

## La parole du Comité directeur

### *Chères adhérentes, Chers adhérents,*

Nous avons le plaisir et l'opportunité de vous adresser cet éditorial en cette période de l'année riche pour notre profession, tant en perspectives encourageantes qu'en changements structurels qui pourraient modifier notre approche comportementale vis-à-vis de nos clients.

En ce sens, l'alerte énoncée dans l'Argus de l'Assurance sur les commissions au profit d'un honorariat qui serait limité à l'assurance-vie, est une préoccupation prioritaire de notre syndicat et il est remarquable de noter la position officielle du Directeur Général du Trésor français, s'opposant à l'honorariat (16/02/2023).

L'autorégulation est aussi une source d'inquiétude pour nombre de courtiers en liaison avec le fonctionnement de l'ORIAS et une date butoir à fin février paraissant trop courte au vu de ce changement structurel de renouvellement d'inscription.

Là encore nous avons été entendus et le 17 février un report au 31 mars a été acté par nos autorités compétentes.

PLANETE CSCA vous a adressé un questionnaire émanant du CCSF dans le but d'établir un bilan dans le secteur de l'assurance emprunteur.

Dans la mesure du possible, essayez d'y répondre même partiellement car cette démarche devrait encore améliorer notre activité et sa lisibilité dans ce segment assurantiel.

D'autres éléments sont à retenir, à commencer par cette réflexion sur les assurances affinitaires. On ne peut que saluer cette démarche visant à plus de clarté et au respect des règles que nous connaissons et appliquons au quotidien dans notre exercice.

Notons également l'activité de la médiation en France au vu de deux chiffres : 21 000 à ce jour dans l'ensemble de l'assurance et une centaine pour les courtiers. Là encore un bon point pour notre profession.

Enfin, plusieurs dates sont à retenir.

Le 24 mai 2023, dans le cadre du Tour des Régions de notre syndicat, une réunion est prévue à Bordeaux ou dans les environs. C'est toujours un moment privilégié à partager pour encore mieux s'informer, suivre les actions menées et apprécier les services que nous propose le syndicat et ils sont nombreux !

Le 6 juin 2023 aura lieu le 1<sup>er</sup> festival dédié au courtage d'assurances en partenariat avec le groupe de presse SERONI. Son nom ONZEBIS.

Ce festival se déroulera à Paris mais vous serez informés des modalités pratiques dans les prochaines semaines.

Au mois d'octobre, comme chaque année, vous serez conviés à la réunion de remise des Trophées PLANETE CSCA des compagnies retenues par nos adhérents.

Là encore, au plus vite, nous vous donnerons les indications pratiques afin de prévoir votre participation qui est toujours pour nous un encouragement appréciable.

Nous n'avons pas perdu l'opportunité de délocaliser des réunions nous mettant en contact avec des régions éloignées de Bordeaux (Pyrénées-Atlantique-Landes-Agenais-Limoges-La Rochelle) mais nous manquons encore d'éléments nous permettant de les mettre en œuvre dans les meilleures conditions. L'aide des courtiers locaux nous serait très utile et nous sommes à leur écoute pour nous aider à réaliser cette délocalisation pour laquelle nous nous sommes engagés en ce début de mandat.

La richesse de notre actualité professionnelle ne nous aura pas permis de limiter votre temps de lecture et nous vous remercions d'autant plus pour l'attention que vous aurez su accorder à cet éditorial, attention qui est aussi la nôtre en recevant vos idées, suggestions et autres commentaires quant au contenu que nous vous proposons.

Avec nos meilleurs sentiments les plus confraternels.

**Franck Allard,  
Marc de Bechade,  
Pascal Godeby,  
Thierry Pelissier.**

DEMAIN COMME HIER  
NOUS SERONS  
TOUJOURS À VOS CÔTÉS



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 les courtiers.

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

[albingia.fr](http://albingia.fr)



## Entretien avec **Franck Allard** **Président du Directoire du** **GROUPE FILHET-ALLARD**

***Vous dirigez Filhet-Allard depuis le début des années 90. Parlez-nous de l'histoire de ce groupe familial.***

L'origine de notre Groupe remonte à 1846, et il s'est transmis de génération en génération, sans discontinuer. Son histoire est intimement liée à Bordeaux et au rayonnement de son port qui constituait une plateforme commerciale de renommée mondiale. Mes ascendants, officiers ministériels, assuraient les navires qui sillonnaient les océans. Face au déclin du port de Bordeaux dans les années 60, lié en grande partie à la perte de nos colonies d'Afrique, mon père et mon oncle ont fait l'acquisition du cabinet de courtage de Monsieur Pierre Filhet en 1964 afin d'arriver sur le marché de l'assurance des risques industriels tout en continuant son déploiement dans l'assurance maritime. Le Groupe a ainsi été rebaptisé Filhet-Allard. J'ai intégré le Groupe en 1973 et, à l'époque, je faisais de la moto tout-terrain avec quelques copains. Dans les années 70, il n'existait pas de solution d'assurance



**Franck Allard**  
*Président  
du Directoire  
du Groupe Filhet-  
Allard*



moto, ce qui m'a poussé à innover en créant Assurance Moto Verte, devenue au fil du temps AMV, et aujourd'hui leader de l'assurance deux-roues.

### ***Où en est le Groupe aujourd'hui ?***

Notre Groupe compte 1 650 salariés répartis entre 7 métropoles françaises (Bordeaux, son siège social, Paris, Lyon, Nantes, Toulouse, Beaune et Périgueux) et 6 pays (Suisse, Espagne, Hong Kong, Singapour, Côte d'Ivoire et Argentine). Par ailleurs, nous sommes actionnaires du réseau de courtage international Brokerslink, qui nous assure une présence dans plus de 100 pays, à travers des correspondants associés.

Filhet-Allard & Cie, qui représente 50 % du chiffre d'affaires du Groupe, s'adresse aux ETI (entre 500 et 5 000 salariés) avec des expertises sectorielles plus marquées dans la filière viti-vinicole, l'immobilier, les énergies renouvelables, la construction, et l'aéronautique. Nous sommes également très reconnus pour notre savoir-faire dans les assurances cyber. Enfin, un pan important de cette filiale gère des programmes de complémentaire santé et de prévoyance pour ces ETI.

Filhet-Allard Maritime et Transports assure les navires, les commodities et diverses marchandises transportées dans le monde entier. Elle réalise 10 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Enfin, AMV est courtier en ligne et ne s'adresse qu'aux particuliers. AMV assure principalement tout ce qui a un moteur : moto, auto, véhicules de collection. Aujourd'hui, nous gérons plus d'un million d'assurés, en France et en Espagne. AMV réalise 40 % du chiffre d'affaires du Groupe.

### ***Comment se répartissent les rôles pour développer l'activité et comment se porte t-elle ?***

Le pilotage du Groupe se fait à trois mains, avec mon cousin Henry Allard, qui dirige la filiale historique d'assurances maritimes, mon fils Grégory qui préside Filhet-Allard & Cie, à la suite du départ à la retraite de mon frère Stéphane, filiale dédiée à l'assurance des risques d'entreprises et moi-même, qui assure la Direction d'AMV, dédiée aux particuliers en ligne, et de notre Groupe familial.

Le développement de l'activité, la performance commerciale et économique sont des composantes de l'ADN de la famille Allard. L'année 2022 l'a encore prouvé : nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 275 Millions d'euros, en progression de 12,5 % et ce, sans opération de croissance externe notable.

Pour l'avenir, nous affichons de belles ambitions pour accroître notre rayonnement tant national qu'international, via notamment notre réseau Brokerslink, qui nous permet d'apporter une réponse globale aux nombreuses ETI que nous accompagnons dans leur développement au niveau mondial.

Notre progression a historiquement été le fruit d'une croissance endogène mais nous restons opportunistes si des complémentarités peuvent avoir du sens, tant en France, qu'à l'international.

### ***Quelle est selon vous la recette de cette réussite ?***

Notre réussite est la résultante de plusieurs facteurs. Nous sommes à la fois pragmatiques et visionnaires. Ce pragmatisme se traduit notamment par la

mise en commun, au niveau du Groupe, de services comme l'informatique, la compliance et le cyber-risque mais aussi la direction financière. Cette mutualisation allège les coûts et engendre des échanges d'idées et d'expériences non négligeables.

D'autre part, nous avons su être pionniers dans différentes activités, ce qui nous a permis de préempter le marché avant les autres. J'en veux pour preuve le secteur des énergies renouvelables et la moto, entre autres.

Enfin, notre taille nous permet d'être respectés et accompagnés dans nos programmes par des compagnies d'assurances solides, ce qui contribue à construire des relations durables avec nos fournisseurs, au service de nos clients.

Notre réussite est à partager avec nos collaborateurs, qui constituent la première richesse de notre entreprise. Ils sont au cœur de notre organisation et nous sommes soucieux de les faire évoluer, via notamment des formations qualifiantes et de la mobilité interne, le tout dans un cadre de travail agréable et apprécié.

### ***Comment voyez-vous l'avenir du courtage d'assurances ?***

La période est évidemment compliquée pour les cabinets de courtage : développement des risques cyber, dérèglements climatiques, conformité de plus en plus drastique, autorégulation... autant de sujets qui inquiètent les courtiers voire les découragent.

Pourtant je reste persuadé que notre métier a de grandes années devant lui s'il sait se transformer : il ne faut pas rester seul. Les cabinets de proximité ont intérêt à se regrouper, en partageant des structures communes transverses tout en gardant leur indépendance.

La réglementation évolue également car certains risques deviennent quasiment inassurables. Pour préserver notre métier, nous devons être dans l'accompagnement et la prévention. Nous avons créé une filiale dédiée à cette activité, Praeventia, il y a une quinzaine d'années et elle a plus de sens que jamais aujourd'hui ! Nous devons en effet conseiller les entreprises, minimiser les risques confiés aux assureurs pour retrouver un modèle économique assurantiel pérenne. ●

# FAITES INTERVENIR UN EXPERT RH

*PLANETE CSCA et l'OPCO Atlas proposent des Prestations d'appui Conseil RH dont l'objectif est de structurer et développer les pratiques RH, avec l'appui d'un Cabinet Conseil RH auprès de nos adhérents.*

Ces accompagnements de 6 jours sont de véritables leviers pour la croissance des cabinets. Ils permettent de traiter un sujet RH avec l'œil d'un expert, et de bénéficier d'un plan d'action totalement opérationnel et d'outils personnalisés.

Cet accompagnement, en individuel ou collectif, peut désormais être financé à 100 % (pas de reste à charge pour l'entreprise), sous réserve de validation par Atlas et/ou la DREETS.

Plus d'informations  [bit.ly/3Ey7i8u](https://bit.ly/3Ey7i8u)



N'OUBLIEZ PAS !



## TROPHÉES PLANETE CSCA

Vous avez jusqu'au **31 mars** pour envoyer le questionnaire mentionnant les partenaires que vous aimeriez plébisciter.

### Quelques dates importantes à noter !

**11 avril** (12h-13h) et **10 mai** (18h30-19h30)  
Webinaires de présentation de l'Executive Master dirigeant courtier d'assurances.

**24 mai**  
Le Tour des Régions sera dans votre région.

### LES MATINALES DU TOUR DES RÉGIONS — 2023 —

**17 octobre**  
Rencontre du courtage Sud-Ouest à Bordeaux.

**Octobre**  
Remise des Trophées PLANETE CSCA Sud-Ouest.



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

**ENSEMBLE** PORTONS  
LA NOUVELLE VISION  
DU COURTAGE D'ASSURANCES



PROTÉGER



INFLUENCER



REPRÉSENTER



VALORISER



FORMER



ACCOMPAGNER

**PLANETE CSCA**  
10 rue Auber  
75009 Paris

01 48 74 19 12  
[contact@planetecscsca.fr](mailto:contact@planetecscsca.fr)  
[www.planetecscsca.fr](http://www.planetecscsca.fr)

