

INTERVIEW AOUT 2008



Yves Ramon, bonjour ! Pouvez-vous nous présenter brièvement votre société ?

Yves-André Ramon, de l'Assurance Nouvelle : L'Assurance Nouvelle est une structure qui existe depuis août 2005. Elle a dans un premier temps fonctionné en tant que réseau intégré et sa transformation en franchiseur est intervenue en janvier 2008. A ce jour, nous comptons 4 franchises actives issues des anciens partenariats, plus une première franchise nouvelle norme.

Que sont vos projets de déploiement à court terme ?

Y.R : Nous prévoyons l'ouverture de six nouvelles franchises d'ici à la fin de l'année.

Où seront-elles situées ?

Y.R : A Lyon, Strasbourg, Nantes, Marseille, Montpellier, et à Bordeaux... Mais je tiens à préciser que nous sommes évidemment à l'écoute de toute sollicitation de qualité sur d'autres villes !

Et à plus long terme ?

Y.R : Nous prévoyons d'investir en Europe lorsque les législations seront harmonisées.

Vous avez lancé récemment la carte ASA3+. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Y.R : Avantage Sécurité Assurance, c'est-à-dire ASA est un concept novateur qui sous la forme d'une carte privilège - créée en partenariat avec un des plus grands établissements bancaires mondiaux - donne à ses porteurs 3 avantages exclusifs dans les domaines de l'Assurance Vie, l'Assurance Prévoyance et l'Assurance Dommages.... d'où son nom ASA3+ !

Quelle est la principale caractéristique de l'Assurance Nouvelle ?

Y.R : Notre unicité ! Nous sommes aujourd'hui le seul réseau de franchise de courtage d'assurance toute branche. Il existe bien, sur le marché, des réseaux spécialisés en patrimoine ou en crédit mais jusqu'à présent il n'y avait pas de réseau qui ne proposait que de l'assurance traditionnelle - assurance vie et assurance IARD - (Incendie, accident, et risque divers).

Et pour faire vivre votre réseau, quel est le type de profil que vous recherchez ?

Y.R : Notre franchisé idéal est un homme ou une femme BAC + 3 ou 4, issu de la banque, de la finance, de l'assurance ou de l'immobilier. Il a une première expérience réussie en compagnie ou en cabinet et connaît bien la vente terrain. Il a une âme de manager, un sens

commercial aiguisé, une bonne connaissance du tissu économique local et dispose bien sûr d'un capital suffisant pour s'installer. En un mot comme en cent, plus que des franchisés, l'Assurance Nouvelle recherche des partenaires dynamiques ayant la fibre de véritables chefs d'entreprises.

Parlons du réseau Assurance Nouvelle... Quels sont ses points forts ?

Y.R : L'Assurance Nouvelle offre à ses franchisés un réseau à taille humaine, des agences de proximité qui placent le client au cœur de leur préoccupation et une gamme de prestations qui leur permet de les accompagner au quotidien.

Justement quelles sont-elles ?

Y.R : Sans être totalement exhaustif, nous pouvons en citer quelques unes comme : l'aide à la création de courtage d'assurance, l'aide à l'obtention des cartes professionnelles, la mise à disposition d'une gamme complète de produits et services, la formation permanente technique et commerciale, la prise en charge du back office administratif, la mise à disposition d'outils commerciaux et de supports à la vente, le développement informatique d'outils de simulation et des moyens informatiques d'aide à la gestion, à la commercialisation et au suivi de clientèle. Nous accompagnons aussi nos franchisés sur toute la partie approche marketing et nous leur proposons aussi une assistance au recrutement.

Sur quoi allez-vous travailler dans les prochaines semaines ?

Y.R : L'Assurance Nouvelle étant basée sur un concept totalement inédit et innovant, nous allons nous concentrer à optimiser les ressources et les process à l'interne pour tendre vers la perfection !