

## BERTRAND DE SURMONT,

président de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances

■ Le président de la Chambre syndicale des courtiers d'assurances revient sur le travail accompli par le syndicat un an après sa création, et dévoile les projets qu'il entend mener à bien au cours de la deuxième année de son mandat.

« Il faut une certaine dose d'inconscience pour ne pas être syndiqué aujourd'hui »



### SON PARCOURS

Diplômé de l'ESLSCA (école de commerce) option banque/bourse, Bertrand de Surmont a pris les rênes de la CSCA en mars 2016.

■ **1984 à 1993** Chargé de clientèle grande entreprise à la banque de l'Union européenne.

■ **1993 à 2003** Directeur administratif et financier du groupe Firestream.

■ **2003 à 2011** Directeur général et associé du cabinet Satec.

■ **Depuis juin 2011** Président du cabinet Greenrisk Courtage.

■ **Depuis mars 2013** Président de FMA assurances.

■ **Depuis mars 2016** Président de la CSCA.

#### Un an après votre prise de fonction, comment vous sentez-vous ?

Je suis débordé (rire). Non je me sens bien. C'est toujours difficile d'avoir un pied dans son entreprise et un pied à la tête du syndicat. Ce n'est pas simple. Mais ça se gère bien. Et je ne suis pas seul. Il y a quand même douze permanents qui préparent le travail et les dossiers. Et on est entouré d'un conseil national qui nous aide à prendre les orientations. Après c'est le cœur qu'on y met. J'ai tendance à mettre pas mal de cœur dans ce que je fais.

#### Quel a été le travail de la CSCA en 2016 ?

On a tout mis à plat et tout fait évoluer, notre mode de communication, notre rapport avec les adhérents, nos partenariats, nos messages par rapport à nos autorités de tutelle. C'était

nécessaire. Parce que nos adhérents nous attendaient sur le sujet. Parce que je rappelle quand même que de 2012 à début 2016, on a beaucoup parlé de fusion et on ne s'est pas assez intéressé à nos adhérents.

#### Votre prédécesseur avait dit en vous, passant le flambeau, que tout était réuni pour faire rentrer la CSCA dans une nouvelle ère. Est-ce le cas ?

Jusqu'à notre travail a consisté à préparer les briques d'une CSCA rénovée. Tous ces outils sont maintenant prêts. Il reste à les actionner avec un objectif qui est résolument de faire savoir ce qu'on fait. Je pense que les adhérents ont besoin d'avoir un retour concret sur les travaux qu'elle mène. On adhère sûrement à un syndicat par philoso-

phie et ça c'est une chose... Mais on adhère aussi à un syndicat parce qu'on veut avoir un retour dans tel ou tel domaine, par rapport à l'activité de son cabinet et aux problématiques auxquelles on est confronté.

#### Quand en 1993 vous vous lancez dans le courtage, votre père vous dit « les courtiers sont finis, les agents ont gagné la bataille ». 24 ans plus tard que lui répondriez-vous ?

Cette histoire courtiers-agents, ça va, ça vient en fonction des périodes. Il y a des périodes où l'on dit les courtiers morts. Il y a des périodes où l'on dit les agents mal en point... Moi je pense qu'il y a de la place pour tout le monde. Il y a des positionnements différents, il y a des approches clientèles qui sont différentes en termes de diversité d'offre pour ce

qui est des courtiers. Je ne pense pas qu'il y ait l'un plutôt que l'autre.

#### Les courtiers anglais ont abandonné la rémunération par commission pour passer aux honoraires. Est-ce un schéma auquel on doit s'attendre en France ?

Non, je ne pense pas. Alors il y a déjà certains courtiers qui réalisent une partie non négligeable de leur chiffre d'affaires sous forme d'honoraires. Après, là encore, c'est comme entre les agents et les courtiers, il ne faut pas opposer commission à honoraire. Je pense que les choses vont évoluer, mais il ne faut pas être jusqu'au-boutiste dans ce débat. La rémunération sous forme de commission a une grande vertu, c'est de mutualiser la charge. Si le tout honoraire s'impose, il y a des

« On adhère sûrement à un syndicat par philosophie et ça c'est une chose... Mais on adhère aussi à un syndicat parce qu'on veut avoir un retour dans tel ou tel domaine... »

gens qui ne voulant, ou ne pouvant plus payer les honoraires annoncés pourraient ne plus être couverts.

#### Quelle est la position de la CSCA sur le sujet ?

On est clairement favorable au système des commissions. Mais il faut réfléchir. Je pense qu'il y a des cas où une rémunération par honoraires peut passer. Il y a une typologie de clientèle pour laquelle c'est possible. Tout comme il y a des typologies de services pour lesquels il est possible d'imaginer une rémunération différente d'une rétribution en commissions. Par exemple, quand la gestion des sinistres est déléguée par les compagnies, on pourrait très bien imaginer que le courtier facture la compagnie d'honoraires de gestion de ceux-ci. ●●●

... **Les courtiers grossistes et les courtiers de proximité partagent-ils les mêmes intérêts ?**

Entre courtiers grossistes et courtiers de proximité, on a un fournisseur et un apporteur... D'ailleurs on pourrait élargir le débat, parce que c'est exactement le même, entre un courtier traditionnel et un porteur de risque. Donc non ce ne sont pas les mêmes intérêts. Les courtiers de proximité sont plutôt poussés dans les bras des grossistes. Maintenant il y a beaucoup de courtiers grossistes sur la place de Paris, donc les courtiers de proximité auront le choix et ont déjà le choix.

**En tant que dirigeant de FMA Assurances, courtier grossiste, êtes-vous donc le mieux placé pour représenter tous les courtiers ?**

Là-dessus je suis très clair. Quand je suis président du syndicat, je défends l'ensemble des courtiers. Les grands, les courtiers de proximité, les courtiers grossistes, les courtiers IARD, les courtiers d'assurance de personne. Le sujet ne se pose même pas une demi-seconde.



**Intermedius, le groupe de réflexion de la CSCA, a dévoilé ses premières conclusions en tête desquelles figure la mise en place d'un référent consommateur.**

**Cette mesure est-elle importante ?**

Le courtage n'a jamais fait l'effort d'expliquer ce qu'il faisait. Le courtier est quand même le conseil du client. Et il ne lui dit pas ce qu'il fait pour lui. Il ne lui explique pas quelle est sa valeur ajoutée. Il ne lui précise pas ce qu'il lui apporte. Or, je pense que l'on ne pourra se faire entendre de nos autorités de tutelle que si on est bien connus et si notre positionnement dans la chaîne de valeur est bien appréhendé par le consommateur.

**Que pensez-vous de la manière dont travaille l'ACPR avec les courtiers ?**

L'ACPR - c'est dans ses gènes - est là pour contrôler. Moi je regrette qu'elle ne soit pas plus là pour faire de la prévention. Mais ce n'est pas dans son ADN. Surtout, je pense qu'en fonction des typologies des cabinets, il pourrait y avoir plusieurs niveaux de modules de contrôle, adaptés notamment à leur taille, car un cabinet de trois personnes ne dispose pas des mêmes ressources qu'un grand.

**Où en sont les négociations engagées avec les assureurs sur les révisions des conventions de délégation ?**

C'est un gros chantier. On avait voulu simplifier le débat en essayant *via* la Fédération française de l'assurance de discuter d'un tronc commun. Ça n'a pas l'air d'être simple... Donc on a pris le parti de négocier en bilatéral avec les compagnies. C'est ce qu'on a fait depuis la fin de l'été dernier. On est allé au bout avec MMA et Generali. Il y a quatre ou cinq conventions qui sont en cours de négociation aujourd'hui. C'est un chantier fastidieux. D'autant plus que dans un an on va devoir recommencer, car il va falloir intégrer la DDA dans les nouvelles conventions de délégation.

**Quelles sont vos relations avec le syndicat Planète Courtier ?**

On vient historiquement d'un paysage où il y avait onze syndicats qui étaient des personnes morales indépendantes. En 2006, on a fait un premier pas d'union avec la création de la CSCA. Planète Courtier a pris son indépen-



dance en 2014. Moi je pense qu'on est une trop petite branche professionnelle pour avoir plusieurs expressions syndicales. On gagnerait, en terme d'efficacité, à être rassemblés.

**L'appartenance à un syndicat dans le courtage n'est pas obligatoire.**

**Qu'en pensez-vous ?**

C'est un état de fait. Je ne suis pas là pour dire que l'adhésion à un syndicat doit être obligatoire. Je pense que compte tenu de tout ce qui se passe au niveau du courtage, de l'intermédiation, de la réglementation, de l'évolution de nos métiers, il faut une certaine dose d'inconscience pour ne pas être syndiqué aujourd'hui.

**D'après vous, dans dix ans, à quoi le métier de courtier ressemblera-t-il ?**

Une des tendances lourdes, qui n'est qu'une continuité de ce qui se passe depuis cinq ans, c'est le regroupement des cabinets de courtage, ça c'est sûr. Après, en termes d'activité, je pense qu'on va sûrement aller vers une certaine spécialisation du courtage de proximité, ainsi que vers une digitalisation du courtage de proximité qui va avoir des vertus. C'est la seule voix pour permettre à ces cabinets de gérer la réglementation et de se dégager le temps et les ressources nécessaires pour mener à bien leur devoir de conseil auprès de leurs clients.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR MATHIEU LEHOT