SIMPLIFIER L'ASSURANCE SANS DÉROGER À L'EXIGENCE

Entretien avec Yoann Chery, Président du GROUPE LEADER INSURANCE

La complexité croissante du marché de l'assurance bouscule les équilibres traditionnels du courtage. Entre exigences réglementaires renforcées, digitalisation accélérée et diversification des risques, les courtiers cherchent des partenaires capables de conjuguer expertise, agilité et accompagnement. Le groupe Leader Insurance, fort de vingt ans de croissance organique, entend répondre à ces défis en misant sur des outils sur mesure, une connaissance fine du terrain et une vision claire de l'évolution du métier.

Dossier réalisé par Lucas Andolini

Informations Entreprise : Quelles sont les principales évolutions du marché de l'assurance auxquelles vous devez adapter vos offres et vos outils ?

Yoann Chery (Président du GROUPE LEADER INSURANCE) : Le secteur de l'assurance évolue sous la pression conjuguée du digital, des nouveaux risques et des attentes croissantes de réactivité. Nous observons trois mutations majeures : d'abord, nos clients professionnels attendent des outils simples et rapides. Les dirigeants n'ont plus le temps de décortiquer des contrats complexes : c'est à nous de leur offrir un conseil synthétique et des solutions digitales efficaces.

Ensuite, les enjeux environnementaux transforment nos produits : nous sommes parmi les premiers à couvrir des activités comme le photovoltaïque ou la pose d'éoliennes. Enfin, nous faisons la différence par la qualité de notre back-office. Nos outils permettent aux courtiers d'assurer un meilleur pilotage de leur portefeuille, avec accès aux primes, aux KPI, et à une gestion facilitée.

Cyrille de Montgolfier (Président du Conseil de surveillance du GROUPE LEADER INSURANCE) : Dans un monde où les risques se multiplient – cyber, fraude, absentéisme – notre mission est d'accompagner le chef d'entreprise avec clarté, réactivité et professionnalisme.

Comment réagissez-vous à la tension actuelle du marché de l'assurance et quel rôle peut jouer un courtier grossiste dans ce contexte ?

Yoann Chery : Le droit de l'assurance offre un cadre robuste : même lorsqu'un risque est refusé par les assureurs, des solutions existent. Mais au-delà de l'aspect juridique, le marché reste tendu. La chute des rendements financiers a poussé les assureurs à se recentrer sur la rentabilité pure des risques assurés.

Face à cette exigence accrue, notre rôle est de créer des ponts : en tant que courtier grossiste, nous co-construisons des produits avec les assureurs, en intégrant des clauses spécifiques, des franchises adaptées ou des normes précises. Notre valeur ajoutée, c'est cette capacité à comprendre les besoins terrain des courtiers et à les traduire dans un langage technique et acceptable pour les compagnies. Nous sommes l'interface agile entre les exigences institutionnelles et les réalités opérationnelles du terrain. C'est là que nous faisons la différence, en assurant une continuité entre l'offre et la demande.

Cyrille de Montgolfier
Président du Conseil de surveillance du GROUPE LEADER INSURANCE

Comment adaptez-vous vos produits d'assurance pour tenir compte des réalités économiques et opérationnelles des petites entreprises, notamment dans le BTP ?

Yoann Chery : Notre métier, c'est de bâtir des produits sur mesure, en réponse aux véritables besoins du terrain. Nous ne sommes pas spécialisés dans les risques aggravés, mais nous refusons de suivre des critères rigides qui pénalisent injustement certains profils. Prenons l'exemple du BTP : un impayé ponctuel ne doit pas condamner une entreprise à la liquidation faute d'assurance. Nous avons donc mis en place des solutions responsables, avec majoration temporaire et exigence de régularisation. Même logique pour la sinistralité : nous regardons non seulement le nombre de sinistres, mais aussi les montants réellement versés.

Cette approche pragmatique, basée sur la connaissance fine des clients et des réseaux de courtiers de proximité, nous permet d'ajuster les clauses, les normes et les tarifs avec bon sens.

Cyrille de Montgolfier : C'est aussi ce qui explique notre croissance organique constante depuis 20 ans notre faible endettement au regard de nos résultats prouve que notre modèle entrepreneurial repose avant tout sur une croissance organique : un modèle centré sur la réalité métier, que nous dupliquons aujourd'hui avec succès en Outre-mer.
Le groupe a une belle capacité à accélérer la croissance de ceux qui nous rejoignent sans dénaturer leur ADN.

En parallèle, il est important de rappeler que le Groupe et son équipe M&A ont réalisé ces 3 dernières années 4 acquisitions et souhaitent poursuivre cette dynamique de croissance en 2025.

Pourquoi avoir lancé une Marketplace et quels bénéfices concrets cela apporte-t-il à votre réseau de courtiers ?

Yoann Chery : Le lancement de notre Marketplace répond à un véritable besoin du marché et à notre volonté d'unifier l'accès à notre offre multispécialiste. Forts d'un réseau de près de 5000 courtiers, nous avons constaté que beaucoup d'entre eux ne connaissaient qu'une partie de notre expertise – souvent l'assurance construction, domaine dans lequel nous sommes leaders en France.

Or, nous sommes également très présents sur d'autres segments comme l'automobile, et les deux roues, l'habitation, ou encore la responsabilité civile des marchands ambulants. La Marketplace permet désormais à chaque courtier d'accéder, via n'importe lequel de nos extranets, à l'intégralité de nos produits, y compris ceux développés via nos acquisitions récentes ou dans les DROM-COM. C'est un véritable levier de simplification et de visibilité, qui valorise notre position de « simplificateur de souscription ». Les retours sont excellents : gain de temps, découverte de nouvelles solutions, et une meilleure lisibilité de notre offre globale.

Comment intégrez-vous les exigences réglementaires croissantes dans le fonctionnement quotidien de votre groupe ?

Cyrille de Montgolfier : Le courtage d'assurance est un métier hautement réglementé, et à juste titre. Nous manipulons des fonds qui ne nous appartiennent pas, nous conseillons des clients sur des enjeux patrimoniaux et protégeons leur responsabilité civile et pénale. Cette responsabilité implique une rigueur absolue. Depuis plusieurs années, la réglementation s'est considérablement intensifiée : RGPD, protection des données, devoir de conseil, cybersécurité (DORA), etc.

Yoann Chery : Ces exigences ne relèvent plus uniquement de la conformité : elles s'imposent à tous les services. Nos commerciaux, développeurs IT, juristes, chacun est concerné. C'est pourquoi nous avons structuré un pôle conformité et réglementaire transversal, avec plus de six personnes dédiées, et des formations régulières dans tous nos départements. Cette culture réglementaire n'est pas une contrainte, c'est un atout : elle renforce la confiance et nous permet d'anticiper les attentes du marché. Elle fait aussi partie de notre différenciation auprès des courtiers, au-delà du produit ou du tarif.

Chiffres clés

- Un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros
- 350 collaborateurs
- Près de 5000 courtiers partenaires actifs
- 20 agences en France

Quel accompagnement proposez-vous aux courtiers pour faire face à la complexification des réglementations dans le secteur ?

Yoann Chery : L'évolution réglementaire ne concerne pas uniquement notre organisation interne : elle transforme aussi le service que nous rendons à nos partenaires. Nos courtiers de proximité, souvent des structures à taille humaine, n'ont pas toujours les ressources pour suivre les évolutions réglementaires. Nous les accompagnons concrètement : documents types, outils IT, formations, suivi du respect des obligations… Cela leur permet de se concentrer sur leur cœur de métier tout en restant en conformité.

Cyrille de Montgolfier : En parallèle, nous avons aussi une responsabilité vis-à-vis des assureurs : en tant que grossiste, nous devons garantir que le réseau est compétent, formé et conforme. Nous menons donc des audits réguliers pour le compte des porteurs de risques. Ce double rôle – accompagnement des courtiers et sécurisation pour les assureurs – fait de la conformité un véritable service différenciant. Il crée de la valeur pour tous les acteurs de la chaîne, dans un cadre réglementaire européen de plus en plus complexe et exigeant.