notaire pour les aspects successoraux, l'expert-comptable et un avocat. Cela coûte, mais c'est très important.

## [LNRC] Auriez-vous un conseil à donner aux confrères qui s'apprêtent à transmettre leur cabinet ? et à leurs enfants qui songent à le reprendre ?

[**Philippe-Hervé Blouin**] Je ne me permettrai pas de donner un conseil, juste de faire part de notre expérience. Notre clientèle a souvent notre âge. C'est une clientèle de relationnel principalement. Mon frère et moi avons identifié le risque de voir cette clientèle vieillir avec nous. Nous avons à cœur de la voir rajeunir, d'où notre souhait de recruter aussi de jeunes collaborateurs, comme Vianney avant qu'il ne reprenne les rênes. Anticiper dès 50 ans sur ces 2 volets : rajeunir sa clientèle et anticiper sa succession me paraît essentiel. Autres points importants : ne pas chercher

la solution parfaite, elle n'existe pas, s'entourer de gens de confiance, et enfin écouter les expériences des autres. Courtier spécialisé dans les PME, j'ai eu la chance d'avoir vécu dans ma clientèle plusieurs successions, j'ai énormément appris.

[**Vianney Blouin**] Reprendre doit se préparer. Le métier nécessite des compétences techniques et une approche conseil, l'apprentissage ne peut être que progressif. De même que devenir chef d'entreprise ne s'improvise pas, vis-à-vis de l'équipe comme des clients. Je considère qu'il ne faut pas brûler les étapes. Pour acquérir de la légitimité, il faut faire ses preuves, développer l'activité, bien connaître les rouages du métier tout en pérennisant les relations fortes que nous avons avec nos fournisseurs historiques et nos partenaires assureurs. Il serait contreproductif d'arriver pour tout révolutionner. Au contraire, j'ai préféré m'adapter et m'inscrire dans la continuité de ce qui fonctionnait déjà bien tout en ajoutant une petite touche personnelle, car il est vrai que le métier change aussi. —

**Propos recueillis par Céline Meslier**

## LA FLANDRE ASSURANCES en quelques notions-clés

35 collaborateurs

Siège social basé à Marcq-en-Baroeul (59)

Spécialisation en Risques d'entreprises

Secteurs d'activité : Industrie agro-alimentaire, Nouvelles technologies

Une filiale spécialisée en Assurance-construction/métiers du BTP

Une filiale spécialisée en Assurances de personnes



LA FLANDRE  
ASSURANCES  
AUDIT & COURTAGE  
Philippe-Hervé & Vianney Blouin

## LES ÉTOILES DU COURTAGE DE PLANETE CSCA *Votre palmarès en région Nord*



En avril 2021, vous avez participé au vote pour désigner vos partenaires assureurs préférés en fonction de vos activités et de votre implantation géographique. Les gagnants sont :

### POUR LE MARCHÉ DES ENTREPRISES

- L'assureur préféré en IARD - Dommages aux biens : GENERALI
- L'assureur préféré en IARD – RC PJ : AXA
- L'assureur préféré en IARD – Flottes/Transport : AXA
- L'assureur préféré en IARD – Construction : AXA
- L'assureur préféré en Prévoyance/Santé collective : SWISS LIFE
- L'assureur préféré en Retraite/Épargne salariale : GENERALI

### POUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS ET PROFESSIONNELS

- L'assureur préféré en IARD : SWISS LIFE
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance-emprunteur/Santé : SWISS LIFE
- L'assureur préféré en Prévoyance/Assurance en Épargne/Retraite : SWISS LIFE

Votre Collège organisera prochainement une remise de ces trophées aux premiers de chaque catégorie, des informations complémentaires vous seront communiquées ultérieurement.

La remise des Trophées aura lieu au niveau national en septembre prochain, soyez au rendez-vous !

**Plus d'infos avec le classement des trois fournisseurs préférés pour chaque catégorie sur le site PLANETE CSCA :**



## PÉRIODE ESTIVALE : profitez des avantages de Comitéo !

Depuis fin mars 2021, PLANETE CSCA a mis en place une offre mutualisée de services et de loisirs, Comitéo. L'accès à cette plateforme est entièrement gratuit pour les adhérents de PLANETE CSCA et leurs collaborateurs.

Comitéo propose des offres nationales et locales à tarif négocié dans 10 univers : billetterie, voyages/vacances,



restauration, bien-être, sports et loisirs, shopping, mode, achat de high-tech, électroménager, presse mais aussi services du quotidien !

Pour accéder à la plateforme, vous devez être connecté sur le site PLANETE CSCA, vos identifiants sont identiques.



## Le saviez-vous ?

France FinTech et PLANETE CSCA ont conclu un partenariat pour favoriser l'émergence de modèles innovants dans le domaine des assurtech.

Ce partenariat permettra de renforcer les échanges déjà opérés dans le cadre de la Commission Assurtech de PLANETE CSCA – animée par Anthony Jouannau, DG de +Simple, membre de France FinTech, sous le patronage de Jérôme Dedeyan, Vice-Président de PLANETE CSCA en charge du sujet assurtech, et de fournir des avantages respectifs aux membres des deux communautés. Il vise notamment à conduire des réflexions communes autour de l'accélération de la numérisation du secteur des assurances et de l'émergence de modèles innovants.



Visitez le mini site du Collège Nord - Syndicat PLANETE CSCA  
[www.planetecsc.fr/syndicat/college-nord](http://www.planetecsc.fr/syndicat/college-nord)

# LE COURTIER AU CŒUR



Le courtier est au cœur de chacune de nos actions. C'est ce qui fait et fera toujours toute la différence.

Albingia, compagnie d'assurance française indépendante spécialiste des risques d'entreprises, a choisi de ne travailler qu'avec le courtage.

Depuis bientôt 60 ans, les équipes expertes et passionnées vous accompagnent partout en France en vous apportant des solutions sur mesure.