

LA VISION DU COURTAGE DE *Anne-Jacques de Dinechin*

QUELLE A ÉTÉ VOTRE PREMIÈRE RENCONTRE AVEC LE COURTAGE ?

Ancien élève de Polytechnique et diplômé de l'ENSAE, j'ai débuté ma carrière dans l'assurance, chez AXA Global risks, la filiale de AXA, chargée des grands risques industriels. Sur ce marché, la totalité des affaires était apportée par les courtiers qui pour moi, étaient au cœur de l'entreprise puisque seuls fournisseurs du chiffre d'affaires. Par la suite, toujours chez AXA-entreprises, j'ai été responsable de la région Grand-ouest. Amené à travailler plus étroitement avec les courtiers, et à mieux les connaître, j'ai appris à distinguer les bons courtiers, qui ne sont pas forcément les plus bruyants, mais ceux qui connaissent le mieux leurs clients, leur histoire autant que leurs perspectives de développement, et savent le mieux, en fonction de tout cela, apprécier leurs risques, définir les contrats les plus adaptés et les « vendre » aux assureurs.

QUEL CONSEIL DONNERIEZ-VOUS À UN JEUNE FACE AU MÉTIER DE COURTIER ?

Je lui ferais d'abord comprendre que le métier de courtier est utile, car le courtier est là pour protéger son client. Pour une entreprise par exemple, il est utile que les acteurs – direction comme employés – se sachent protégés s'il survient un accident, et que même dans ce cas, leur activité pourra continuer.

La seconde chose véritablement attirante chez les courtiers, pour peu que ce jeune soit un peu curieux, c'est la variété des activités et des métiers auxquels il va avoir à faire. Avec une clientèle variée, il va lui falloir s'intéresser à un très large éventail

de professions, industries, professions de service, chacun dans son environnement, chacun avec ses risques propres que le courtier consciencieux devra analyser pour mieux les prévenir. Peu de métiers donnent ainsi la possibilité de découvrir un tel panel de professions... et de côtoyer des hommes aussi différents, tous passionnés par ce qu'ils font.

De plus, pour ceux d'entre nous qui, comme chez Verlingue, insistons sur l'aspect technique de la prévention des risques ou de la mise en place des couvertures d'assurances, nous apportons une dimension supplémentaire, une véritable valeur ajoutée du courtage, dans la mesure où nos clients ne pourraient pas disposer en interne, à des coûts raisonnables, de cette compétence technique.

C'est un des aspects qu'il faut mettre en valeur auprès des jeunes : en étant confronté en permanence à des activités toujours différentes, à des expériences toujours nouvelles, à un grand nombre de gens, à des cycles longs, à des situations et des risques qui s'inscrivent dans la durée, le courtier reçoit une sorte de formation permanente qui rend les collaborateurs de plus en plus utiles au fur et à mesure qu'ils prennent de l'âge : chacun, par l'accumulation des situations qu'il a vécues et des expériences qu'il a acquises, gagne en valeur jusqu'à la fin de sa carrière.

Et ce qui est vrai pour chacun des collaborateurs l'est encore plus pour le cabinet de courtage qui les emploie ; sa vraie richesse, l'essentiel de son capital, ce sont ces hommes et ces femmes qui lui apportent une compétence chaque jour plus grande.



**Anne-Jacques
de Dinechin**
Directeur général
de Verlingue



QUE PEUT APPORTER SELON VOUS LE COURTAGE AU MONDE ÉCONOMIQUE ?

Nous vivons dans un monde qui change. Jusqu'au début des années 2020, les tarifs d'assurances étaient relativement bas, et les assureurs – compagnies et courtiers – devaient vendre un large panel de couvertures pour couvrir leurs propres frais de fonctionnement. Avec des tarifs en forte hausse et des capitaux d'assurance plus rares, les clients vont désormais devoir choisir entre les risques qu'ils souhaitent – et doivent – transférer aux assureurs, et ceux dont ils conserveront la responsabilité. On comprendra dès lors que le rôle du courtier s'en trouve renforcé puisque c'est à lui que reviendra la mission de guider son client dans ses choix, tant pour améliorer la

prévention, que pour l'informer de la menace effective qui pèse sur lui en conservant certains risques à sa charge ; et pour ce faire, il lui faudra évidemment connaître le cœur même de son activité.

Guider son client, et anticiper aussi dans le cas de nouveaux développements ou de nouvelles créations, avec la survenance de nouveaux risques, les uns liés aux changements climatiques, ou bien à l'informatique ou la cybersécurité... Autant de risques que l'entreprise devra bien connaître et analyser avant de décider d'en transférer une part et de conserver l'autre, selon les coûts de ces transferts.

Ainsi, chaque fois qu'une entreprise devra couvrir un risque – et même dans le cas où elle crée une « captive », avec les exigences réglementaires et financiers que cela pose - le courtier sera au centre du jeu, aux côtés du chef d'entreprise : cette expertise d'un secteur d'activité, de l'entreprise elle-même, en font l'allié, le partenaire le plus à même d'analyser la réalité du risque et d'en organiser la prévention.

Pour toutes ces raisons, et au fur et à mesure que la vie des affaires deviendra plus complexe, le rôle du courtier sera de plus en plus important, aux côtés du chef d'entreprise. ●