



PHOTOS: SYLVIE HUMBERT

## JÉRÉMY SEBAG

Codirigeant de SPVIE Assurances

### SON PARCOURS

Âgé de 35 ans, titulaire d'une licence professionnelle d'assurance de l'Enass et d'un master en management de l'assurance de l'ESA, Jérémie Sebag est administrateur de la Chambre syndicale des courtiers en assurance IDF (CSCA) où il préside la commission des courtiers grossistes.

- 2003 Inspecteur commercial chez Ciprés Vie.
- 2005 Chargé de clientèle grand compte épargne collective et chargé d'affaires grande entreprise chez Gras Savoye.
- Depuis 2010 Codirigeant-fondateur de SPVIE Assurances.

■ Le jeune groupe de courtage SPVIE Assurances connaît une ascension fulgurante avec, aujourd'hui, 50 M€ de primes, 70 M€ d'encours et 6 000 polices individuelles collectées et gérées par an. Rencontre avec le binôme qui dirige l'entreprise et entend porter haut les couleurs du courtage français.

# « Le courtier grossiste va devenir un rouage essentiel »



## CÉDRIC PIRONNEAU

Codirigeant de SPVIE Assurances

### SON PARCOURS

Âgé de 45 ans, il est diplômé de l'ISG cycle national et titulaire d'une maîtrise de philosophie (Paris I).

- 1995 Associé chez New Electronic Factory.
- 2003 Chargé de clientèle chez Gras Savoye.
- 2007 Directeur adjoint en charges des grands comptes chez Malakoff Médéric.
- Depuis 2010 Codirigeant-fondateur de SPVIE Assurances.

**Vous avez travaillé chacun chez Gras Savoye. Est-ce à ce moment-là qu'a germé l'idée de créer SPVIE Assurances ensemble il y a 7 ans ?**  
**Jérémy Sebag** - C'est là qu'est née l'envie de se lancer dans un projet associatif et entrepreneurial. Mais ce n'est que quelques années plus tard, en octobre 2010, que nous avons racheté au cabinet ACCS Gouy un petit portefeuille d'assurance de personnes qui réalisait 60 000 € de commissions.

**Cédric Pironneau** - Cette branche était annexe pour eux alors que nous étions des spécialistes de l'assurance de personnes. Jérémy, en tant qu'expert de la retraite et de l'épargne salariale avec une expérience sur la chaîne de

valeur du métier de courtier grossiste, et moi de la santé prévoyance spécialisé grands comptes. Nous nous complétons et cette complémentarité se retrouve aujourd'hui dans la construction de notre *business model* à la fois direct et indirect (grossiste) avec du grand compte, de la PME et de l'individuel.

### Comment est organisé SPVIE Assurances ?

**J.S.** - En quatre *business unit* via deux activités : directe comprenant le département des assurances des personnes (assurances collectives grands comptes), le département des assurances dommages et responsabilité, le département du patrimoine (protection du chef d'entreprise et de son patrimoine) et indirecte « grossiste » qui s'appuie sur 750 partenaires courtiers actifs. S'ajoutent, en transverse, les fonctions supports finance, marketing, conformité, juridique, technique et informatique via notre filiale d'édition de logiciel, AssurWare.

### D'acteur local, SPVIE Assurances est devenu en 7 ans un groupe pluridisciplinaire, multispecialiste, direct et indirect. Quelles ont été les étapes clés de ce développement ?

**J.S.** - Le premier exercice a consisté à asseoir l'entreprise en passant de 60 000 à 189 000 € de chiffre d'affaires. Notre premier objectif a été de rembourser nos créanciers et de montrer que cela marchait. Le fait d'avoir un portefeuille existant en base et les codes des principaux groupes d'assurance nous a fait gagner du temps. Le deuxième exercice a été soldé par 256 000 € de CA. Aux Journées du courtage, nous avons alors prospecté auprès des assureurs pour créer une gamme santé attractive à destination des TNS en ciblant les professions réglementées. Après un démarrage un peu chaotique, nous avons créé un outil de souscription digital et revu l'offre en version haut de gamme en la distribuant à travers des premiers courtiers partenaires. Cela a eu un vif succès. En 2012 se développait donc l'activité grossiste et notre troisième exercice s'est achevé avec un CA de 1,1 M€.

**C.P.** - L'étape clé fut l'exercice 2013-2014 où nous avons étoffé nos gammes de produits et surtout développé notre propre Extranet de tarification. C'est à ce moment-là que nous avons passé un cap sur notre activité grossiste.

### Comment s'équilibre aujourd'hui votre activité de grossiste, à la fois fournisseur de produits et d'outils d'assurance et votre activité de vente directe ?

**J.S.** - En 2014, les deux activités étaient très équilibrées, car nous avons racheté des portefeuilles de vente directe en IARD et en patrimoine. Depuis, l'essor du pôle grossiste en CA brut fait que l'activité intermédiaire représente désormais 65 %.

### Y avait-il besoin, dans le secteur, d'un modèle comme le vôtre ?

**J.S.** - Lorsque nous nous sommes lancés en 2012, la portabilité n'était pas encore étendue. Pourtant, un nombre important de nos clients, sortis de groupe, recherchaient des solutions. Fort de ce constat, nous avons proposé notre propre gamme de santé individuelle haut de gamme. Nous avons rapidement été suivis par nos courtiers partenaires en répondant à une demande partagée par nos confrères.

**C.P.** - Sans compter sur le fait que les compagnies réduisent l'ouverture de codes aux petits courtiers et que la prédominance des maxi-distributeurs prend de l'ampleur.

### En 2015 vous avez fait rentrer les fonds d'investissement K Partners (aujourd'hui rebaptisé Inter Invest capital). Pourquoi ?

**C.P.** - C'était indispensable, car cela nous a permis de recruter des personnes stratégiques pour SPVIE Assurances - nous avons 45 collaborateurs et un effectif en augmentation de 30 % chaque année - mais surtout de structurer l'informatique qui est le nerf de la guerre dans le courtage. Nous sommes ainsi propriétaire d'Assurware, notre logiciel de *back* et de *front-office* que nous avons construit en partant d'une feuille blanche. Après 18 mois d'activités et subit tous les audits des acteurs du marché nous avons pris la décision de commercialiser nos solutions SAAS (NDLR : logiciel installé sur des serveurs distants) sur le marché auprès des courtiers.

**J.S.** - À l'époque, nous avons adhéré au GIE informatique du groupe Cadre, puis nous avons travaillé avec le prestataire IGA, mais dès que nous voulions faire quelque chose de spécifique à notre activité... il fallait faire un cahier des charges, une maîtrise



d'ouvrage, payer cher, rentrer dans les plannings de l'éditeur, bref c'était contre-productif pour notre *business model*. Nous devons enrayer notre croissance et rester en ligne avec les besoins de nos courtiers, c'est la raison pour laquelle nous avons pris la décision ambitieuse de construire nos propres solutions.

Aujourd'hui le résultat est bluffant, nous avons réussi à dématérialiser l'ensemble de la chaîne de valeur sur des produits simples comme la santé individuelle.

#### Comment s'opère cette dématérialisation ?

**J.S.** - Le courtier tarifie le client TNS, rentre les informations et les ayants droit, le numéro de Sécurité sociale, le code organisme, le RIB, l'Iban, lui fait signer électroniquement son contrat et le client reçoit à J+2 sa carte de tiers payant sans qu'un seul papier ne circule.

#### Vous préparez-vous à la mise en œuvre de la directive sur la distribution d'assurances (DDA) qui sera applicable en 2018 ?

**J.S.** - Nous sommes persuadés que DDA sera une opportunité pour les grossistes qui seront alors chargés d'aider les courtiers de proximité à offrir une expérience optimale aux clients, notamment en ligne.

**C.P.** - Coïncés entre des assureurs qui n'ouvrent plus de codes, l'ACPR qui fait les gros yeux et l'environnement juridique... les courtiers de proximité auront de plus en plus besoin des grossistes qui vont devenir un rouage essentiel.

**Nous ciblons le rachat de courtiers dont les spécialités métiers sont fortes, proches des nôtres ou complémentaires."**

**Cédric Pironneau,**  
codirigeant de SPVIE Assurances

#### Prévoyez-vous des opérations de croissance externe ?

**J.S.** - Il y a du monde à racheter sur le marché, c'est sûr...

#### Mais est-ce prévu à court terme ?

**C.P.** - Oui, et nous avons plusieurs cibles : des courtiers dont les expertises métiers sont fortes, proches des nôtres, ou complémentaires ou des courtiers bien implantés en région afin d'avoir des relais locaux, des bureaux, des inspecteurs.

#### Vous lancez « Assure moi un projet », un programme de promotion du métier de courtier d'assurance auprès des personnes éloignées de l'emploi. Où en est ce projet ?

**J.S.** - Il a été validé au conseil national de la CSCA le 6 juin dernier, qui nous soutient. Il

faut laisser leur chance à des jeunes, entre autres, issus d'autres secteurs et niveaux sociaux. Nous allons sourcer des candidats pour une première promotion en mars 2018. Nous avons vu l'ESA (NDLR : École supérieure de l'assurance) et l'Ifpass (NDLR : Institut de formation de la profession d'assurance), mais nous voulons créer notre propre parcours de formation au métier de courtier en mettant l'accent sur l'innovation et le digital. Nous ouvrons les adhésions à l'association aux entreprises du courtage d'assurance susceptible de financer ce beau projet.

#### Travaillez-vous avec beaucoup d'agents ?

**C.P.** - Nous sommes épisodiquement sollicités par des agents sur les quelques niches où les compagnies d'assurance traditionnelles ne se positionnent pas.

#### Pensez-vous qu'ils sont de plus en plus nombreux à basculer vers le courtage ?

**J.S.** - Nous les connaissons finalement peu, il est difficile de répondre à cette question. Néanmoins, selon nous, la réglementation (DDA) risque de bouleverser le paysage...

#### Après six années de forte croissance, comment s'est achevée 2016 et comment se présente 2017 ?

**J.S.** - Notre CA comptable atterri à 4,9 M€ à l'issue de 2016, soit une croissance à plus de 60 %, qui nous positionne en tant que troisième croissance nationale sur le marché. Nos ambitions sur l'exercice sont toutes aussi fortes et en ligne avec notre plan 2020.

■ PROPOS RECUEILLIS PAR ÉLOÏSE LE GOFF

**Il faut laisser leur chance à des jeunes, issus d'autres secteurs et niveaux sociaux."**

**Jeremy Sebag,**  
codirigeant de SPVIE Assurances