

# L'Assurance nouvelle mise sur une offre complète

**COURTAGE** Le réseau de franchisés poursuit son développement en régions et prévoit quinze nouvelles agences en 2009.

**R**éseau franchisé de courtage d'assurances toutes branches, l'Assurance nouvelle vient d'ouvrir sa huitième agence à Libourne (Gironde). Elle est gérée par Ludovic Girouard. Ce dernier a quitté Gan prévoyance pour se lancer dans l'entreprise, avec un investissement de départ de 45 000 € : 15 000 € de droit d'entrée, droit à la formation, aménagement des locaux, trésorerie (quatre mois d'avance conseillés) et constitution d'une SARL au capital de 4 000 €.

## Des prospects et des produits

« C'est plus que raisonnable par rapport à un portefeuille d'agent général d'assurance, même si on part de zéro », estime Ludovic Girouard. Le franchiseur prélève également 5 % des commissions

annuelles et une participation aux frais administratifs, comptables et financiers (2 %).

Objectif pour le franchisé : 200 000 € de chiffre d'affaires par an. Le franchiseur, pour sa part, s'engage à fournir les contacts de personnes cherchant à obtenir une mutuelle santé – « J'ai pu le vérifier », assure Ludovic Girouard. La franchise peut aussi programmer des rendez-vous (contre compensation financière). Les deux parties signent un contrat de cinq ans avec reconduction tacite tous les ans. Le portefeuille est estimé à 300 000 € au bout de cinq ans (valeur de rachat).

Trois agences pilotes avaient été créées avant le lancement officiel de l'enseigne en 2008. « Des courtiers vendaient des produits que je

fabriquais, précise Yves Ramon, le PDG de la franchise. À la demande de certains, la forme a évolué. L'enseigne l'Assurance nouvelle propose aujourd'hui au minimum trois produits dans chaque catégorie – vie, prévoyance santé, dommages –, ainsi qu'une offre pour les commerçants. »

## Une agence par métropole régionale

Avec un concept « maison » baptisé Asa 3+ (Avantage sécurité assurance), qui consiste à faire bénéficier les clients d'économies tous les ans, en fin d'année, en fonction de leur sinistralité (jusqu'à 10 % de la dernière cotisation payée), dans l'assurance vie, l'assurance prévoyance et l'assurance dommages. Sur le site, le client peut procéder à des simulations,



« L'Assurance nouvelle propose aujourd'hui un minimum de trois produits dans chaque catégorie – vie, prévoyance santé, dommages », précise Yves Ramon, PDG de la franchise.

calculs de cotisations et demandes d'informations et de devis.

L'enseigne compte pour le moment huit agences, à Fréjus, Libourne, Lille, Lyon, Paris (2<sup>e</sup>), Perpignan et dans le Val-d'Oise. Deux autres sont en cours de finalisation à Metz et à Strasbourg. L'objectif est d'en ouvrir une dans chaque métropole régionale, soit une quinzaine en 2009. L'enseigne devrait ainsi compter 23 implantations à la fin de l'année. ●

CÉLINE LANUSSE, À LIBOURNE

# Albert Georges déploie ses activités au cœur de la métropole lilloise

**COURTAGE** Le cabinet Albert Georges assurances a regroupé ses entités à Lille. Cette localisation lui permet de mieux irriguer le marché régional et national des entreprises, dans lequel il s'est spécialisé.

**F**inalisé en juillet dernier, le projet de regroupement des entités d'Albert Georges est devenu réalité, avec l'installation des équipes, 14 personnes, sur un plateau rénové de 260 m<sup>2</sup> sur un seul niveau à Lille, au 3 de la rue Esquermoise, en plein cœur de ville, près de la Grand-Place et à cinq minutes des gares.

## Une meilleure rationalisation des tâches

« Ce site nous permet de mieux rationaliser les tâches et d'optimiser les synergies avec les autres composantes du groupe Esca, dont Envergure Conseil fait partie », commente Dominique Thiery. L'installation réussie, en 2004,



Christian Burrus (à g.), président du groupe Esca, et Dominique Thiery (à dr.), PDG d'Albert Georges assurances SAS, travaillent désormais dans les mêmes locaux du centre lillois.

d'un bureau dans la capitale des Flandres s'est révélée suffisamment porteuse pour envisager ce regroupement. Un gros boule-

versement pour cet acteur qui, soixante ans durant, était resté basé à Aulnoye-Aymeries, petite ville de 9 000 habitants au sud du bassin métallurgique de la Sambre. Il s'y était fait un nom dans le secteur du transport, jusqu'à ce que ce bassin d'emploi se vide peu à peu de sa substance industrielle.

Une nouvelle stratégie de développement a alors été menée sous la direction de Dominique Thiery, ancien risk manager du groupe Novaliance, qui a repris le cabinet en juin 1998 avec la société Envergure Conseil (groupe Esca). En

2007, notamment, Albert Georges assurances avait recentré son activité sur l'assurance des entreprises en échangeant son portefeuille de clientèle axée sur les particuliers contre celui du cabinet Monvoisin, centré sur les sociétés.

## Un échange de portefeuilles

« Le cabinet est engagé sur les trois axes de développement que sont les risques liés aux transports et à la logistique, mais aussi les PME-PMI et les énergies renouvelables », ajoute Dominique Thiery. Transport et logistique représentent 60 % du chiffre d'affaires 2008 d'Albert Georges assurances, qui approche 1,7 M€. ●

JEAN-LUC DECAESTECKER, À LILLE