

Le top 100 passe le cap des 3 Md€

Les cent premiers courtiers poursuivent sur leur lancée avec une croissance de plus de 8 % en 2006, en dépit du ralentissement en dommages. Les grands cabinets généralistes, ainsi que les courtiers spécialisés, notamment en assurances de personnes, affichent un beau dynamisme. En revanche, le courtage moyen généraliste est à la peine.

Avec seulement 8 % de croissance en 2006, les cent premiers courtiers français parviennent pour la première fois à dépasser la barre des 3 Md€ de chiffre d'affaires. Malgré ce succès, la croissance du secteur marque une nouvelle fois le pas par rapport à l'année précédente. 8 % de croissance, c'est en effet 1,2 point en moins qu'en 2005. Il est vrai qu'à l'exception notable du mariage entre les deux poids lourds ACSH et Siaci, intervenu en début d'année 2007, le mouvement de concentration du secteur diminue ces derniers temps. Aon et Marsh sont restés en retrait sur ce sujet, et Gras Savoye a limité sa croissance externe à deux points seulement en 2006.

Parmi les dix premiers cabinets du top 100, seul Assurances & conseils Saint-Honoré réalise une croissance à deux chiffres (12,5 %). Sa spécialisation en assurances de personnes n'y est pas étrangère. Son nouvel allié, Siaci (spécialiste du risque Iard des entreprises) voit pour sa part son activité décroître d'un point. Aux côtés d'ACSH, le groupe Henner (9,6 %), Aon (9,2 %) et Verspieren (8,6 %) font mieux que le marché. Pierre-Dominique Verspie-

ren, président du conseil d'administration du cabinet éponyme, évoque les difficultés du courtage à maintenir ses revenus « face à des assureurs pour qui tous les voyants sont au vert et qui mènent une bataille acharnée sur notre cœur de métier; à savoir les risques dommages des entreprises ». Il se félicite néanmoins de sa position actuellement favorable à la défense de ses clients à travers la réduction de leur budget assurances et parle d'un exercice 2006 « où nous avons maintenu un bon taux de rétention de nos clients en portefeuille et où l'on s'est activé pour conquérir des affaires nouvelles. »



■ **Pierre-Dominique Verspieren (Verspieren) :** « Un exercice 2006 où nous avons maintenu un bon taux de rétention de nos clients en portefeuille et où l'on s'est activé pour conquérir des affaires nouvelles. »

Croissance mieux répartie. Alors que l'an dernier les cabinets de milieu de tableau étaient les plus dynamiques, cette année les fortes croissances sont mieux réparties. Ainsi dix-huit cabinets enregistrent une croissance supérieure à 20 %. Le premier d'entre eux, Alptis, est dix-

septième du top 100 et le dernier est quatre-vingt-dix-septième. Jean-Paul Babey, président du directoire d'Alptis, se réjouit d'une croissance interne de 22 % en 2006 « due à des ventes accrues en santé après le renforcement des gammes de produits intervenu l'an dernier ». En outre, le spécialiste du courtage en gros à destination des particuliers a vu son résultat net multiplié par deux : « Il ne s'agit pas de la priorité, mais il est évident que c'est pour nous une satisfaction. » Décidé à conquérir les entreprises, Alptis recrute de nouveaux distributeurs ; sur ce segment de clientèle des collectives, le grossiste dispose d'une force de frappe commerciale de 900 distributeurs sur un total de 5 000 partenaires.

Parmi les courtiers les plus dynamiques, seuls onze cabinets sur dix-huit doivent leur succès uniquement à la croissance organique. Parmi ces derniers, on trouve des grossistes tels Alptis ou Assor, des gestionnaires tel que Génération et des spécialistes comme le courtier de réassurance Benfield, le cabinet spécialiste de la santé prévoyance, Axio-

me ou encore en vie, Arca patrimoine. Celui-ci enregistre la plus forte croissance des cabinets réalisant plus de 10 M€ de chiffre d'affaires. Son directeur du développement, Jean-Marie Merillou, analyse les raisons du succès : « Arca patrimoine associe dans un concept unique sur le marché les compétences des sociétés de gestion privée au cadre fiscal avantageux de l'assurance vie. » Avec 360 mandataires exclusifs, le nombre de clients est passé de 50 000 en 2005 à 72 000 en 2006.

Nouvelles exigences. Globalement, les branches assurances de personnes enregistrent de bien meilleures progressions que les branches Iard. A noter le progrès de huit points de Gras Savoye sur ce secteur en dépit de reclassements internes opérés au détriment des branches assurance de personnes, notamment sur les opérations d'assurance menées par le courtier et liées aux cartes bleues. Génération, spécialiste de la gestion pour compte de tiers en santé et prévoyance, voit son chiffre d'affaires croître de 21 % à 12,3 M€. Pour faire face à cette montée en puissance de l'activité et à la complexification du métier, Matthieu Havy, directeur général, ouvre en juin une deuxième plate-forme et a un plan d'embauche « ambitieux de 30 à 40 personnes en 2007 » pour un effectif aujourd'hui de 130 collaborateurs. En excluant du top 100 les grossistes et les prestataires de services (comme Génération) qui fournissent dans le domaine de la santé des capacités de gestion aux cabinets de courtage tradition-

nels, on s'aperçoit que le courtage moyen généraliste, faute d'atteindre la taille critique, a du mal à se développer. Et que la croissance est en réalité plus du côté des grands cabinets multispecialistes ou du côté des cabinets spécialisés. En effet, nul besoin d'effet de taille pour les spécialistes d'une branche ou d'un segment de clientèle. En se contentant d'un type de clientèle, le courtier spécialiste devient vite imbattable à la fois parce qu'il connaît ses clients, parle le même langage qu'eux, comprend leurs problématiques, mais aussi parce qu'il possède de bonnes statistiques et que ses assureurs le suivent sans difficulté. Dans une moindre mesure, la spécialisation par branche permet à certains de faire la différence. En assurance crédit par exemple, L'Assurance universelle continue de truster le leadership. Il est vrai que les grands cabinets généralistes ont mis beaucoup de temps avant de s'intéresser véritablement à l'activité. Laisant une marge de manœuvre à L'Assurance universelle qui en a profité pour atteindre sans embûche la taille critique qui lui permet aujourd'hui de conserver son avantage.

■ **Jean-Claude Babey (Alptis) :** « Notre croissance interne de 22 % s'explique par des ventes accrues en santé après le renforcement des gammes de produits intervenu l'an dernier. »



En revanche, sur une branche aussi complexe que la construction, les grands courtiers qui ont largement investi en hommes et en moyens ont l'avantage. Il s'agit d'un marché restreint à quatre ou cinq assureurs. Ainsi pour la branche construction, Verspieren qui enregistre une très bonne année (+ 17 %) a renforcé son équipe avec notamment l'arrivée à la tête du département d'Eric Michelin, spécialiste reconnu, et plus récemment de Christian Epingard au poste de directeur commercial et développement. Difficile pour un petit courtier, même spécialisé, de lutter contre des départements construction bien pour-

Les plus fortes croissances organiques en 2006

Rang	Nom de société	Croissance
69	Lyonnaise de garantie	73,6 %
18	Arca patrimoine	46,5 %
47	Groupe CEA	44,6 %
77	SAG	40,9 %
49	Groupe Axiome	29,3 %

* Dans le top 100. Sans aucune opération de croissance externe, cinq cabinets enregistrent des progressions de leur chiffre d'affaires exceptionnelles.

Source : L'ITA

vus en ressources humaines et en compétences au sein des grands cabinets. De plus en plus, la matière assurance se complexifie et se distingue d'une marchandise lambda avec des spécialités, des montages et des problématiques spécifiques tant en dommages qu'en RC. Le tout ne s'improvisant pas, les courtiers doivent désormais être des spécialistes. En outre, d'autres défis se présentent à eux : les entreprises ont maintenant en demande non plus seulement de produits et de couvertures des risques, mais bien plus largement de conseils sur leur exposition aux risques (assurables ou non). Le métier de courtier ne se limite donc plus à la transaction, il s'est considérablement élargi. Des exigences nouvelles voient le jour chaque année. Ainsi, il est de plus en plus évident que les polices d'assurance des entreprises devront, à brève échéance, être mises en place et signées avec les assureurs avant même la date de prise d'effet. C'est une véritable révolution pour les courtiers et un challenge exigeant pour négocier et bien définir avec les clients la police d'assurance nécessaire pour ensuite obtenir des assureurs les termes de la police et sa signature avant la date d'effet. La tradition de la parole donnée entre personnes de bonne compagnie est une histoire ancienne. Le courtage est en pleine mutation et il semble que le mouvement soit engagé pour encore quelques années. ■

Stéphane Tufféry

A retenir

- 1 L'activité des cent premiers courtiers français enregistre une croissance de 8,1 % en 2006 à plus de 3 Md€.
- 2 Les dix premiers cabinets renouvellent une performance modeste (+ 6,5 %) et réalisent les deux tiers de l'activité (2 Md€ de CA).
- 3 Pour la première année depuis longtemps, le courtage en gros ne surperforme pas le top 100. Avec 8,9 % de croissance, les grossistes font jeu égal avec les cabinets traditionnels.

