



## LE DOSSIER

### COURTAGE GROSSISTE

# Un modèle de plus en plus attr actif

Devenus des acteurs clés du marché, les courtiers grossistes voient leurs rangs se gonfler, malgré la crise. Loin d'être saturé, le modèle attire. Mais il est parfois remis en question.

#### 4 Approches coexistent sur le marché



#### CAS N°1

#### Le courtier grossiste... et courtier direct

■ **Il cumule les deux modèles de distribution** d'assurance au sein d'une même entité. En tant que grossiste, il anime un réseau de courtiers. En tant que courtier, il développe ses propres affaires pour le compte d'assureurs.

■ **L'exemple : April** distribue ses produits à

travers son réseau de courtiers de proximité, mais opère également en tant que courtier direct en ligne et au travers d'April Entreprise.

**Création :** 1988  
**Siège social :** Lyon  
**Chiffre d'affaires :** 516 M€ en 2020  
**Directeur général :** Éric Maumy

**D**epuis les années 1990, les courtiers grossistes se sont imposés dans le paysage de la distribution d'assurance. Ces intermédiaires entre les assureurs et les courtiers de proximité ont progressivement réussi à asseoir leur légitimité. « Les porteurs de risques ont constaté que les grossistes faisaient bien leur travail. Il n'y a plus aucune appréhension sur le fait de travailler avec eux », indique Laurent Monarque, directeur général délégué du courtier grossiste IAssure (groupe CEP). Et si l'absence de définition réglementaire ne permet pas d'accéder à des données précises (lire p. 44), Planète CSCA estime qu'entre 35 et 40 courtiers grossistes seraient en activité en France. Difficile également de savoir quelle part du chiffre d'affaires réalisé par le courtage passe par ces professionnels.

Une chose est sûre : « Elle progresse : en témoignent les croissances fortes qu'ils affichent tous les ans », assure Jean-Paul Babey, président d'Alptis et du collège grossiste de Planète CSCA. La crise n'a pas freiné leur ascension : notre dernier classement des courtiers grossistes (L'Argus n° 7718) montre qu'un sur deux affiche une croissance à deux chiffres.

#### Incontournables

Sur certaines lignes d'activités, les grossistes sont devenus incontournables. « En assurance emprunteur, il est extrêmement difficile de travailler sans eux », admet Horace Bourgy, président fondateur du cabinet Inixia, qui compte une dizaine de codes ouverts auprès de grossistes et quelques assureurs en direct. Mais comment sont-ils devenus aussi essentiels ?



#### CAS N°2 Le courtier grossiste unique

■ **Il n'exerce qu'un seul métier : animer un réseau.** Il ne distribue ses produits et services que par son seul réseau d'intermédiaires (courtiers de proximité ou mandataires d'intermédiaires d'assurance).

■ **L'exemple : Repam** distribue de l'assurance de personnes à travers son réseau de 2 650 courtiers de proximité partenaires.

**Création :** 1995  
**Siège social :** Lyon  
**Chiffre d'affaires :** 20,5 M€ en 2020  
**Directeur général :** David Salat





Leur montée en puissance semble d'abord répondre à la politique de rationalisation des codes de courtage menée par les assureurs depuis plusieurs années. *« Il est de plus en plus difficile pour les courtiers de proximité d'avoir accès aux assureurs. C'est pourquoi l'intermédiaire de l'intermédiaire devient indispensable. Il leur permet d'accéder à des offres de qualité sans pour autant être codés auprès des grandes compagnies »*, reconnaît Thibault Saint-Jevin, directeur des partenariats chez +Simple. Et Horace Bourgy de compléter : *« Le courtier grossiste est un facilitateur pour les petits courtiers et pour les créations de cabinets sans encours. »*

Selon Laurent Monarque, *« si les grossistes ont autant de poids dans la distribution, c'est parce qu'ils écoutent et représentent les courtiers qui avaient besoin d'acteurs travaillant sur des gammes, des process clients et de la relation commerciale adaptés à leurs modes de fonctionnement. Tout le monde semble y trouver son compte »*. Par ailleurs, pour >>>



10 à 15

**Le nombre moyen de courtiers grossistes auprès desquels un courtier de proximité est codé. Pour autant, il ne travaille régulièrement qu'avec 3 ou 4 d'entre eux**

SOURCE : MARCHÉ

### CAS N° 3

#### Le courtier grossiste en ligne

- C'est une plateforme qui distribue des offres 100 % digitalisées au travers d'intermédiaires.
  - L'exemple : +Simple est une plateforme grossiste digitale. L'ensemble de ses parcours de souscription, de conception de produits et de gestion sont entièrement digitalisés.
- Création :** 2015  
**Siège social :** Marseille  
**Chiffre d'affaires :** 10,5 M€ en 2020  
**Directeur général :** Anthony Jouannau





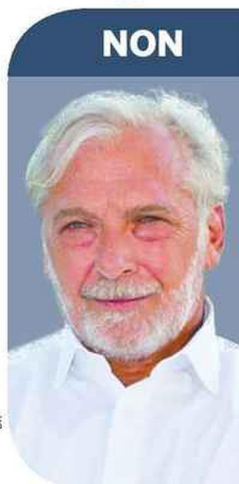
## Un modèle de plus en plus attractif

►►► Henri Lavaure, fondateur d'Airbag, « les courtiers font appel aux grossistes parce qu'ils leur proposent un meilleur service. L'innovation est au cœur même du métier. »

« Sur l'assurance de prêt, les courtiers grossistes sont les seuls à proposer un accompagnement allant au-delà du simple tunnel de souscription digitalisée. Ils nous aident et nous accompagnent dans la relation avec les banques, notamment en cas de refus de changement d'assurance de prêt », confirme Horace Bourgy. Le courtier parisien considère les grossistes comme « plus réactifs que les compagnies, car souvent plus digitalisés. Ils ont su se positionner très rapidement sur la multiplication d'offres. Comme ils travaillent avec plusieurs acteurs, ils peuvent faire varier leur politique de risque et mieux segmenter leurs offres. C'est un vrai plus », analyse-t-il.

### Nouveaux entrants

Il est donc aisé de comprendre pourquoi ce modèle attire. À l'image de Coverity et d'Airbag lancés en septembre 2020, ou



**BERNARD ALBENOIS**  
PRÉSIDENT D'AUXILIA  
COURTAGE

## Faites-vous appel aux courtiers

### « Les grossistes remettent en question l'essence même de notre métier. »

« Je ne fais pas appel aux grossistes. D'ailleurs, pour moi, ils ne répondent pas à la définition de courtiers, car ils n'ont pas de contact direct avec les clients. Ils utilisent les courtiers de proximité comme de simples agents commerciaux et remettent en question l'essence même de notre métier : la liberté et l'indépendance. Sur certains secteurs, il est devenu extrêmement difficile pour certains confrères de travailler sans les grossistes, parce qu'ils ont verrouillé le marché. La profession doit donc se tourner vers d'autres moyens, comme l'association, le groupement, le GIE (Groupement d'intérêt économique), la Scop (Société coopérative et participative) pour continuer à exercer son métier en toute indépendance. »

encore de Zenioo en avril 2021, plusieurs grossistes ont vu le jour depuis un an. De nouveaux acteurs qui n'inquiètent pas les représentants historiques de ce modèle. « Il y a de la place pour tout le monde, assure Jean-Paul Babey. S'ils arrivent avec des idées innovantes, s'attaquent à des marchés très pointus ou proposent des chaînes de transformation digitales qui leur permettent de prendre des parts de marché », les nouveaux entrants « ne renversent pas la table », estime-t-il. Pour David Salat, le directeur général de Repam, un grossiste actif depuis plus de vingt-cinq ans sur le marché français, l'arrivée de nouveaux entrants n'est pas un

danger : « Il y a de la place, selon les capacités des nouveaux venus à proposer des solutions aux problématiques et à trouver la bonne formule pour répondre aux attentes des courtiers de proximité et des clients. »

Les nouveaux venus se construisent, eux, en opposition par rapport aux grossistes historiques. Zenioo a commandé une étude auprès d'OpinionWay qui montre que seuls 12% des courtiers estiment être bien accompagnés par les courtiers grossistes, alors même que l'accompagnement est stratégique dans la fidélisation des réseaux. « Nous existons parce qu'il y a des carences dans la profession. Nous existons parce que nous sommes en mesure de créer des offres de services et de produits mieux adaptées aux besoins spécifiques de nos courtiers partenaires », souligne Emmanuel Legras, président et cofondateur de Zenioo, qui trouve les grossistes historiques « moins agiles ou moins en phase avec les changements très rapides de la distribution ».

La question de l'indépendance des grossistes traditionnels est aussi un point d'achoppement.

### CAS N° 4

#### Le courtier grossiste spécialiste

■ Il distribue des produits sur un segment de marché unique : santé, prévoyance, retraite, dommages aux professionnels, construction, assurance voyage...

■ L'exemple : Airbag, filiale du groupe LSA Courtage,

est un courtier grossiste spécialisé en assurance construction.

Création : 2020

Siège social : Rueil-Malmaison

Chiffre d'affaires : NC

Directeur général :

Henri Lavaure





## grossistes dans votre cabinet ?

« Il est extrêmement difficile de travailler sans les grossistes. »

« Mon cabinet de courtage est 100 % digitalisé et spécialisé dans l'assurance emprunteur, la RC et la MR professionnelle. Je suis codé auprès d'une dizaine de courtiers grossistes, mais aussi auprès d'assureurs en direct. Aujourd'hui, en assurance emprunteur, il est extrêmement difficile de travailler sans les grossistes. Sans compter qu'ils ont une proposition de valeur intéressante grâce à leurs parcours de souscription totalement digitalisés, à l'accompagnement qu'ils proposent dans le suivi des dossiers et à leur agilité. Au travers d'un seul guichet, ils permettent d'accéder à plusieurs types d'offres qui viennent compléter celles des compagnies. »

«Aucun des dix premiers courtiers grossistes du marché n'est indépendant. Ils appartiennent soit à un fonds d'investissement, soit à un acteur du secteur de l'assurance», remarque le cofondateur de Zenioo, pour qui les exigences de résultats imposées par les fonds d'investissement seraient à l'origine de dérives. « Par exemple, nous avons vu apparaître des taux de revalorisation inhabituels, de

l'ordre de 10 à 15% en santé. » Chez Airbag, l'indépendance est aussi un argument important: «Les courtiers veulent travailler avec nous parce que nous sommes indépendants et réactifs. Ils attendent une rapidité de souscription et un back-office solide, en constante innovation. Nous proposons des services et des produits faits pour durer, contrairement aux positionnements court-termistes



**HORACE BOURGY**  
PRÉSIDENT-  
FONDATEUR  
D'INIXIA

qui ont pu être adoptés par certains acteurs dans le passé. » L'opposition à la stratégie des plus grands acteurs n'est pas cantonnée aux nouveaux entrants. À l'image de Repam, des grossistes historiques plus petits indiquent ne pas vouloir mener « la course aux codes courtiers » ni de « coups tarifaires ». David Salat, pour sa part, refuse de « fixer des objectifs de production à [ses] courtiers partenaires ».

### Pressions

Sur le terrain, les courtiers de proximité constatent que les plus importants grossistes tentent de leur imposer des incitations à la vente et des objectifs à atteindre. « Je refuse d'être objectivé par mes partenaires », indique Horace Bourgy, qui reconnaît que tous ne sont pas logés à la même enseigne et que ses confrères n'ont pas toujours ce choix face à la pression. Pourtant, comme le rappelle Planète CSCA, « fixer des objectifs de production commerciale n'est pas dans le modèle du courtier grossiste. Le courtier de proximité n'est pas un agent général, il est indépendant et doit le rester ».

● MARIE-CAROLINE CARRÈRE

