

BILAN 2014

Une année bien orchestrée

L'économie en berne n'a pas empêché les courtiers de battre la mesure : ils affichent un chiffre d'affaires en hausse de 6,1%.

P. 31

TOP 100

Le classement des 100 premiers courtiers

Inchangé, le trio de tête mène toujours la danse du classement. Derrière, nombre de mouvements sont observés.

P. 36

DOMMAGES

Les clefs pour se faire entendre

Segmentation et spécialisation des offres composent plus que jamais la partition des courtiers.

P. 40

ASSURANCES DE PERSONNES

Nouveaux accords majeurs

L'ANI, la fin des clauses de désignation ou encore la réforme des contrats responsables redonnent du souffle aux acteurs du secteur.

P. 44

L'an dernier, le courtage français est parvenu à trouver des relais de croissance, notamment en assurances de personnes, pour continuer de progresser à bon rythme (+6%). Mais le paysage est en train de changer.

TOP 100 Les courtiers vont crescendo



© iStockphoto.com

BILAN 2014

Une année bien orchestrée

L'économie, toujours en berne l'an dernier, n'a pas empêché les courtiers de battre la mesure : avec un chiffre d'affaires en hausse de 6,1%, le top 100 garde le rythme.



© iStockphoto.com

Par Manuelle Tilly

Malgré une économie en panne et une profession en plein bouleversement, les 100 premiers courtiers français restent dans la lignée des années précédentes avec un chiffre d'affaires global de 4,6 Md€ et une croissance de 6,1%. Le marché de l'assurance progresse, lui, de 6%, encaissant 199 Md€ de cotisations, soit 10 Md€ de plus qu'en 2013. Sans surprise donc, le top 3 de notre classement, 32^e du genre, n'a pas bougé. Gras Savoye demeure le leader du marché du

courtage français avec un chiffre d'affaires de 566 M€ en hausse de 4,1%. Mais son rachat par le groupe Willis (lire p. 17), annoncé pour fin 2015, augure d'une profonde refonte du courtage hexagonal. Malgré une seconde année de baisse (-4,1% cette année, -0,4% en 2013), le grossiste April conserve la seconde place du classement avec 480,50 M€, tandis que Marsh, qui refuse de ventiler son chiffre d'affaires par branche et rend donc peu lisible sa performance, affiche une activité stable (0,1%) à 353 M€. L'activité de Verspieren, toujours au pied du podium,

croît pour sa part de 4,5%. Parmi les champions de la croissance l'an dernier, on retrouve Leader Underwriting, le courtier grossiste spécialiste de la construction emmené par Yoann Chery (+95,5% !), suivi de près par Axelliance groupe qui a collecté 200 M€ de primes et enregistré un chiffre d'affaires de 34 M€, en hausse de 88,9%.

La clé de son succès ? La croissance groupe, d'abord : Axelliance a racheté Vivens en 2014 et a finalisé l'acquisition des courtiers Axiome et Squadra, spécialistes de la santé collective, en mars dernier. L'innovation, ensuite : « Nous avons été les premiers à proposer un tarifificateur responsabilité décennale en ligne », relève >>

Gras Savoye demeure le leader du courtage français avec un **chiffre d'affaires de 566 M€ en hausse de 4,1%**. Mais son rachat par le groupe Willis, annoncé pour fin 2015, augure d'une **profonde refonte du courtage hexagonal**.

notamment le coprésident Daniel Derderian. Le groupe est également *coverholder* (intermédiaire qui souscrit pour un ou plusieurs syndicats du Lloyd's), ce qui « facilite la création de produits d'assurance que les acteurs traditionnels ne sont pas toujours enclins à développer par peur de faire concurrence à leurs réseaux d'agents », explique de son côté le coprésident Pascal Campourcy. Si Axelliance parvient à réaliser les 55 M€ budgétés cette année, il pourrait bien figurer dans le top 20 l'an prochain.

Parmi les grands groupes de courtage généraliste, c'est encore Siaci Saint-Honoré qui affiche la meilleure performance (+ 6,1 %), conservant la 6^e place du classement. « Alors que la toile économique s'érode, nous devons tendre vers l'excellence pour conserver et développer nos parts de marché. Le rôle du courtier est plus que jamais d'aider sa clientèle à se développer. Pour cela nous devons allier technicité et performance ce qui signifie anticipation, réactivité, fiabilité, tant dans la souscription

Si Leader Underwriting mène toujours la danse, Axelliance fait une entrée fracassante sur la scène des courtiers ayant connu la plus belle progression en 2014 : il arrive directement à la 2^e place. Belle performance aussi de Groupe Cadre, rejoint par le Groupe France courtage (GFC).

que dans les sinistres », souligne Hervé Houdard, directeur général de Siaci Saint-Honoré. Face à cette belle progression, ainsi qu'à celle du courtier havrais SPB, spécialiste de l'affinitaire dont l'activité a cru de 12,9 %, Aon France passe de la 5^e à la 7^e place du classement avec une croissance de 1,9 %.

« Dans un marché très concurrentiel, la seule manière de s'en

LES CHAMPIONS DE LA CROISSANCE EN 2014

Leader Underwriting donne le « la »

	Nature de l'activité	CA 2014 en M€	CA 2013 en M€	Taux de croissance
1. Leader Underwriting	Gr/Sp construction	4,30	2,20	95,5%
2. Axelliance	Sp lard	34,00	18,00	88,9%
3. Groupe Cadre	Ge	45,92	33,05	38,9%
4. Equance	Sp Expatriés	4,10	3,00	36,7%
5. Altaprofits	Sp vie-épargne	6,00	4,50	33,3%
6. Ofrcar	Ge/Sp froid industriel	5,30	4,08	29,9%
7. Squadra	Gr Sp santé-prévoyance	7,80	6,10	27,9%
8. Caprele	Ge	1,36	1,07	27,1%
9. Filiassur	Sp vente à distance	20,70	16,29	27,0%
10. Ciprés assurances	Gr	46,70	37,02	26,1%

Source : LTA

sortir est de miser sur la qualité des prestations et le conseil apporté aux clients. Nous devons être capables de leur répondre sur des sujets très pointus », constate également Claude Seiler, président de Groupe Cadre. Celui-ci a signé un accord avec Fromont Briens, cabinet d'avocats spécialisé en droit social. « Lorsque nous avons une question très précise sur l'ANI ou dans le domaine social plus généralement, nous pouvons ainsi apporter aux entreprises une réponse technique et bien circonstanciée qui donne à nos clients toute la sécurité juridique nécessaire », explique-t-il.

Depuis que Groupe France Courtage (GFC) l'a rejoint l'an dernier, Groupe Cadre rassemble désormais 21 courtiers indépendants. D'où sa progression de 38 % en 2014. « Pour des acteurs de taille intermédiaire, être regroupés nous permet d'échanger des informations, des expériences, de mener des actions communes, de développer des projets en mutualisant les coûts », explique Jean-François Walbert, président fondateur de GFC, qui vient de fêter ses 50 ans. Alors que les tarifs baissent au fur et à mesure que les garanties s'élargissent, le modèle de rémunération des courtiers s'oriente vers davantage d'honoraires. « Les clients demandent de plus en plus de services et de conseils

alors que les prix baissent. Notre problématique est de parvenir à vendre notre conseil en honoraires en valorisant notre plus-value. C'est une révolution culturelle par rapport au modèle traditionnel du courtage français. Aujourd'hui, les honoraires représentent 8 à 10 % de notre chiffre d'affaires, remarque Jean-François Walbert. Par ailleurs, les clients ressentent le besoin d'être de plus en plus autonomes dans la gestion de leurs risques. Le courtier doit être capable de fournir un panel complet d'outils et de services plus performants que ceux des compagnies d'assurance parce que plus ciblés. » GFC a, par exemple, développé un extranet pour la délivrance des garanties techniques et financières des constructeurs de maisons individuelles (CMI).

S'ADAPTER FACE À LA SURENCHÈRE RÉGLEMENTAIRE

ANI, Solvabilité II, contrat responsable... L'année 2014 aura eu son lot d'incertitudes créées par de profondes évolutions réglementaires. « Nous sommes soumis à une avalanche de textes législatifs. Certes, la profession doit être réglementée, mais la surenchère actuelle nous empêche d'exercer correctement », observe Hervé Houdard, également président de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances (CSCA).

LE TOP 10 DE LA PRODUCTIVITÉ EN 2013

Groupe Sofraco mène le bal

	Nature de l'activité	CA 2014 en M€	Effectif total	Productivité par salarié (en €)
1. Groupe Sofraco	Sp protection sociale	11,50	7	1 642 857
2. Direxi	Sp marketing direct	21,10	40	527 500
3. Cooper Gay France	Sp réassurance	6,70	13	515 385
4. Jacques Boulard SAS	Sp immobilier	6,40	13	492 308
5. Novélia	Ge/Gr	19,60	40	490 000
6. Nasco Karaoglan France	Sp réassurance	36,70	76	482 895
7. Smam assurances	Ge/Gr	45,32	98	462 449
8. Groupe Scamed-Scapimed	Sp professions médicales et libérales	3,04	7	434 286
9. Leader Underwriting	Gr/Sp construction	4,30	10	430 000
10. Assur-Travel	Gr	3,75	9	416 667

Source : LTA

Malgré une baisse de 11,5 % de son activité, Groupe Sofraco demeure le plus productif avec un chiffre d'affaires par salarié près de dix fois plus important que la moyenne de 160 000 €. Notons toutefois que Groupe Sofraco, groupement de courtiers indépendants, bénéficie d'une très forte mutualisation.

« Nous sommes envahis par la réglementation, nous nous mettons en ordre de marche mais c'est extrêmement chronophage », remarque pour sa part Franck Allard, président du Syndicat des courtiers d'assurances du sud-ouest (Sycaso) et du groupe Filhet-Allard.

Pour y faire face, les courtiers français ont dû être réactifs, adapter rapidement leurs outils de gestion interne et davantage se structurer pour mettre en place un service et des processus qualité performants, répondant aux nouvelles obligations des intermédiaires en assurance. « Les courtiers doivent avoir une capacité de rebond, saisir les opportunités offertes par les nouvelles législations, et se diversifier car du fait de l'instabilité législative il est important de ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier », estime Yoann Chery, coprésident de Leader assurances qui a créé en septembre 2014 un nouveau pôle en assurances collectives. Dans ce contexte, Delta assurances a décidé de séparer ses activités de courtier-conseil et de gestion, d'où la baisse de 20,1 % de son activité, et de créer en avril 2014 la société Baloo qui

offre des solutions de gestion pour le compte de tiers en complémentaire santé, prévoyance et assurance emprunteurs. Baloo entre directement à la 73^e place de notre classement.

RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

La digitalisation est l'autre grande révolution du métier, un moyen indispensable de s'adapter aux nouveaux usages de clients toujours plus connectés. « L'outil digital permet d'aller

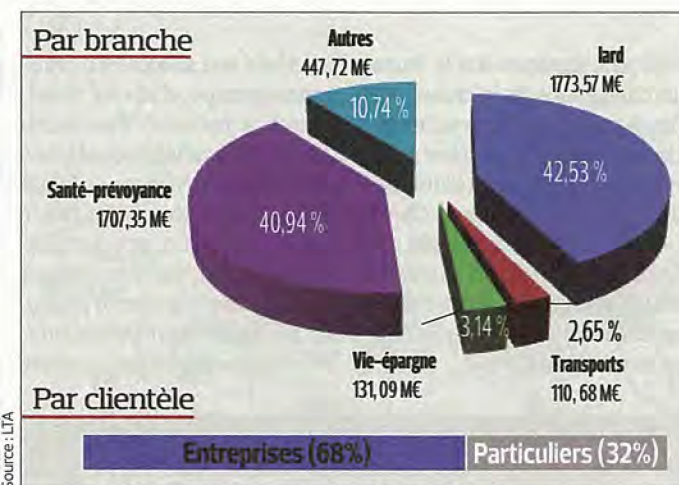
plus vite, de fournir un grand nombre d'informations, d'être réactif, mais son développement ne doit pas se faire au détriment de la relation humaine », estime Marie-Capucine Walbert, présidente du directoire de GFC. « Le digital est le chantier de tous. Nous devons développer des services connectés pour nos relations avec nos clients et les assureurs. Ceux qui ne passent pas le pas ne survivront pas », ajoute Franck Allard. Son cabinet a d'ailleurs, pour la

Pour faire face à la surenchère réglementaire, les courtiers français ont dû être réactifs, adapter rapidement leurs outils de gestion interne et davantage se structurer.

troisième année consécutive, investi 10 M€ dans la refonte de son système d'information et de ses outils en back office. >>>

RÉPARTITION DU CA CONSOLIDÉ DU TOP 100 (4,60 MDE)

Les assurances de personnes tambour battant



*Pour 10,74 % de leur chiffre d'affaires, les courtiers n'ont pas précisé la ventilation de leur activité.

Le top 100 progresse de 6,1 % en 2014. L'activité du segment santé/prévoyance talonne celle de la branche IARD.

Le logiciel de l'Assurance IARD par INFASS Systèmes

PROGICIEL À DESTINATION DES COURTIER, DES AGENTS ET DES COMPAGNIES D'ASSURANCES IARD

Gestion métier, administrative et comptable, analyse statistique et commerciale, aide à la décision. Risques Industriels (Dommage et RC), Multirisques, Chantier et Construction, Automobile (individuelles et flottes), Aéronautique, Risques Politiques et Financiers, Risques Spéciaux.

Asslard fait partie de la Suite Assurance par INFASS Systèmes : IARD, Transport, Assurance de personnes (complémentaire santé et prévoyance). GED intégrée, éditique / zéro papier, traçabilité, recherche multicritères intuitive, extraction Excel, publipostage, agenda des actions à mener...

www.infass.com - 01 69 42 46 33



» « Le numérique nous permet de créer de nouveaux usages en proposant de meilleurs services pour nos courtiers, complète Daniel Derderian. Ces services aident à être plus performant et à gagner du temps, donc à faire mieux et plus vite. » Campagne AdWords, présence sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook) comme sur les comparateurs d'assurances, assurance directe... La concurrence se joue également sur la Toile. « Le Web permet l'acquisition de clients pour un coût réduit », remarque Yoann Chery.

L'ATTRAIT D'AILLEURS

Dans une France essoufflée économiquement, se développer à l'international paraît vital. Le n°1 Gras Savoye, qui affiche une croissance de 9 % à l'étranger, est déjà présent dans 51 pays. Il poursuit ses implantations à l'étranger : une nouvelle filiale a été créée au Cambodge en novembre dernier. « Nous n'accompagnons pas seulement nos clients dans leurs exportations, mais aussi dans leurs implantations, et nous nous développons en lien avec les économies locales. Nous sommes par exemple le premier courtier des entreprises en Pologne », souligne Jean Rondard, directeur de Gras Savoye Corporate Risk Management. Et, avec la montée en puissance de Willis au capital, Gras Savoye devrait encore étendre son offre glo-

Groupe Crystal, qui affiche une progression de 21,4 % de son chiffre d'affaires, profite du rachat de Maxance par Groupe Assu 2000 pour faire son entrée dans le top 10 des courtiers grossistes.

LE TOP 10 DES GROSSISTES 2014

Groupe Crystal entre en scène

	CA 2014 en M€	CA 2013 en M€	Évolution 2014/2013
1. April	480,50	501,20	-4,1%
2. Alptis	92,40	92,40	0,0%
3. Solly Azar	60,6	64,3	-5,8%
4. Ciprés assurances	46,70	37,02	26,1%
5. Smam assurances	45,32	41,29	9,8%
6. Groupe Zéphir	26,63	27,45	-3,0%
7. Cegema	23,80	23,30	2,1%
8. Novélla	19,60	18,90	3,7%
9. Groupe ECA dont ECA Assurances	22,60	18,70	20,9%
10. Groupe Crystal	12,50	10,30	21,4%
Total en M€	830,65	834,86	7,1%

bale. « Les entreprises françaises se développent plus à l'étranger qu'en France, constate Hervé Houdard. Avec MSH international, qui représente un quart des revenus de Siaci Saint-Honoré, et notre réseau JLT, nous sommes présents sur les cinq continents et couvrons l'ensemble des fuseaux horaires pour être au plus près de nos clients. »

Les plus petits acteurs s'exportent également. Leader assurances a ouvert un cabinet à Barcelone afin de développer la santé individuelle TNS et senior, tandis que GFC a racheté une société de courtage d'assurance et de réassurance à Madrid. « Nous nous intéressons à des débouchés

en dehors de France et d'Europe, vers des régions plus propices au développement », souligne lui aussi Claude Seiler, président du groupe éponyme.

CROISSANCE EXTERNE, L'AUTRE VOIE

Pour booster leur développement, les courtiers français misent également sur la croissance externe. En janvier 2014, Verlingue s'est ainsi offert De Clarens, courtier leader des professionnels de l'immobilier. « La croissance externe est un formidable accélérateur de développement », souligne son directeur général Eric Maumy. « Nous restons attentifs à ce qui pourrait se présenter à nous, mais nous n'investirons pas dans une acquisition à moins de 5 M€ de chiffre d'affaires », a néanmoins prévenu le président Jacques Verlingue.

Même échelle et même son de cloche chez Aon France qui peut compter sur le soutien de son groupe, numéro 1 mondial, et un niveau record de free cash flows à 1,4 Md€ pour l'acquisition d'acteurs majeurs du courtage français. Aon France vise également des sociétés de niche, susceptibles de partager ses valeurs. « Tous les gros acteurs sont attentifs aux opérations de croissance externe, mais

Depuis trois ans, les **acquisitions de courtiers par des fonds d'investissement** se sont multipliées.

il n'y a rien à vendre d'important, remarque Hervé Houdard. Le courtage français se développe sur un modèle financier plus qu'industriel. »

En témoignent, depuis trois ans, les acquisitions de courtiers par des fonds d'investissement. En 2014, TA Associates est devenue le principal actionnaire de Ciprés assurances, le fonds anglais Anacap Financial a acquis AssurOne Group, et Equistone Partners a pris une participation majoritaire dans Finaxy Group, dont la stratégie de croissance externe lui a permis de se hisser rapidement dans le top 20 des courtiers français.

Et début 2015, Ardian est devenu actionnaire majoritaire (57 %) de Siaci Saint-Honoré avec pour objectif de doubler la taille du groupe dans les cinq ans. « Il n'est pas impossible que d'ici deux ans, le top 10 français n'ait plus le même visage », prédit de son côté Robert Leblanc, PDG d'Aon France. ■

« Tous les gros acteurs sont attentifs aux opérations de croissance externe, mais il n'y a rien à vendre d'important [...]. Le courtage français se développe sur un modèle financier plus qu'industriel. »

HERVÉ HOUDARD
Siaci Saint-Honoré



DOMMAGES

Les clefs pour se faire entendre

Segmentation et spécialisation des offres composent plus que jamais la partition des courtiers dans un marché mature.

Par Manuelle Tilly

Sur leur marché de prédilection des assurances dommages et responsabilité, les dix principaux courtiers affichent une meilleure performance qu'en 2013, +7 % à 1,3 Md€.

Après une baisse de 2 % en 2013, le leader de la branche Gras Savoye retrouve le chemin de la croissance (+3 %). Pourtant, la tendance entamée depuis déjà plusieurs années se confirme : dans une économie qui ne progresse plus, la matière assurée stagne, les commandes

publiques également, les primes continuent à baisser tandis que les garanties s'élargissent. « Notre performance traduit une activité commerciale soutenue, la qualité et l'expertise des équipes et le succès de notre offre. Sur le marché de la construction, nous avons enregistré une croissance de 5 % », se félicite Jean Rondard, directeur de Gras Savoye Corporate Risk Management.

CONCURRENCE FÉROCE

« Dans un marché lard mature, les nouvelles affaires doivent être prises à la concurrence. C'est pourquoi nous investissons et mettons



en place une force de vente agressive », indique Yoann Chery, coprésident de Leader assurances qui est passé de 1,8 M€ de chiffre d'affaires en 2013, à 3,4 M€ en 2014 sur la branche dommages. Le cabinet Filhet-Allard, avec une progression de 13 % cette année à 105,61 M€, tire son épingle du jeu grâce à sa segmentation. « Nous nous sommes fixés sur le créneau des ETI de 300 à 20 000 salariés, dans tous les secteurs économiques du Sud-Ouest où nous sommes principalement implantés : vins, agroalimentaire, bâtiment, grande distribution, informatique, etc. », précise Franck Allard, président du directoire. Aon France, qui conserve la 4^e place du top 10 avec un chiffre d'affaires de 109,5 M€, vise également à développer sa clientèle auprès des ETI et accentue son approche métier (construction, transport, high-tech, banque, santé, agroalimentaire). « Les ETI

ont des problématiques identiques à celles des grands comptes et nous mettons toute notre expertise à leur disposition, explique Laurent Belhout, directeur général d'Aon Risk Solutions. Pour 2015, nous visons une croissance de 5 % avec 50 % d'ETI. » De son côté, Groupe France courtage (GFC) a choisi depuis 2010 de se développer dans l'affinitaire. « Nous avons par exemple développé une offre RC circulation dédiée aux personnes en fauteuils roulants électriques, nous comptons 8 000 assurés »,

Les belles progressions de Groupe Assu 2000 (+17 %) et Verlingue (+19 %) s'expliquent notamment par des opérations de croissance externe.

assure Marie-Capucine Walbert, présidente du directoire de GFC. Diot a également bien performé, affichant une croissance de 20 % à 102,80 M€. Tandis que les belles progressions de Groupe Assu 2000 et Verlingue, respectivement de +17 % et +19 %, s'expliquent notamment par de la croissance externe (lire p.34).

CONSTRUCTION : UN SECTEUR TOUJOURS SINISTRÉ

Nombre de permis en baisse, attentisme des promoteurs et des constructeurs, baisse des transactions immobilières... Le secteur de la construction reste particulièrement sinistré en France où le marché de l'assurance affiche une baisse de 5 % en 2014.

« Le secteur de la construction et de l'immobilier a été mis à mal par la loi Duflot, laquelle a tétanisé les propriétaires, analyse Daniel Derderian, coprésident d'Axelliance groupe, même si celui-ci est parvenu à limiter la casse avec une baisse de 3 % de son chiffre d'affaires sur la branche. Pour faire mieux que le marché, nous avons créé des produits proposant des couvertures complémentaires à des réseaux d'agences tels que Century 21, et investi en conquête commerciale. » De son côté, Franck Allard constate : « Dans le bâtiment,

La branche lard retrouve un peu de dynamisme avec une croissance moyenne de 7 % contre 1 % en 2013. Seul Siaci Saint-Honoré, face une légère baisse de son chiffre d'affaires (-3%), se fait doubler par Bessé qui gagne la 8^e place.

nous avons la chance de travailler avec de grandes entreprises qui se développent bien à l'international. »

Dans ce contexte comment Leader Underwriting, courtier grossiste spécialiste de la

construction, parvient-il à afficher une performance de +95,5 % ? « Nous sommes sur un marché de niche : celui de la petite construction. Nous cibons les entreprises n'excedant pas

700 K€ de chiffres d'affaires et de moins de 10 salariés, explique Yoann Chery, président fondateur. Il n'y avait pas de polices adaptées à ce segment de clientèle. Au-delà du contrat décennal, nous incluons une protection juridique professionnelle qui couvre le chef d'entreprise, souscrite auprès de la compagnie Juridica, et proposons également en option une garantie

TOP 10 LARD 2014

Les courtiers progressent à l'unisson

	CA lard 2014 en M€	Evol. 2014/2013	Poids/CA total
1 Gras Savoye	323,50	↑ +3%	57%
2 Verspieren	223,04	↑ +4%	69%
3 April	172,30	↓ -7%	36%
4 Aon France	109,50	↑ +1%	44%
5 Filhet-Allard	105,61	↑ +13%	78%
6 Diot	102,80	↑ +20%	72%
7 Groupe Assu 2000	90,15	↑ +17%	83%
8 Bessé	74,60	↑ +3%	79%
9 Siaci Saint-Honoré	74	↓ -3%	29%
10 Verlingue	57,50	↑ +19%	50%
Total : 1333,11 M€		↑ +7%	

Source : LITA



« Dans un marché lard mature, les nouvelles affaires doivent être prises à la concurrence. C'est pourquoi nous investissons et mettons en place une force de vente agressive. »

YOANN CHERY
Leader assurances



« Le secteur de la construction et de l'immobilier a été mis à mal par la loi Duflot, laquelle a tétanisé les propriétaires. »

DANIEL DERDERIAN
Axelliance groupe

» c'est pourquoi nous avons intégré l'an dernier une société de recouvrement afin de conserver notre portefeuille en proposant par exemple à nos clients l'étalement du paiement de leurs primes. Être courtier proche du client final, c'est également s'adapter à la conjoncture économique. »

Quant au « secret » de SFS, qui enregistre de son côté une croissance de 24,4 %, c'est son « maillage régional qui va à l'encontre de la gestion centralisée de la plupart des acteurs majeurs du secteur », révèle le courtier spécialiste qui a ouvert en 2014 une nouvelle agence à Valence. Alors que la tendance est « à l'assurance en un clic, SFS s'impose comme un interlocuteur incarné, réactif et spécialisé ».

LA MESSAGERIE TOUCHÉE DE PLEIN FOUET

La branche maritime et transports a également légèrement progressé après une année noire en 2013. Le top 10 enregistre en effet une progression de 6 % et franchit la barre symbolique des 100 M€. Selon le 3^e rapport annuel *Safety and shipping review 2015*, 2014 a été l'année la moins sinistrée de la dernière décennie, avec seulement 75 pertes de navires, soit une diminution de 32 % par rapport à 2013. Siaci Saint-Honoré confirme sa place de leader avec un chiffre

Avec une croissance de 8 % l'an dernier, Siaci Saint-Honoré conserve sa place de leader de la branche transports. Groupement Reso+ fait son entrée dans ce top 10 avec 4 M€ de chiffre d'affaires.

LE TOP 10 TRANSPORTS 2014

Siaci Saint-Honoré, l'incontestable maestro

	CA transports 2014 en M€	Evol. 2014/2013	Poids/CA total
1 Siaci Saint-Honoré	26,00	↑ +8%	10%
2 Bessé	16,10	↑ +4%	17%
3 Gras Savoye	14,08	↑ +6%	3%
4 Filhet-Allard	12,98	↑ +20%	10%
5 Eyssautier	10,40	↑ +2%	100%
6 Cap-Marine ass. et réass.	6,10	↓ -2%	92%
7 Verspieren	5,59	↑ +23%	21%
8 Aon France	4,10	↓ -7%	2%
9 Groupement Reso +	4,00	→ 0%	14%
10 Eurodommages	2,70	↑ +4%	21%
Total : 100,7 M€		↑ +6%	

Source : LTA

d'affaires de 26 M€ en hausse de 8 %. « L'année 2014 a été marquée par la mise en place du programme d'assurances Project Cargo du projet Iter, le réacteur expérimental de fusion nucléaire, pour un montant de 15 Md€ », indique Pierre Deleplanque, directeur du département transport. « La tendance va à l'élargissement des programmes internationaux. Nous en comptons un bon nombre avec plus de cinquante polices locales pour des entreprises françaises présentes un peu partout dans le monde, notamment en Afrique », observe-t-il.

Bessé conserve la seconde place, suivi par Gras Savoye : les deux

courtiers affichent respectivement des chiffres d'affaires de 16,10 M€ et 14,08 M€. Filhet-Allard et Verspieren peuvent se féliciter des plus belles progressions de, respectivement, 20 et 23% de leur chiffre d'affaires. Pour autant, le secteur des transports maritime et routier continue d'être l'un des premiers touchés par la crise, comme en témoigne le redressement judiciaire du transporteur MoryGlobal. « La crise touche de plein fouet l'activité de messagerie. Mais les logisticiens spécialisés tirent leur épingle du jeu », constate encore Pierre Deleplanque. Après une année 2013 en baisse, 2014 a

une nouvelle fois été synonyme de contraction de l'activité pour Cap Marine assurances et réassurances (-2 %) et Aon France (-7 %). « Du fait de la réduction des taux de fret, il y a une baisse des valeurs assurées des flottes internationales, et donc de notre chiffre d'affaires en la matière. Sur ce segment, nous assistons à une réduction de la sinistralité de fréquence, mais le marché reste très peu actif », explique Olivier Renault, président de Cap Marine assurances et réassurances.

LES TRAVAUX MARITIMES, RELAIS DE CROISSANCE

Ce secteur d'activité ne représente plus que 25 % de son chiffre d'affaires, contre près de 50 % il y a dix ans. « Nous nous sommes bien développés sur l'assurance des travaux maritimes qui est actuellement un secteur très dynamique avec d'importants projets dans le monde. En assurance du négoce, l'année 2014 s'annonçait prometteuse, mais elle a été entachée par le virus Ebola qui a gelé les échanges internationaux en Afrique durant le dernier semestre. Enfin, dans le secteur de la logistique, nous avons observé une baisse des volumes transportés à l'import et à l'export, mais nous constatons une reprise depuis fin 2014. » ■



« Du fait de la réduction des taux de fret, il y a une **baisse des valeurs assurées des flottes internationales**, et donc de notre chiffre d'affaires en la matière. Sur ce segment, nous assistons à une réduction de la sinistralité de fréquence, mais **le marché reste très peu actif.** »

OLIVIER RENAULT
Cap Marine assurances et réassurances

ASSURANCES DE PERSONNES

Nouveaux accords majeurs

Renouveau des produits retraite, marchés ouverts par l'ANI, fin des clauses de désignation et réforme des contrats responsables redonnent du souffle aux acteurs du secteur, un temps coupé par le raffut réglementaire.

Par Manuelle Tilly

2014 fut une nouvelle fois une bonne année pour le top 10 de la branche épargne-retraite (lire page suivante) qui progresse de 9 % et enregistre un chiffre d'affaires de 111,92 M€. Siaci Saint-Honoré conserve sa place de leader historique de l'activité, et demeure le cinquième courtier français en santé-prévoyance. Arca patrimoine lui emboîte le pas, bien qu'il subisse pour la seconde année consécutive une baisse de son chiffre d'affaires (-2,9 % à 13,27 M€). Vip conseils, dont l'activité a continué de croître mais dans une moindre mesure qu'en 2013 (+4 % à 10,86 M€), arrive à la troisième place du podium.

« En 2014, Arca patrimoine s'est lancé dans une démarche qualité. Nous avons remis à plat l'ensemble de nos process, toutes nos équipes étaient mobilisées autour de ce projet, ce qui explique la légère baisse de notre chiffre d'affaires, remarque son directeur général Olivier Farouz. Nous sommes le premier et seul courtier français à avoir obtenu la norme ISO 9001 en novembre dernier. »

Les plus belles performances reviennent à Ageo (+39 %), Groupe Crystal (+36 %) et Altaprofits, spécialisé en assurance vie en ligne à destination des particuliers et TNS (+33 %).

L'ATTRAIT DES CONTRATS VIE

Les courtiers spécialistes de la gestion de patrimoine, eux, ont dû faire face à un environnement



© iStockphoto.com

fiscal incertain et à un marché de l'immobilier en berne. « En 2014, notre activité premium [clients individuels avec plus de 5 M€ d'encours financiers, NDLR] a cru très légèrement du fait des incertitudes autour de la fiscalité des plus-values, de la fiscalité élevée sur les dividendes, et de la baisse des transactions immobilières de plus de 3 M€ », constate Édouard Michot, président de JDHM. Sa société reste à la porte du top 10, malgré une jolie performance globale (+17,8 % de son chiffre d'affaires à 7,07 M€) tirée par son activité grand public.

En effet, les acteurs de l'épargne-retraite ont bénéficié de l'appétence des Français pour les produits d'épargne, et pour l'assurance vie en particulier. Avec un taux de rendement de 2,5 % en moyenne en 2014, l'assurance-vie reste le placement préféré des Français, et la collecte

nette a doublé l'an dernier, à 21 Md€. Les produits d'épargne retraite PERP et Madelin étaient également recherchés.

« La retraite est une préoccupation grandissante de la population », estime Édouard Michot, premier à avoir lancé le PERP en ligne sans frais d'entrée, et qui se félicite du rendement de 3,33 % de son contrat Évolution vie lancé en partenariat avec Aviva. Résultat pour JDHM : une collecte nette de 115 M€.

LA COTE DES PRODUITS FINANCIERS

« 2014 marque le retour de la confiance envers les placements boursiers. 86 % de notre collecte a été faite sur des fonds en unités de compte, remarque Olivier Farouz. Les impôts ayant augmenté ces dernières années, les Français se réorientent vers des produits financiers offrant des avantages fiscaux, d'où le succès des produits retraite PERP et Madelin. »

En santé-prévoyance, 2014 aura vu de grands bouleversements du fait des nombreuses évolutions réglementaires et du lot d'incertitudes qu'elles suscitent.

HARO SUR LA SANTÉ COLLECTIVE

L'entrée en vigueur de l'ANI, qui introduit la généralisation des contrats collectifs aux salariés de toutes les entreprises françaises à compter du 1^{er} janvier 2016, ouvre un nouveau marché : celui de la santé collective pour les 700 000 TPE non équipées aujourd'hui, et de leurs 3,8 millions de salariés.

« Avec cette redistribution des cartes, la concurrence est effrénée. Les acteurs de la santé individuelle ont dû se remettre en cause et attaquer de nouveaux marchés », souligne Nicolas Tardif, président d'Axiome et Squadra, qui affichent tous deux une croissance de plus de 6 %. « Avec l'ANI, les très petites entreprises ont besoin d'être guidées en protection sociale, sujet éminemment complexe. Plus que jamais, l'appui de notre réseau de courtiers de proximité va révéler toute la valeur ajoutée de leur accompagnement », indique-t-on à Cibrés assurances.

Absent de la branche vie-épargne l'an dernier, Henner se hisse directement à la 5^e place du classement. Alors que certains acteurs doivent faire face à une baisse de leur activité, d'autres enregistrent de belles progressions, comme Agéo (+39%) et Groupe Crystal (+36%).

Alors que les challengers du top 10 (lire page suivante) s'organisent en collective ou se spécialisent en individuelle sur les seniors et TNS, le leader incontestable de la branche doit se battre pour défendre son portefeuille. Résultat : April a subi une baisse de 3 % de son activité à 308,20 M€. « La baisse des commissions de courtage s'explique par décision de ne plus financer à perte la production des contrats salariés en santé individuelle dans le contexte de l'ANI, explique le

TOP 10 VIE-ÉPARGNE 2014

Ageo et Groupe Crystal progressent allegretto

	CA vie/épargne/retraite 2014 en M€	Evol. 2014/2013	Poids/CA total
1 Siaci Saint-Honoré	42	↑ +17%	16%
2 Arca patrimoine	13,27	↓ -3%	100%
3 Vip conseils	10,86	↑ +4%	100%
4 Groupe Crystal	10,70	↑ +36%	86%
5 Henner	7,40	-	5%
6 SCS épargne diffusion	6,15	↓ -7%	100%
7 Aon	6,00	→ 0%	2%
8 Altaprofits	5,94	↑ +33%	99%
9 Groupe Sofraco	5,00	↓ -38%	43%
10 Ageo	4,60	↑ +39%	26%
Total : 111,92 M€		↑ +9%	

Source : LTA

courtier grossiste dans un communiqué de février 2015. Cette baisse est contenue par une bonne résistance de l'activité santé sur les marchés des seniors et TNS ainsi que par la croissance des activités d'assurance emprunteurs et collectives. Le groupe estime les premiers effets de l'ANI à 3,7 M€ et un impact de 3,8 M€ du fait de la mise en œuvre des nouveaux systèmes d'information. » A l'exception d'April, tous les courtiers figurant dans le top 10 ont vu leur activité progresser.

Au total, ils enregistrent un chiffre d'affaires de 1,25 Md€, en hausse de 6 %. Pour Gras Savoye, second de ce top 10 santé-prévoyance avec un chiffre d'affaires de 210,90 M€ en hausse de 6 %, « l'ANI représente une opportunité de rebond sur des groupes affinitaires (avocats, médecins...) », selon Julien Vignoli, directeur général délégué de Gras Savoye Corporate Life et affinitaire. Henner, dont le chiffre d'affaires a atteint 138,40 M€ l'an dernier, >>



« Avec l'augmentation des impôts, les Français se réorientent vers des produits financiers offrant des avantages fiscaux, d'où le succès des produits retraite PERP et Madelin. »

OLIVIER FAROUZ
Arca patrimoine

■ QUALITÉ DE VIE au travail
■ SÉCURITÉ des personnes et des biens

Préventica
CONGRÈS // SALONS 2015

DEPUIS 15 ANS, L'ÉVÉNEMENT DE RÉFÉRENCE EN FRANCE

TOULOUSE 09, 10, 11
JUIN
LYON 13, 14, 15
OCT

« Maladies chroniques, HANDICAP : des dispositifs pour vous accompagner. »
► KLESIA

« Pourquoi solliciter l'aide des REFERENTS SURETE dans la mise en œuvre pour la protection de vos sites ? »
► MINISTÈRE DE L'INTERIEUR

Sous le Haut-Patronage du Ministère de l'Intérieur et du Ministère du Travail, de l'Emploi, de la Formation Professionnelle et du Dialogue Social

EXPOSER +33 (0)5 57 54 12 65 DEVENIR PARTENAIRE +33 (0)5 57 54 38 26 preventica.com Code TYM143N

» a de son côté mis à jour deux gammes individuelles destinées aux TNS et seniors. Il a parallèlement lancé des offres collectives dédiées aux TPE/PME, et propose des surcomplémentaires aux salariés.

Pour Siaci Saint-Honoré, qui enregistre une croissance de 8 %, « l'ANI est l'occasion de devenir conseiller auprès de certaines branches », souligne Hervé Houdard. La palme de la croissance revient néanmoins à Verlingue qui passe devant Aon France, avec +19 %, notamment grâce au rachat en 2014 de De Clarens, courtier leader des professionnels de l'immobilier.

Autre évolution réglementaire : depuis le 1^{er} juin 2014, la portabilité des droits du salarié devient une obligation légale à laquelle sont soumises toutes les entreprises avec une durée maximale de maintien des garanties de douze mois, contre neuf auparavant. « Afin de défendre nos positions, nous avons renforcé encore notre présence et nos conseils pour accompagner les grands comptes, et avons égale-



« Le contrat responsable a finalement été revu à la baisse comparé à certains scénarios mais reste complexe à mettre en œuvre. »

JULIEN VIGNOLI
Gras Savoye

TOP 10 SANTÉ-PRÉVOYANCE 2014

La fausse note d'April

	CA santé/prév./emprunt. 2014 en M€	Evol. 2014/2013	Poids/CA total
1 April Group	308,20	↓ -3%	64%
2 Gras Savoye	210,90	↑ +6%	37%
3 Henner	138,40	↑ +1%	89%
4 CBP	123,10	↑ +4%	100%
5 Siaci Saint-Honoré	117,00	↑ +8%	45%
6 Alptis	92,40	→ +0%	100%
7 Verspieren	88,53	↑ +3%	27%
8 Groupe Sofaxis	62,80	↑ +10%	100%
9 Verlingue	57,50	↑ +19%	50%
10 Aon France	56,00	↑ +10%	23%
Total : 1254,83 M€		↑ +6%	

Seul acteur affichant une baisse de 3% de son chiffre d'affaires, le grossiste April reste n°1 de la santé-prévoyance, suivi par Gras Savoye. Les dix têtes d'affiche de la branche n'ont pas changé.

ment réussi à séduire de nouveaux clients », indique Nicolas Tardif (Axiome et Squadra).

JEU DE LA CONCURRENCE RENOUVELÉ DANS LES BRANCHES

Enfin, l'an dernier, courtiers et assureurs se sont battus côte à côte contre les clauses de désignation. Aujourd'hui, « les branches peuvent recommander un organisme de prévoyance, quel que soit son statut, compagnie d'assurance, institution de prévoyance ou mutuelle, mais l'entreprise n'est pas tenue par le choix de sa branche et reste, dans tous les cas, libre de choisir son assureur, comme son courtier et son gestionnaire sans aucune pénalité, sociale ou fiscale », se félicite Yan Le Men, président de la commissions assurances collectives au sein de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances (CSCA). « En tant que courtier conseil, cette liberté nous semblait primordiale pour que l'entreprise bénéficie de la meilleure couverture grâce au jeu de la concurrence. »

Claude Seiler, président de Groupe Cadre, voit là une opportunité à saisir : « La disparition des clauses de désignation va nous permettre de conseiller en prévoyance les entreprises du bâtiment que nous couvrons aujourd'hui en dommages. » L'année

passée a également été marquée par la réforme des contrats santé responsables, et la modification des planchers et plafonds pris en charge par les organismes complémentaires. « Le contrat responsable, initialement prévu en mars et finalement publié en novembre, nous a préoccupé une bonne partie de l'année, reconnaît Julien Vignoli. Il a finalement été revu à la baisse comparé à certains scénarios mais reste complexe à mettre en œuvre. »

Selon les estimations de Gras Savoye, l'impact pour le salarié serait une réduction de 3 à 5 % du montant des prestations remboursées. « Ce nouveau système pénalise la politique sociale des entreprises, il va accroître de façon importante le reste à charge des familles et participer au développement d'une médecine à deux vitesses », regrette Yan Le Men. Pour Aon France, dont l'activité santé-prévoyance a progressé de 10 % : « Le contrat responsable est un vaste chantier, et un axe de développement important avec de belles opportunités de croissance », estime Laurent Belhout, directeur général d'Aon Risk Solutions. Les courtiers conseil ont entamé un long travail de négociation avec les partenaires sociaux, tout en proposant la mise en place de complémentaires

facultatifs pour les assurés souhaitant continuer à bénéficier des mêmes couvertures santé. Les acteurs ont également commencé à investir massivement dans le développement de leurs outils informatiques pour automatiser le travail d'inventaire et adapter leurs systèmes de gestion aux nouveaux plafonds.

La guerre des places se joue également sur le terrain de la gestion des sinistres et de la digitalisation des outils.

Car la guerre des places se joue également sur le terrain de la gestion des sinistres et de la digitalisation des outils. « Le modèle de souscription totalement en ligne de Squadra, particulièrement performant, a permis de faire la différence », se réjouit Nicolas Tardif. Quel sera l'impact à long terme de tels bouleversements réglementaires sur le marché français ? « Nous allons assister à une nouvelle concentration du marché, avec notamment la disparition d'un grand nombre de petites mutuelles dont plus de 80 % ont déjà disparu depuis 25 ans », prévoit Yan Le Men. ■