

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole

du Comité directeur

Chères adhérentes, Chers adhérents,

Nous l'écrivions dans notre dernière communication du mois de mars, « 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 ».

À l'orée d'un été qui s'annonce avec des perspectives vacancières, il n'est pas inutile de faire le point sur certains sujets qui intéressent notre profession.

Le 24 mai dernier, à l'occasion du Tour des Régions organisé par notre syndicat, Bertrand de Surmont notre Président était accompagné de Christophe Haubourg notre Directeur Général et ils eurent à Bordeaux l'occasion de rappeler les points essentiels sur lesquels notre vigilance et nos actions se doivent d'être confluentes.

Bien évidemment le principe du commissionnement retient toutes les attentions du métier et, à ce titre, même si des avancées significatives semblent montrer un certain recul de la commission européenne dans son approche du RIS (*Retail Investment strategy*), le flou et le vague continuent d'exercer une pression d'inquiétude sur l'avenir de notre système actuel. Restons donc très attentifs et notre syndicat est bien en première ligne sur ce sujet.

Nous le savons bien, l'idéologie technocratique a la vie dure...

L'autorégulation, conjuguée à l'Orias, a compliqué la tâche de nombre de nos confrères qui ont su compter sur nous afin de pouvoir les aider à résoudre leurs inscriptions qui rencontraient des incertitudes liées à certains dysfonctionnements qui devraient être résolus et ne plus apparaître l'année prochaine.

Néanmoins, plusieurs milliers de courtiers n'ont pu renouveler leurs inscriptions à l'Orias et ont donc disparu des radars de la profession. Il est encore trop tôt pour en tirer des conclusions mais ce constat est une première dans notre histoire et l'on se doit de le comprendre, de l'analyser et d'en tirer les conclusions ad hoc.

Nous avons également à vivre avec l'ACPR qui donne parfois l'impression de s'orienter vers un créateur de droit alors que sa mission relève du contrôle. Là encore, nous devons savoir raison garder mais tout autant avoir l'œil sur certaines tendances en espérant qu'elles iront dans la défense de notre profession.

L'attractivité de la branche assurantielle doit également être une préoccupation pour l'avenir de nos cabinets et nous proposerons d'intervenir dans les milieux formateurs afin de mieux attirer des nouveaux talents dans notre activité professionnelle.

Nous manquons de lisibilité dans ce secteur, nous marchons dans l'ombre et il va être temps de se mettre à la page d'une communication attractive, autre sujet que notre syndicat a bien identifié avec des actions en cours de lancement.

Bien sûr les défis majeurs de notre profession s'étendent aussi vers les nouvelles technologies, le risque cyber, le risque climatique sans oublier la RSE, la responsabilité sociétale des entreprises.

Comme l'écrivait Bertrand de Surmont, « notre métier est aujourd'hui à la croisée des chemins : les enjeux de conformité, la digitalisation, les changements sociétaux sont autant de facteurs qui nous poussent à évoluer pour être présents auprès de nos clients ».

Nos clients, voilà notre credo au-delà de tout ce qui pourrait nous submerger momentanément car ce sont eux nos vraies richesses.

Sachons les préserver en les mieux protégeant, sachons être meilleurs pour ce bien commun et ces défis de notre temps ne pourront que contribuer à rendre notre métier encore plus performant, plus respectueux et donner envie à ces générations qui sauront prendre le relais.

C'est à ce prix, avec l'aide d'un vrai syndicat offrant de réelles perspectives, que nous pourrions raisonnablement passer cette croisée des chemins pour en emprunter un autre qui ne pourra que nous grandir. Nous vous souhaitons à tous des vacances méritées, un été réparateur et cette envie que l'on peut scinder en deux mots.

**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

ENTRETIEN AVEC **Ghislain Cotteau** **de Simencourt,**

*Directeur Commercial chez
DIOT-SIACI Sud Ouest / CLC
International Assurances*

Originaire du Nord de la France, présentez-vous à vos confrères du Sud-Ouest

Diplômé d'un Master en Droit Éco Gestion, spécialité Management de l'assurance, de l'École Nationale des Assurances (ENASS), j'ai débuté chez Allianz en Indemnisation Construction pendant deux ans et suis devenu ensuite Souscripteur en Responsabilité Civile et Décennale au Département Construction, fonction qui m'occupa pendant quatre ans.

En 2016, j'ai rejoint Gras Savoye en tant que Chargé de Clientèle Grands Comptes au sein de la Direction Commerciale.

En parallèle, et pendant deux ans, j'ai eu la chance de découvrir l'enseignement en tant que chargé de Travaux Dirigés en Licence à l'ENASS.

Curieux de nature et sensible aux problématiques liées à la souveraineté dans notre pays, je suis également auditeur de l'Institut des Hautes Études de Défense Nationale jeune (IHEDN) et membre du comité « Risques et Intelligence Économique ».

En décembre 2018, Siaci Saint Honoré m'a offert l'opportunité de rejoindre la Direction Commerciale comme Directeur de clientèle.



Ghislain Cotteau de Simencourt
*Directeur Commercial,
DIOT-SIACI Sud Ouest /
CLC International
Assurances*

C'est en janvier 2020, que j'ai quitté précipitamment la région parisienne pour m'installer à Bordeaux, à la suite du décès tragique de l'un des associés. J'y ai pris mes fonctions de Directeur Commercial aux côtés de l'emblématique associé gérant Jean Simon.

La gouvernance du Groupe dans le Sud-Ouest est encore amenée à évoluer en fin d'année.

Rappelez-nous l'historique du Groupe Diot-Siaci et plus spécifiquement dans le Sud-Ouest.

Diot-Siaci, fruit du regroupement en 2022 de Diot (groupe Burrus) et Siaci Saint Honoré, est un groupe multi spécialiste de conseil et de courtage d'assurances et de réassurance, leader en France et en Europe, présent notamment en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique.

Nous concevons et imaginons des solutions innovantes sur mesure pour nos clients, grandes entreprises, ETI, PME-PMI et professionnels aussi bien en assurances de personnes qu'en assurances de biens et de responsabilités.

Diot-Siaci dispose d'un actionariat stable et familial qui lui permet d'accompagner ses clients dans leur transformation en répondant à leurs besoins sur toute la chaîne de valeur en IARD, transport, responsabilité civile professionnelle, protection sociale et conseil et mobilité internationale.

Diot-Siaci CLC à Bordeaux est la résultante du regroupement de deux cabinets locaux historiques que sont CLC International Assurances et OCSO.

CLC a intégré le giron du Groupe Siaci Saint Honoré en 2019 et était spécialisé dans la création de produits professionnels packagés.

OCSO, était quant à lui spécialisé dans l'assurance de personnes avec une activité IARD portée entre autres par les entités LSN et Diot Sud-Ouest

Où en est le Groupe Diot-Siaci CLC un an après la fusion ?

Que de chemin parcouru en 12 mois ! Les chantiers étaient, et sont encore, nombreux : informatique, juridique, RH pour ne citer que ceux-ci.

Avec près de 5 000 collaborateurs et un vaste réseau international, le Groupe exerce son activité dans le monde entier et totalise un chiffre d'affaires de près de 800 M€ en 2022.

À Bordeaux cette fusion a pris effet le 5 juin dernier puisque nous avons regroupé les équipes IARD. Les équipes ADP nous rejoindront dans un second temps.

Nos effectifs s'élèvent à 110 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 14 M€.

Notre activité bordelaise est équitablement répartie entre l'IARD et l'ADP.

D'ici peu, nous allons entamer des travaux d'agrandissement de nos bureaux à Villenave d'Ornon afin de disposer d'un siège régional pouvant accueillir l'ensemble de nos collaborateurs.

Quels sont les grands projets 2023/2024 ?

Les projets ne manquent pas pour Diot-Siaci CLC et plus particulièrement dans le Sud-Ouest.

Nous poursuivons notre croissance organique avec un accroissement certain du nombre de clients nous faisant confiance et sensibles à la profondeur de l'offre de services et de conseils qu'ils peuvent trouver au sein de notre Maison.

Nous avons également des opérations de croissance externe très ciblées en cours, et d'autres à venir.

2023/2024 est une période charnière durant laquelle une attention toute particulière est portée aux équipes. J'ai à cœur que chacun d'entre eux puisse effectuer sa mission dans un état d'esprit serein et en pleine harmonie avec ses objectifs personnels et professionnels.

Quels sont vos atouts spécifiques ?

L'ADN de CLC à Bordeaux a toujours été la création de produits. Nous capitalisons sur ce savoir-faire depuis 3 ans avec par exemple la création d'une solution à destination des fédérations de chasse et de l'ensemble des chasseurs de France qui est un succès.

Actuellement, nous avons 3 produits en cours de développement dans le milieu médical, le *retail* et le paramétrique.

Nous avons également intégré depuis quelques années le volet prévention dans nos approches et nos conseils. Diot-Siaci CLC dispose de la plus vaste équipe d'ingénieurs préventionnistes du marché.

À Bordeaux, l'un d'entre eux nous permet justement d'accompagner les ETI sur des problématiques nationales et internationales.

Cette expertise rend nos dossiers techniquement solides ce qui, associé au poids que représente notre Groupe sur le marché, nous permet de négocier de manière constructive et pérenne avec les compagnies.

Nous recevons par ailleurs de plus en plus de sollicitations de confrères pour travailler en co-courtage sur leurs grands clients pour lesquels une difficulté de placement ou de solution technique les incitent à s'appuyer sur la force de frappe de notre Groupe. ●

TOUS EN LIGNE maintenant

FORMEZ-VOUS SUR LE RÉSEAU SOCIAL LINKEDIN GRÂCE À LA SESSION DE RENTRÉE !



Les formations du programme « Tous En Ligne Maintenant », 100 % financé par Bpifrance et France Num, en partenariat avec PLANETE CSCA s'organisent depuis maintenant deux ans.

Ces sessions proposées, sur le thème des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn) ou le référencement connaissent un grand succès depuis leur lancement en 2021.

PROCHAINE SESSION SUR LINKEDIN :

- Vendredi 8 et vendredi 15 septembre de 10h à 11h30

Attention : les places sont limitées à 15 participants.

ÊTES-VOUS ÉLIGIBLE À CE DISPOSITIF ?

- Vous êtes une petite entreprise (TPE ou petite PME).
- Vous avez 2 ans d'existence ou plus.
- Votre chiffre d'affaires est supérieur à 15 000 € sur l'un des 3 derniers exercices fiscaux.

Pour plus d'informations
et vous inscrire



Agenda



17 OCTOBRE 2023

Rencontre du courtage et remise des trophées régionaux de PLANETE CSCA.



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

ENSEMBLE PORTONS
LA NOUVELLE VISION
DU COURTAGE D'ASSURANCES

COMMUNICATION



RELATION
ADHÉRENTS



JURIDIQUE



RH
ET FORMATION



ACCOMPAGNEMENT
CABINET



CONFORMITÉ



PLANETE CSCA
10 rue Auber
75009 Paris

01 48 74 19 12
contact@planetecscsca.fr
www.planetecscsca.fr

