

La parole du Président

“ Héritage et transmission

**Chères consœurs,
chers confrères,**

Nous sommes tous des entrepreneurs. Nous avons tous monté ou dirigé notre cabinet ou notre société, nous avons tous connu les défis et les écueils que nous réserve la gestion d'un cabinet de courtage, de sa création ou de son développement.

Alors que l'on regarde derrière nous puis pensons à demain, il y aura toujours ce moment critique, ce moment où il faut passer la main. Inexorablement, il faudra penser à la transmission de son business, à comment et à qui céder ce portefeuille que l'on a souvent mis des années à constituer, à maintenir et à développer.

D'un cabinet de courtage de proximité à l'assurtech totalement dématérialisée, plus que les parts d'une société, c'est une partie de son héritage que l'on s'apprête à céder. Confier à un confrère ou une consœur les clefs de son business n'est pas souvent chose aisée.

Alors que notre métier est et sera toujours d'être en relation directe avec les assurés, d'être l'intermédiaire privilégié


de nos clients pour mieux les conseiller dans leurs besoins d'assurances, nous souhaitons tous que notre successeur soit celui qui sera à même de poursuivre ce que l'on a initié.

Encore faut-il que ce successeur ait les épaules et l'assise financière pour acheter, au prix souhaité. Alors que les fonds d'investissement ont fait du courtage en assurances l'un de leurs secteurs de prédilection, et font parfois exploser le ticket d'entrée pour certaines niches d'activités, la valorisation devient un frein important pour celle ou celui qui cherche à s'installer en achetant un cabinet.

Avec la pénurie de cédants, le marché de la transmission se tend, incitant les gros cabinets à racheter les moyens, qui se tournent de leur côté vers les plus petits. Point de salut si l'on ne dépasse pas au moins 250 000 euros de CA. Certains se tourneront alors vers une course à la croissance : tout pour gonfler son Ebitda, tout pour atteindre la masse critique permettant d'enfin intéresser les fonds, et de profiter de l'envolée des prix du « gros » courtage.

Conséquence : une tendance lourde à la concentration parmi les petits et moyens courtiers, qui ne permet que peu à de nouveaux arrivants de prendre pied sur le marché, faute de moyens ou d'opportunités.

La plus-value des courtiers de proximité reste pourtant souvent la connaissance de leur portefeuille et de leurs clients. Un portefeuille de clients qualifiés qui permet d'encore le cultiver et le saturer, des contrats d'assurance de personnes ou de risques professionnels qui apportent des revenus récurrents, une stratégie de croissance et commerciale adaptée à son contexte d'activité, voilà ce qui reste le mieux valorisé.

Alors plutôt que de vendre au plus cher et à tout prix, pourquoi ne pas choisir un repreneur qui saura simplement continuer ce que l'on a entrepris ? 

Jérémy Sebag
Président PLANETE CSCA Île-de-France & Centre



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.

albingia.fr

Interview



SEDGWICK *l'expérience-client au cœur de la stratégie*

Caroline Brun a rejoint Sedgwick le 10 juin 2021 aux responsabilités de Directrice commerciale et marketing France, avec pour objectifs de contribuer au développement du flux d'affaires et à l'apport de solutions et services différenciants et innovants pour ce leader mondial de l'expertise sinistre, la gestion de sinistre pour compte, ainsi que des services en assurances.

[La Nouvelle Revue du Courtage / LNRC] **Vous avez pris récemment la fonction de Directrice commerciale et marketing de Sedgwick. Quel a été votre parcours professionnel ?**

[**Caroline Brun**] Mon parcours s'est construit autour d'une expertise en assurances IARD, notamment dans le monde automobile, et d'une forte dimension technologique (développement d'outils, transformation digitale). J'ai rejoint en Sedgwick une entreprise dynamique,

performante et reconnue, tournée vers le client. Notre qualité de service s'appuie sur l'expertise mais aussi sur la bienveillance, une valeur qui se retrouve dans l'accueil que j'ai reçu à mon arrivée, et à tous les niveaux du management.

Mes précédentes expériences en tant que directrice commerciale et country manager de grands groupes internationaux me confèrent une excellente maîtrise du digital au service de l'élaboration de solutions d'optimisation des coûts de gestion et d'amélioration de l'expérience-



client dans l'univers de l'assurance IARD. Je m'appuie sur notre force de vente nationale et grands comptes et les équipes marketing France et Internationales pour déployer les solutions apportées par le groupe. Ainsi, je supervise l'ensemble des activités commerciales et de développement des offres de Sedgwick France, et j'accompagne les grands assureurs, courtiers et grands comptes internationaux.

[LNRC] Comment se présente votre organisation dans le monde et en France ?

[Caroline Brun] Sedgwick est un leader mondial des solutions et technologies de gestion des risques, ainsi que des services en assurances. Nous fournissons à nos clients une large variété de services adaptés à leurs besoins spécifiques et ce, dans des secteurs tels que l'assurance de biens,

l'assurance de tiers, la responsabilité civile, la marine ou la protection des marques. Notre groupe représente plus de 27 000 collaborateurs répartis dans 65 pays, proposant des solutions et services dans les différents domaines d'assurance dommages, biens, maritime, transport et nouvelles branches d'assurances.

En France, Sedgwick regroupe 800 collaborateurs, dont 400 experts répartis dans 35 bureaux et spécialisés par branches dans l'assurance de particulier, PRO et Entreprise. Nous sommes également présents dans les DOM TOM. Notre organisation géographique est ainsi très proche de celle de PLANETE CSCA, avec ses 9 Collèges régionaux et de proximité.

Nos experts réalisent plus de 170 000 expertises par an, intervenant sur les différentes spécialités :

- Dommages : bâtiment forts enjeux, vol, énergies renouvelables, pollution, sécheresse...
- Responsabilité Civile, RC générale, construction, retrait de produit
- Protection juridique
- Maritime/Transport
- Fine art
- Chimie, agro, agri, pharma

Ils interviennent aussi en expertises préalables et visites de risques.

[LNRC] Quels sont les atouts et points de différenciation de Sedgwick ?

[Caroline Brun] Notre présence à l'international et notre expérience de la coordination garantissent une capacité de gestion mondiale homogène et un suivi qualitatif fiable et adapté. Notre groupe d'envergure internationale est le seul réseau d'experts salariés qui permette à nos clients, avec un point d'entrée unique, de gérer l'expertise au niveau mondial.

Nous avons des équipes de proximité qui accompagnent nos partenaires courtiers dans la conquête de nouveaux marchés en proposant de nouveaux services en amont du sinistre : audit préalable, gestion de risque...

Nous accompagnons aussi les collaborateurs de nos courtiers dans leur montée en compétence grâce à notre centre de formation Sedgwick Campus qui délivre des modules techniques éligibles DDA. Notre équipe formation a créé des sessions sur-mesure en fonction des besoins de nos clients tant sur des thématiques assurancielles (perte d'exploitation, bris de machine, IRSI, etc.), qu'expertales. Notre activité de gestion pour compte déléguée (TPA) permet également à nos courtiers de conquérir de nouveaux marchés, en apportant une capacité de gestion des flux de sinistres importants, sans générer de charges salariales supplémentaires dans leurs équipes de gestion.

[LNRC] Quelles sont les actions que vous menez avec PLANETE CSCA ?

[Caroline Brun] Tout au long de l'année 2020 et au printemps 2021, nos experts de Sedgwick Campus se sont mobilisés pour délivrer leur expertise aux adhérents de PLANETE CSCA via la co-organisation de webinaires. Ces matinées de formation ont rassemblé des centaines de participants. Depuis la reprise des événements en présentiel, nous poursuivons ces actions de formation dans les réunions des Collèges régionaux et de proximité de PLANETE CSCA, par exemple le 21 octobre à Aix-en-Provence.

Nous avons à cœur de développer des relations durables avec les courtiers et de leur apporter de la simplification, de la technicité et de l'accompagnement. Nous avons été présents lors des événements organisés par PLANETE CSCA au second semestre 2021 : Déjeuner des Souscripteurs d'Île-de-France et Centre, Journée de l'Est, Soirée de l'Assurance de Lyon, Scan Beer de Lille. Nous poursuivrons en 2022 nos actions croisées avec l'organisation représentative des courtiers, car elle nous permet de toucher toutes les typologies de courtage en France. ■

Propos recueillis par Céline Meslier

RÉFLEXE COURTIER : Appropriiez-vous la campagne de communication grâce au dispositif de personnalisation des visuels !



En septembre 2021, PLANETE CSCA a lancé sa première campagne de communication nationale destinée à instaurer un « réflexe courtier » auprès des chefs d'entreprise, et plus largement des consommateurs. Afin que ses adhérents puissent s'approprier directement les messages de cette campagne d'envergure, PLANETE CSCA leur propose de personnaliser les visuels créés à cette occasion avec le logo et les coordonnées de leur cabinet (sans pouvoir modifier le contenu et le graphisme initial des visuels). Par exemple, ces éléments de communication pourront être utilisés sous forme d'affiches, dans des annonces Presse et sur les réseaux sociaux.

Découvrez l'outil de personnalisation dédié, très simple à utiliser, et créez dès à présent vos visuels personnalisés !

bit.ly/3wcvE6i

PLANETE CSCA s'associe au dispositif *Tous en Ligne Maintenant* !

Dans le cadre du Plan de Relance, « Tous en Ligne Maintenant » est un dispositif soutenu par l'État pour proposer gratuitement des accompagnements numériques aux petites entreprises. PLANETE CSCA s'associe au projet pour organiser pour ses adhérents éligibles au dispositif, un accompagnement 100 % subventionné par Bpifrance et France Num.

Pendant une dizaine d'heures réparties sur un mois environ, dont deux ateliers en présentiel, les 15 premiers inscrits participent à une session dédiée au courtage. La première promotion a été reçue les mardis 23 et 30 novembre de 9h à 10h30 dans les locaux de PLANETE CSCA. Animée par notre partenaire Actusite, la formation a eu pour thème : « Créez ou repensez votre présence sur les réseaux sociaux professionnels pour prospecter et donner la meilleure image de vous-même ». Elle sera complétée par des travaux avec les coaches pour chaque inscrit.

En savoir plus
et s'inscrire

bit.ly/3q0mdBN

Une autre session est prévue au 1^{er} trimestre 2022, sur l'optimisation du référencement sur Google pour être visible dans sa zone de chalandise. Critères d'éligibilité :

- Être une petite entreprise (TPE ou petite PME) ;
- Avoir 2 ans d'existence ou plus ;
- Avoir réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 20 000 € sur l'un des 2 derniers exercices fiscaux.

Candidatez
maintenant !

bit.ly/3knpdVe

Accueillir et/ou recruter une personne en situation de handicap

L'Ifpass et l'Opco Atlas lancent une session de formation à destination des personnes en situation de handicap pour les préparer au poste de Gestionnaire assurance de personnes et IARD.

À l'issue de la formation, ces apprenants auront besoin d'un poste. Cette action nécessite l'engagement des futurs recruteurs volontaires, motivés pour intégrer de nouveaux collaborateurs en situation de handicap, pour les accompagner dans leur projet professionnel, de l'orientation jusqu'à leur prise de poste afin de développer leurs compétences.

La formation mène au poste de Gestionnaire assurance de personnes et IARD, commune avec les branches du courtage et des agents généraux d'assurance. Elle débutera le 6 décembre 2021 et se terminera le 22 février 2022, dans la région Île-de-France. Le parcours de formation de 396 heures prévoit notamment une période d'immersion en entreprise de 49 heures (7 jours) en discontinu.

Elle permettra aux candidats de se former aux métiers de la relation client en assurances et d'obtenir la Capacité Professionnelle aux métiers de l'Assurance de niveau 1. Cette session s'inscrit dans le cadre de la préparation opérationnelle à l'emploi (POEC) et aura pour objectif l'insertion directe dans l'emploi ou l'intégration de contrats en alternance (BTS, Licence, Master).

Pour en savoir plus

bit.ly/31Zyp7



Visitez le mini site du Collège Île-de-France et Centre - Syndicat PLANETE CSCA
www.planetecsa.fr/syndicat/college-ile-de-france-et-centre

COURTIERS NOTRE LIEN VOTRE FORCE AU QUOTIDIEN



Nouer des liens avec AÉSIO mutuelle, c'est l'assurance d'un partenariat gagnant-gagnant.

Au quotidien, vous bénéficiez d'un accompagnement et d'une expertise en protection sociale. AÉSIO mutuelle c'est aussi des services qui rendent vraiment service : ateliers prévention sur mesure, consultations médicales à distance 24h/24 et 7j/7, assistance en cas de coups durs...

Contactez-nous :
courtage@aesio.fr
ou rendez-vous sur aesio.fr

**AÉSIO
MUTUELLE**

DÉCIDONS ENSEMBLE DE VIVRE MIEUX