



Rapport financier & d'activité

**GROUPE
LEADER**
insurance

2023

Sommaire

2. Yoann Chéry, Président fondateur
3. Cyrille de Montgolfier, Président du Conseil de Surveillance
4. Conseil de Surveillance & Comité de Direction
5. Objectifs 2025
6. Nos partenaires/Chiffres clés opérationnels
7. Offre produits & Ventilation du Chiffre d'Affaires
8. Chiffres clés
9. Gilles Lavaud, Directeur Exécutif Finance & Acquisitions
10. Courtage Grossiste
11. Arapha Bennegui, Responsable Courtage Grossiste
12. Courtage Direct
13. Elodie Reboux, Directrice Pôle Dommages-Ouvrage
14. Anne-Laure Delporte, Secrétaire Générale & Directrice Juridique & Conformité
15. Kamal Khalfallah, Directeur Exécutif Technologies & Digital
16. Classements 2023 du courtage français
17. Le cabinet ARSA LECAM rejoint le Groupe Leader Insurance
18. Amandine Zawadzki, Directrice Pôle Sinistres
19. Samuel Morieux, Directeur Technique & Clientèle Spring / YouAssur



“

La force du Groupe réside dans sa croissance organique, sa structuration et son agilité.



L'année 2023 a permis de démontrer, s'il le fallait, la capacité du Groupe Leader Insurance à allier agilité, croissance organique, et renforcement de sa structuration et de sa visibilité au sein du marché.

Lancement de notre grand plan de Transformation Digitale, partenariats avec de nouveaux porteurs de risque, élargissement de notre offre avec le lancement de nouveaux produits, ont été les grands axes de développement du Groupe.

Cette année 2023, année de structuration et de lancement de projets importants, est le socle pour une année 2024 toute en croissance et en agilité.

Depuis plus de 20 ans le Groupe a été un des rares acteurs du marché à réussir à se développer principalement via de la croissance organique. Le Groupe a amorcé le virage de la croissance externe en 2019 avec le rachat de CF Assurances, puis en 2022 en rachetant YouAssur, et en 2023 avec le cabinet Lecam. La montée en puissance continuera en 2024 avec de nouvelles acquisitions.

Ce couplage croissance organique - croissance externe, d'une part, et l'ADN du Groupe fortement orienté vers la proximité et la satisfaction de nos partenaires courtiers de proximité d'autre part, font que nous sommes confiants dans notre capacité à réaliser nos objectifs de croissance en 2024 et 2025. Ceci nous permettra de devenir un acteur majeur et incontournable sur le marché.

Nous sommes également fiers d'annoncer notre adhésion au principal syndicat de courtiers d'assurance Planète CSCA. Cette adhésion nous permettra d'échanger avec nos pairs et d'être acteur dans les transformations réglementaires du marché.

Je tiens pour finir à mettre l'accent sur nos équipes. Tout cela ne serait pas possible sans leur engagement hors du commun. Chaque collaborateur porte l'ADN du Groupe Leader Insurance, le dynamisme et la fierté de qui nous sommes, et ce depuis plus de 20 ans.

”

Cyrille de Montgolfier,
Président du Conseil de Surveillance

“ Le Groupe Leader Insurance est installé désormais depuis plus de 21 ans sur le territoire français.



L'entreprenariat ne nous a jamais quitté.

L'agilité, la proximité et la connaissance du courtier et de son métier, nous permettent une croissance organique absolument unique sur le marché.

La qualité de gestion, l'endettement très limité, et la structuration en constante évolution, apportent au groupe, une pérennité et une solidité nécessaires dans un marché fluctuant.

Nous avons mené une forte diversification en ouvrant en plus de nos 20 agences, de nouveaux pôles grossistes et de nouveaux produits.

En 2023, nous avons structuré et parfaitement cadré le plan de transformation digitale du groupe, et fin 2023 j'ai voulu structurer un service d'excellence afin d'améliorer l'accueil de nos partenaires courtiers.

Le Groupe Leader Insurance devient ainsi un multi spécialiste qui sécurise ses partenaires dans cet environnement réglementaire.

Je reste persuadé que le dynamisme et la croissance doivent rester complémentaires à la qualité de service.

Nos opérations de croissance externe, et notre croissance organique devraient permettre au groupe d'atteindre 80 millions d'euros de commissions à la fin 2024.

Nos porteurs de risque nous offrent une fidélité historique, et nous entretenons de fortes relations au sein de cette histoire commune.

Nous sommes fiers d'embarquer bientôt plus de 200 collaborateurs au service de près de 4000 courtiers.

L'aventure ne fait que commencer, et c'est avec sérénité, prudence, enthousiasme et conviction que nous abordons 2024 avec nos associés, le fonds d'investissement parisien Abenex.

Soyons Leader ensemble !

”

Yoann Chéry,
Président fondateur

CONSEIL DE SURVEILLANCE

Cyrille DE MONTGOLFIER, *Président du Conseil de Surveillance* / Yoann CHERY, *Président fondateur* / ABENEX

Kamal KHALFALLAH
Directeur Exécutif
Technologie & Digital



Gilles LAVAUD
Directeur Exécutif
Finance & Acquisitions



Anne-Laure DELPORTE
Secrétaire Générale
(RH, Juridique, Conformité)



Déborah Facente
Resp. réseau CF



Amandine Zawadzki
Directrice Sinistres



Arapha Bennegui
Resp. Courtage
Grossistes



Béatrice Renault
Resp. Com°
& Marketing



Sara Sebti
Resp. Transformation
& MOA



Samuel Morieux
Dir. Technique
Mobilités & Multirisques



Nassim Tahnint
Lead Dev.



Magali Berriat
Resp. RCD



Jocelyn Leclerc
D.A.F



Youcef Yahi
Resp. Courtage
Direct



Elodie Reboux
Directrice DO

Comité de Direction

Objectifs 2025

CROISSANCE

Intégrer le TOP 5 des courtiers grossistes

Lancer 1 nouveau produit tous les 3 mois

Rester leader en **Construction**

Accélérer sur les autres lignes en **IARD**

Développer la **Santé** et la **Prévovance**

Réaliser des acquisitions ciblées de portefeuilles, compétences & technologies

Améliorer nos SI et notre excellence opérationnelle

QUALITÉ

EFFICACITÉ

COLLECTIF

Dépasser un chiffre d'affaire de +100 M€

dont + 70 M€ en croissance interne

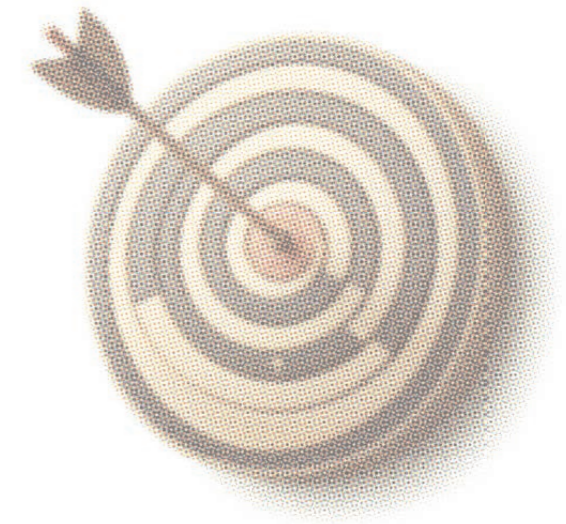
et maîtrise de notre rentabilité

Améliorer en continu notre qualité de service

Renforcer nos relations avec notre réseau de courtiers de proximité

Exploiter nos données et digitaliser notre service client

Développer nos équipes et atteindre +250 collaborateurs



Nos principaux partenaires

Et bien plus encore : SwissLife, April, MMA, etc.

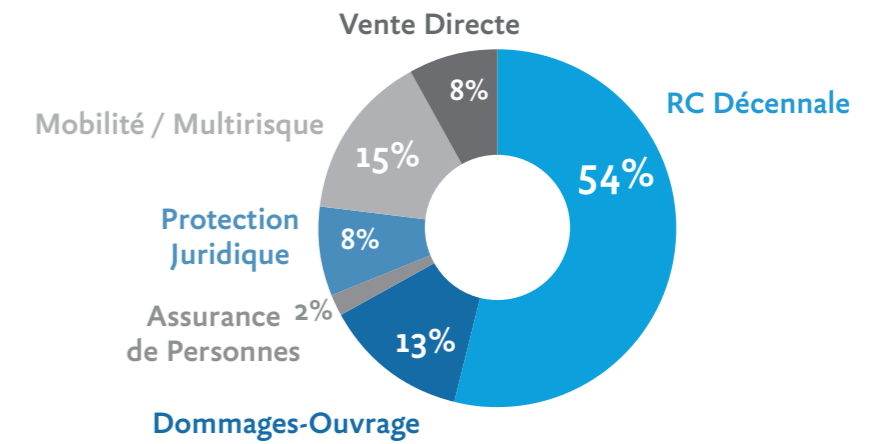
Chiffres clés opérationnels

- Top 3** en RCD, 30-40 000 contrats
- Top 3** en DO, 5-6 000 souscriptions/an
- Top 10** en Auto, + 30 000 contrats
- MRH / MRP : 15 000** polices
- + 45 000** clients particuliers
- + 35 000** clients TNS et TPE

Offre produits & Ventilation du Chiffre d'Affaires



Répartition du CA combiné 2023 par activités (en m€)



Chiffres clés, Évolution du CA et des effectifs sur les 5 dernières années



Production & Gestion

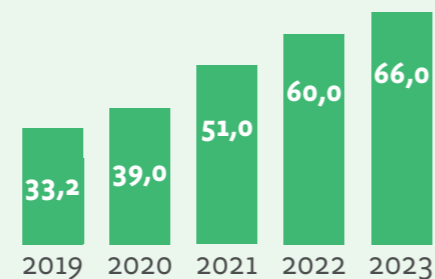
Nouveaux contrats	11 000 RCD+PIB et 5 000 DO
Sinistres gérés	13 486
Polices en portefeuille	35 000 polices Constructions et 25 000 polices IARD
Montant des primes gérées	plus de 160 M€
Clients	plus de 3 000 courtiers et plus de 25 000 clients (personnes physiques)



Solidité

Capital social du Groupe	10 406 k€
Fonds propres globalisés approximatifs	+98 M€

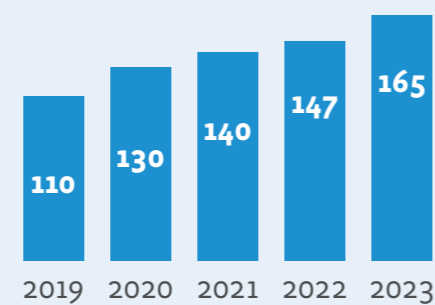
Évolution du CA



Effectifs 2022

GLI Epône	90
GLI Paris	13
CF Assurances - Aix / Lyon	8
LA - IdF / tours / Dijon / Montpellier	22
YouAssur - Boulogne sur Mer	27
Arsa	5

Évolution des effectifs



Croissance et diversification.



Il y a plusieurs manières de développer un groupe : la course à la taille sur son marché d'origine, diversification des produits proposés ou les acquisitions externes.

Le Groupe Leader Insurance a défini il y a 2 ans sa feuille de route et s'est orienté vers une croissance organique rentable et durable, couplée à une politique croissance externe active. Pour cela, nous nous appuyons sur nos métiers historiques, nos atouts technologiques, et notre savoir-faire dans l'étude et l'intégration des acquisitions ciblées.

2023 aura aussi été l'occasion, pour nous, de réaliser 2 nouvelles acquisitions qui sont chacune venues nourrir notre politique de diversification vers la protection juridique et la RC marchands et forains. Deux autres vont aboutir d'ici mi-2024 et viendront encore renforcer notre pôle protection juridique, et doubler la taille de notre pôle mobilités et multirisques.

Cette croissance externe est possible non seulement parce que nous en avons les moyens financiers, mais aussi parce que nous sommes en mesure d'intégrer les compétences des femmes et des hommes qui nous rejoignent. C'est là toute la force d'un groupe comme le Groupe Leader Insurance, qui a choisi de faire de son capital humain le socle de son activité.

Au global, notre chiffre d'affaires a progressé en même temps que notre capacité à proposer toujours plus de solutions à nos clients. Quant à la croissance de notre marge opérationnelle, elle a été dopée par des efforts de compétitivité déployés par nos équipes et l'évolution de nos outils informatiques.

Un chiffre d'affaires en hausse de 10% sur une année, une marge opérationnelle qui dépasse les 15 millions d'euros, des marchés globalement porteurs : 2023 aura été une nouvelle fois l'occasion pour le Groupe Leader Insurance de faire la démonstration qu'il est possible de conjuguer une dynamique commerciale interne avec une démarche de croissance externe ambitieuse.

Acteur engagé et dynamique au cœur du courtage d'assurance, Le Groupe Leader Insurance se positionne aujourd'hui comme le partenaire idéal en Assurance Dommage des professionnels et personnes physiques.



Gilles Lavaud,
Directeur Exécutif
Finance & Acquisitions

Courtage Grossiste

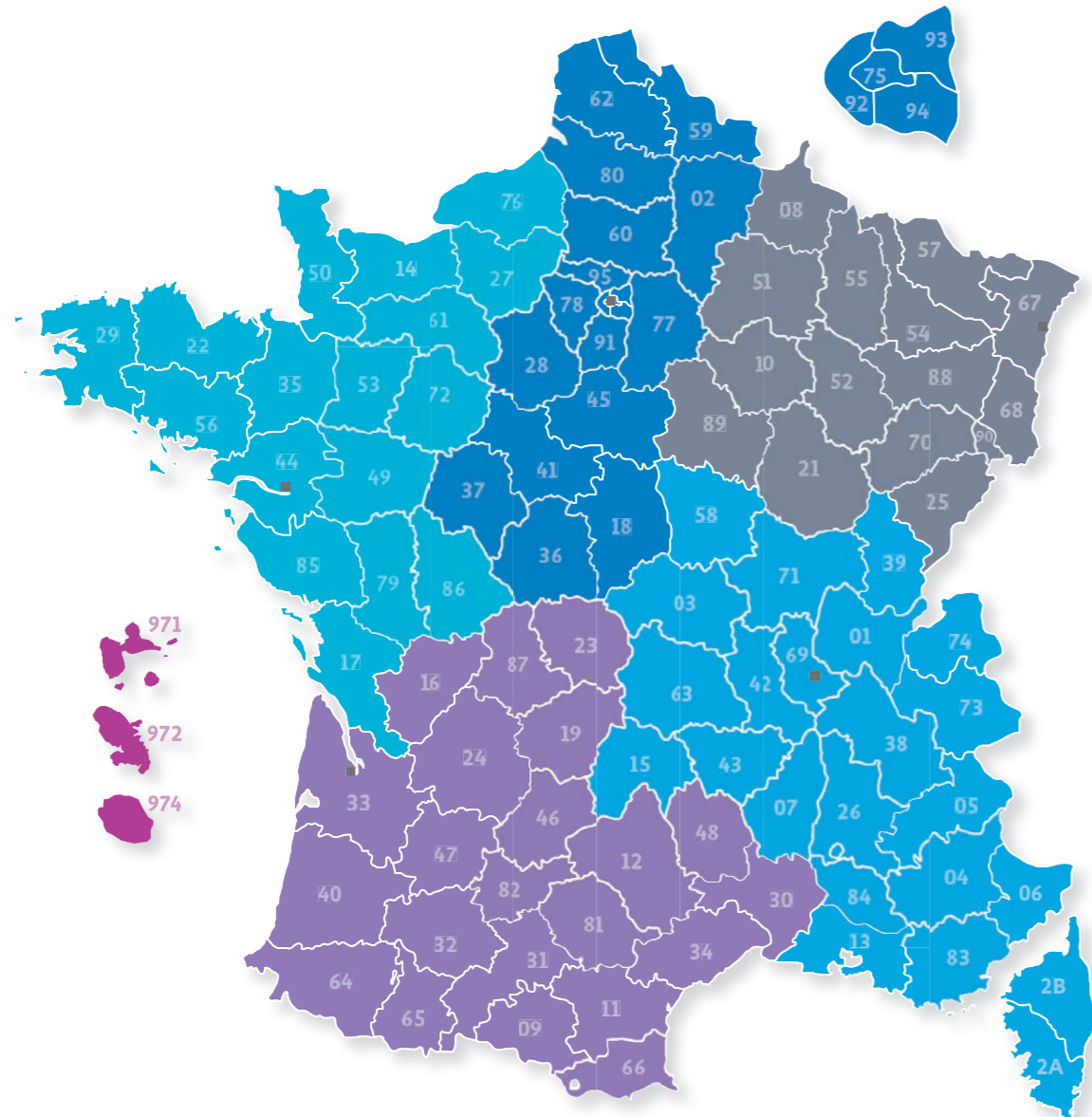
(Leader Souscription, AXRE, SPRING...)

+ 3 000 courtiers de proximité

5 inspecteurs de proximité

3 animateurs à distance

répartis par zone géographique pour le pilotage et l'animation commerciale



Vers une année 2024 orientée business et excellence du service



Début 2023 nous avons engagés plusieurs changements importants au sein de notre équipe de souscription RCD, en la structurant sur la base d'une nouvelle segmentation de notre réseau de courtiers et la création d'une cellule Emeraude. Nous avons également déployé notre nouvelle téléphonie et simplifié le parcours digital pour nos courtiers.

C'est chose faite !

Nous avons aujourd'hui un taux de décroché moyen de 85% en souscription RCD et nous avons raccourci les délais de réponse en corrélation avec les attentes du marché et de nos partenaires.

Grâce à notre agilité et la réactivité de nos équipes, nous offrons des partenariats « à la carte » en fonction des besoin de nos partenaires, couplés à un suivi personnalisé.

Nos 10 inspecteurs commerciaux terrain et sur site, nous permettent la proximité avec notre réseau et l'écoute indispensable pour les accompagner et surtout remonter les informations prises sur le terrain. C'est grâce à cette prise en compte des besoins de nos clients que nous avons mis en place la signature électronique, l'édition automatique des attestations, ou encore développé de nouveaux produits.

Pour continuer dans cet esprit de proximité et de proactivité avec nos partenaires, nous sommes en train de déployer des opérations de phoning internalisées, afin de contacter l'ensemble de notre réseau pour réaliser des points personnalisés.

Tous les services du Groupe, Souscription, Finance, IT, Conformité, Sinistre ... sont mobilisés et réalisent un vrai travail de fond afin d'apporter une réponse globale aux attentes de nos partenaires.

La satisfaction de nos courtiers est dans notre ADN, à tous les niveaux de l'entreprise.



Arapha Bennegui,
Responsable Courtage Grossiste

Courtage Direct

(Leader ou CF Assurances) :

22 agences

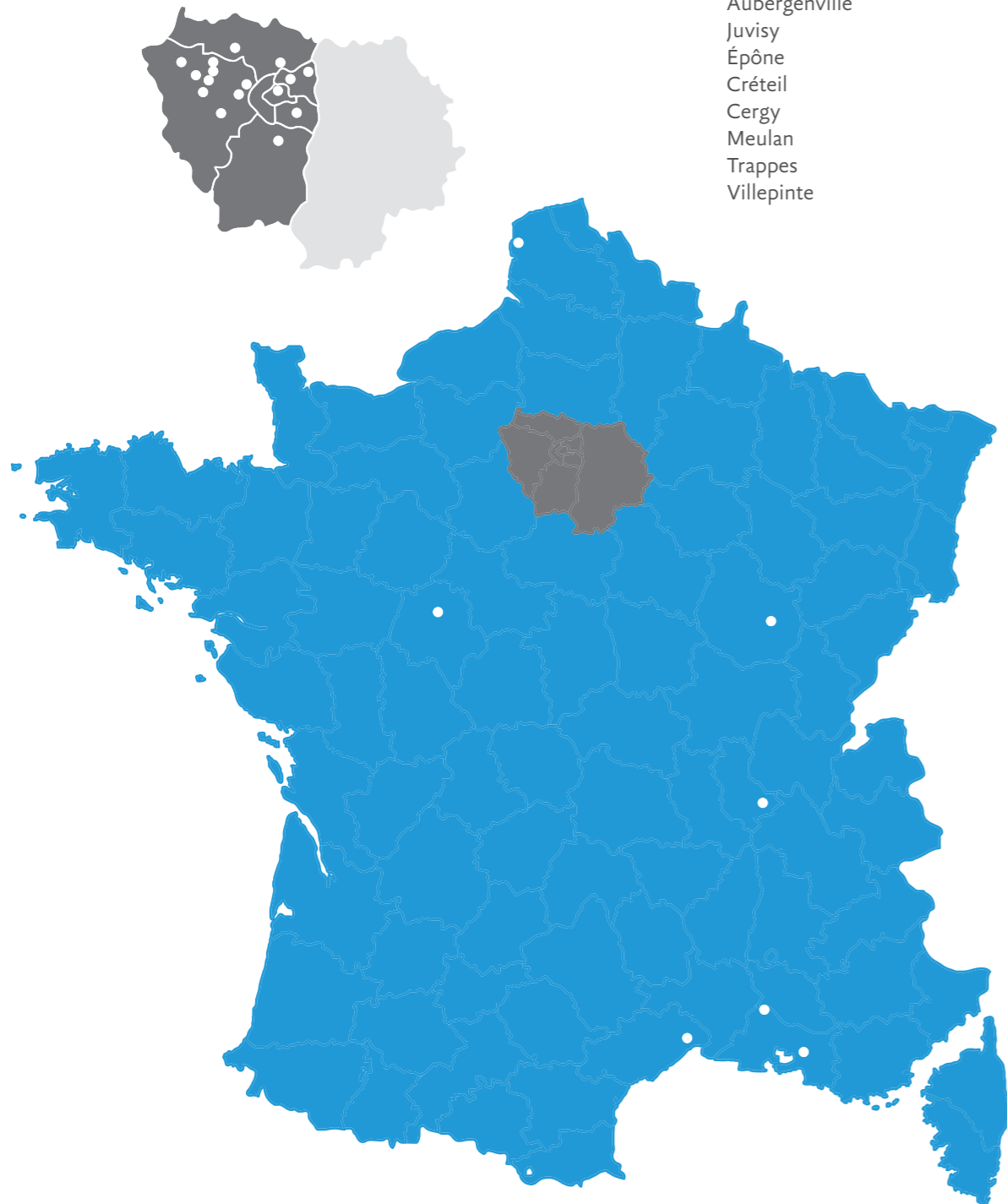
3 responsables commerciaux
en charge de l'animation courtage Direct

Île-de-France

Paris
Mantes
Houilles
Sarcelles
Les Mureaux
Le Bourget
Maule
Aubergenville
Juvisy
Épône
Créteil
Cergy
Meulan
Trappes
Villepinte

Région

Dijon
Montpellier
Tours
Lyon
Aix-en-Provence
Boulogne-sur-Mer
Chateaurenard



“

Impacts de la crise du BTP et du logement neuf sur la Dommages-Ouvrage



Le BTP traverse une période compliquée avec la hausse des coûts des matières premières et la forte augmentation des taux de crédit.

Nous constatons en France une baisse proche de 20% des mises en chantier, et un recul de plus de 15% des délivrances de permis de construire.

La crise affecte principalement les logements neufs, branche sur laquelle nous constatons près de 5% de baisse d'activité. Cependant, en Dommages Ouvrage, nous travaillons également sur des projets ouverts depuis plusieurs mois, et donc non concernés par cette période inflationniste.

A noter que le secteur de l'amélioration ou de la rénovation résiste, et est plus résilient. En effet la rénovation énergétique favorise la croissance des activités liées à l'entretien, activités sur lesquelles nous sommes en croissance.

Le Groupe est donc relativement épargné grâce à sa présence sur le marché de la rénovation et sur le bas segment, moins impacté que les gros programmes immobiliers.

Le logement neuf représente 30% de l'activité du bâtiment en France, nous devons donc être d'autant plus présents sur les autres secteurs. La rénovation énergétique pousse favorablement l'activité du BTP, les « PRIMES RENOV » et les actions gouvernementales en ce sens servent d'amortisseur à cette période morose.

Mise en place d'actions de pilotage du portefeuille

La documentation des décisions de politique de souscription permet d'apporter une plus grande finesse de segmentation. Le Groupe travaille ainsi avec l'assureur sur des études missionnées en intégrant entre autres la géographie du lieu du risque, la typologie de chantier en relation avec les pathologies avérées du bâtiment, mais aussi, nous anticipons les impacts climatiques. Nous avons également récemment missionné des études techniques approfondies.

”

Elodie Reboux,
Directrice Pôle Dommages-Ouvrage



La Conformité, une donnée devenue incontournable



En tant que courtier grossiste et intermédiaire d'assurance, le Groupe Leader Insurance a des exigences de conformité à remplir.

La Conformité s'articule autour de deux grands axes : Le respect et l'application de la loi et des contraintes réglementaires liées aux métiers de l'assurance, et le fait d'être garant de notre réseau. Nos juristes - chargés de conformité veillent donc au quotidien au bon respect de la loi et de la réglementation ; et nos chargés d'audit vont, quant à eux, veiller à la bonne conformité des dossiers de nos courtiers.

Le Groupe, en tant que courtier grossiste, et intermédiaire d'assurance, est régulé, comme tous les acteurs du marché, par l'Autorité de Régulation.

Cela implique de nombreuses exigences à remplir, dont notamment le respect de la DDA (Directive des Distributions en Assurance), et d'un certain nombre d'autres réglementations comme la lutte anti-blanchiment ou RGPD.

Le Groupe va même plus loin dans sa démarche de Conformité.

En effet, accompagner nos courtiers partenaires et les faire monter en compétence dans ce domaine est un axe important pour le Groupe qui est le 1er courtier grossiste en France à s'être doté de la solution EDIconformité.

En tant que courtier grossiste, EDIconformité nous permet une meilleure appréhension et maîtrise du niveau de conformité de notre réseau d'apporteurs. C'est d'autant plus important qu'aujourd'hui, il est devenu indispensable de valoriser la qualité du réseau, pour sécuriser nos actuels et futurs porteurs, et continuer à développer notre portefeuille clients. Cela permet également, pour nos courtiers, de bénéficier d'une montée en compétences par rapport aux exigences du marché.



Anne-Laure Delporte,
Secrétaire Générale
et Directrice Juridique & Conformité



Transformation Digitale du Groupe, un projet d'envergure



2023 >

Comme nous l'avions planifié, 2023 a été l'année du cadrage puis du lancement de notre grand projet de Transformation Digitale.

Avec l'arrivée de Sara Sebti à la direction du programme et la création d'une direction des systèmes d'information regroupant les équipes d'Epône et de Boulogne sur Mer, et forts de l'investissement financier de notre Président fondateur et de notre actionnaire, les fondations ont été posées pour faire face aux enjeux à venir.

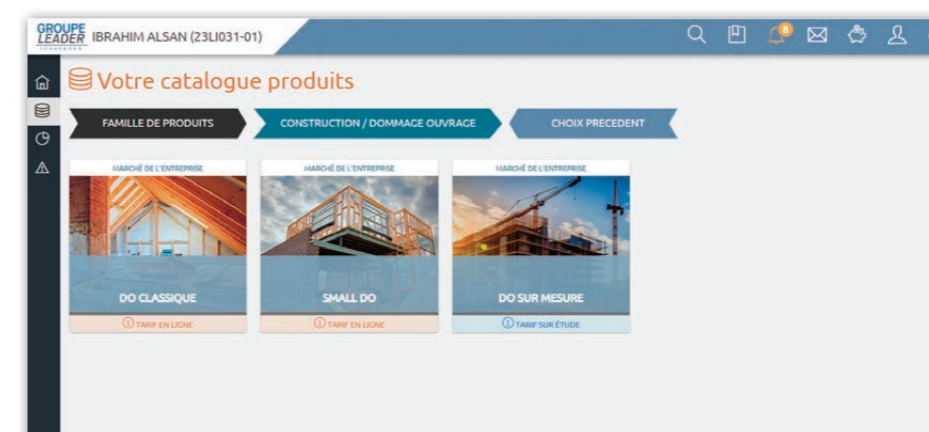
2024 >

L'année 2024 sera celle de l'unification et de la modernisation de nos systèmes d'information Construction et Mobilités, la refonte complète de notre infrastructure technique et la sécurisation de nos assets technologiques, de nos réseaux et de nos données.

Ces 6 derniers mois ont été rythmés par la mixité des priorités entre Run business et Transformation Digitale, le tout en assurant le run correctif nécessaire au maintien de notre qualité de service. Un vrai défi pour les équipes IT qu'elles ont su relever.



Kamal Khalfallah,
Directeur Exécutif
Technologies & Digital



Classements 2023 du courtage français

TOP 30 des courtiers grossistes du marché français 2024

Source : Argus de l'Assurance

Le Groupe Leader Insurance progresse de 10% dans une année très structurante et reste dans le TOP 8 du courtage grossiste.

Le Top 30 des courtiers grossistes du marché français 2024 (activité 2023, en euros)

Rang	Société	Siège social (n° de département)	Chiffre d'affaires 2023	Chiffre d'affaires 2022	Variation 2023 / 2022	Nombre de salariés	CA réalisé par salarié
1	Groupe April	69	630 000 000	590 000 000	6,8 %	2 400	262 500
2	Alptis Assurances	69	150 000 000	135 000 000	11,1 %	664	225 904
3	Entoria	92	130 600 000	126 400 000	3,3 %	400	326 500
4	Groupe Kereis (1)	75	121 000 000	71 400 000	69,5 %	280	432 143
5	SPVie Assurances	92	105 000 000	89 600 000	17,2 %	635	165 354
6	Néoliane-Ugip (Groupe Santiane)	06	102 000 000	80 000 000	27,5 %	NC	NC
7	ECA Assurances (Groupe Finare)	92	70 000 000	60 000 000	16,7 %	136	514 706
8	Groupe Leader Insurance	78	66 000 000	60 000 000	10 %	170	388 235
9	Solly Azar	75	56 600 000	55 100 000	2,7 %	271	208 856
10	Groupe Zéphir	44	46 700 000	48 500 000	-3,7 %	NC	NC
11	+Simple	13	45 200 000	34 800 000	29,9 %	206	219 417
12	AssurOne (Groupe Prévoir)	92	39 116 240	49 600 000	-21,1 %	NC	NC
13	Cooper Gay	75	27 400 000	27 400 000	0 %	66	415 152
14	Repam Assurances	69	27 330 163	23 972 276	14 %	127	215 198
15	Assurée Distribution	13	23 300 000	23 031 000	1,2 %	31	751 613
16	Maxance (Groupe Vilavi)	93	21 500 000	20 000 000	7,5 %	70	307 143
17	Wazari	92	20 907 000	16 433 000	27,2 %	19	1 100 368
18	Tetris	69	17 600 000	11 900 000	47,9 %	110	160 000
19	Eurodommages	33	17 300 000	17 900 000	-3,4 %	49	353 061
20	Utwin Assurances (Groupe Prévoir)	69	16 000 000	14 900 000	7,4 %	74	216 216
21	Assurances gestion services (Sagesse Assurances et Groupe AMI 3F)	31	15 800 000	14 100 000	12,1 %	85	185 882
22	Coverity (Groupe Finare)	86	10 800 000	5 500 000	96,4 %	20	540 000
23	Océaliz	97	10 500 000	9 044 000	16,1 %	51	205 882
24	Praeconis (Alliance mutualiste)	70	9 500 000	5 100 000	86,3 %	22	431 818
25	Assur-Travel	59	8 640 000	7 342 000	17,7 %	34	254 118
26	Hoken	69	4 200 000	3 112 000	35 %	9	466 667
27	Hodeva	69	3 671 000	2 816 000	30,4 %	11	333 727
28	TCA Assurances	51	2 330 000	2 300 000	1,3 %	10	233 000
29	Alliass (Groupe Assurance Unie)	77	1 785 000	1 700 000	5 %	12	148 750
30	CBA Assurance	38	1 347 601	840 336	60,4 %	4	336 900

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

NC : non communiqué. 1. Le chiffre d'affaires 2023 du groupe est proforma. Il porte sur l'activité de ses sociétés grossistes Cegema, IAssure et Novéla.

■ Courtier entrant.

Le cabinet ARSA LECAM rejoint le Groupe Leader Insurance

Malgré une année 2023 marquée par une forte restructuration interne, le Groupe Leader Insurance s'inscrit en dans la continuité du plan stratégique élaboré par Yoann Chery, fondateur et Président du Groupe, et par le fonds d'investissement Abénex afin d'accompagner, de consolider, et d'accélérer la forte croissance du groupe en visant le podium des courtiers français indépendants dans les 5 années à venir.

Pour ce faire, le Groupe Leader Insurance a réalisé en fin d'année une nouvelle opération de croissance externe avec l'acquisition du cabinet LECAM spécialisé dans l'assurance responsabilité civile des commerçants non-sédentaires.

Situé à Châteaurenard, dans les Bouches-du-Rhône, le cabinet Lecam a été créé en 1997 par Johann Sarda, Directeur Général du cabinet. Spécialisé dans l'assurance responsabilité civile des commerçants non-sédentaires le courtier réalise un chiffre d'affaires de 800 000 d'euros. Cette acquisition fera du Groupe Leader Insurance le 1er courtier en France sur ce marché, grâce à l'offre que le Groupe propose déjà sur ce segment d'activité via sa filiale d'Aix en Provence. Une nouvelle offre véhicules utilitaires des commerçants ambulants sera d'ailleurs lancée tout début 2024.

Johann Sarda déclare « Le rapprochement avec le groupe Leader Insurance est une réelle fierté et une grande opportunité pour notre cabinet. Il nous permettra notamment de proposer plus et mieux à notre segment de clientèle. Nous nous réjouissons de rejoindre un groupe dynamique et structuré pour porter nos ambitions de croissance. »

« Le rapprochement avec le cabinet Lecam s'est fait naturellement car nous partageons des valeurs communes. Le cabinet Lecam conservera sa marque, symbole d'une histoire et d'un ADN qui sont précieux. Et les synergies entre nos deux activités sont intéressantes, et nous permettent de devenir leader sur le marché du courtage des commerçants non sédentaires. » ajoute Anne-Laure Delporte, Secrétaire Générale du Groupe Leader Insurance.



“

2023, une année orientée réorganisation et qualité de service.



Afin de répondre aux attentes de nos courtiers partenaires, une attention particulière a été mise sur la **téléphonie**. Il était primordial d'offrir un **accueil de qualité** à nos différents interlocuteurs (courtiers, assurés, tiers lésés ou assureur adverse).

Cette nouvelle téléphonie permet également de fournir un **accompagnement personnalisé tout au long des différentes étapes d'instruction d'un sinistre**, et de rappeler la documentation indispensable relative aux chantiers litigieux, nous permettant une appréciation éclairée de leur droit à indemnisation.

Une cellule dédiée aux sinistres Dommages-Ouvrage, et une autre dédiée au Judiciaire ont été mises en place. Ces cellules, qui disposent de leur propre accueil téléphonique, sont constituées de collaborateurs ayant des profils spécialisés sur ces typologies de sinistres. Nous apportons ainsi un suivi optimisé et une réponse technique à nos assurés.

Les équipes du pôle sinistre ont également été renforcées, afin d'**améliorer les délais de traitement des dossiers** mais également pouvoir absorber la hausse des sinistres déclarés tout en maintenant notre qualité de service.

A noter également l'intégration de la gestion des sinistres en **Convention CRAC**, rendue possible grâce à l'adhésion de MIC Insurance pour les chantiers ouverts en 2023.

Enfin, dernier point mais non des moindres, nous avons instauré une gestion en run-off pour tous nos sinistres UNIRE et AMIG afin de garantir une continuité de service aux assurés. La gestion de ces dossiers a été accompagnée par une augmentation de notre seuil de délégation, gage de confiance et de qualité de gestion de la part des assureurs et de leur réassureur.

”

Amandine Zawadzki,
Directrice Pôle Sinistres

“

2023, une année record en TARD.



SPRING a connu une croissance significative de ses affaires nouvelles, avec un chiffre d'affaires qui a progressé de près de 55 %. Les charges d'exploitation ont quant à elles été bien maîtrisées, de telle sorte que le résultat d'exploitation de SPRING est en forte progression.

Cette performance exceptionnelle a été rendue possible grâce à notre capacité à répondre efficacement aux besoins variés de nos courtiers et à notre engagement constant envers l'innovation et la qualité du service.

La diversification de nos offres a été un pilier central de notre stratégie en 2023.

Nous avons élargi notre gamme de produits pour inclure des solutions d'assurance innovantes tout en maintenant notre principe de simplicité et d'efficacité.

La polyvalence de nos équipes a également été un atout majeur pour notre succès en 2023.

Nous avons investi dans la formation et le développement professionnel de nos équipes pour renforcer leurs compétences et leur capacité à répondre à une grande variété de besoins clients.

Les initiatives clés dans ce domaine ont inclus :

Programmes de formation continue : Sessions régulières de formation sur les nouveaux produits, la gestion des relations clients et les compétences techniques.

Encouragement de la mobilité interne : Opportunités pour les employés de changer de rôle ou de département afin de diversifier leurs compétences et expériences.

Innovation et collaboration : Mise en place de groupes de travail interdisciplinaires pour favoriser l'innovation et améliorer la résolution des problèmes.

Perspectives pour 2024 :

En regardant vers l'avenir, SPRING reste résolument engagé dans la continuité de sa croissance, la diversification de ses offres, ainsi que l'équilibre de ses résultats techniques pour construire avec ses partenaires assureurs une relation pérenne.

L'année 2024 sera celle de l'exploration de nouveaux marchés géographiques et segments de clientèle pour augmenter notre part de marché, ainsi que du développement de nouvelles solutions d'assurance adaptées aux tendances émergentes et aux besoins spécifiques de nos clients et courtiers, toujours sur le principe du « simple et efficace ».

Nous resterons fidèles à notre engagement envers l'innovation, la qualité du service et la satisfaction de nos clients et partenaires.

”

Samuel Morieux,
Directeur Technique & Clientèle
Spring / YouAssur

Summary

- 20. Yoann Chéry, Chairman and founder
- 21. Cyrille de Montgolfier, Chairman of Supervisory Board
- 22. Supervisory Board & Management Committee
- 23. 2025 Targets
- 24. Our main partners/Operational key figures
- 25. Product range and sales breakdown
- 26. Key figures
- 27. Gilles Lavaud, Executive Director Finance & Acquisitions
- 28. Wholesale brokerage
- 29. Arapha Bennegui, Wholesale Brokerage Manager
- 30. Direct Brokerage
- 31. Elodie Reboux, Property Damage Division Director
- 32. Anne-Laure Delporte, Company General Secretary and Director of Legal Affairs and Compliance
- 33. Kamal Khalfallah, Executive Director Technology & Digital
- 34. Classements 2023 du courtage français
- 35. ARSA LECAM joins the Leader Insurance Group
- 36. Amandine Zawadzki, Claims Department Director
- 37. Samuel Morieux, Technical & Customer Director Spring / YouAssur



The Group's strength lies in its organic growth, structure and agility.



2023 demonstrated, if proof were needed, the Leader Insurance Group's ability to combine agility, organic growth and a stronger structure and visibility within the market.

The launch of our major Digital Transformation plan, partnerships with new risk carriers and the broadening of our offering with the launch of new products, have been the Group's key development areas.

2023, a year of structuring and launching major projects, is the foundation for a year of growth and agility in 2024.

For more than 20 years, the Group has been one of the few players in the market to succeed in expanding mainly through organic growth. The Group began to move into external growth in 2019 with the acquisition of CF Assurances, then in 2022 with the acquisition of YouAssur, and in 2023 with Lecam. The ramp-up will continue in 2024 with further acquisitions.

This combination of organic growth and acquisitions, together with the Group's DNA, which is strongly focused on proximity and the satisfaction of our local broker partners, means that we are confident in our ability to achieve our growth targets in 2024 and 2025. This will enable us to become a major player in the market.

We are also proud to announce that we have joined the leading insurance brokers' trade association, Planète CSCA. This membership will enable us to exchange views with our peers and to play an active role in the regulatory changes affecting the market.

Finally, I'd like to focus on our teams. None of this would be possible without their extraordinary commitment. Each one of our employees carries the DNA of the Leader Insurance Group, the dynamism and pride of who we are, and have done so for over 20 years.



Cyrille de Montgolfier,
Chairman of Supervisory Board

The Leader Insurance Group has now been established in France for over 21 years.



The entrepreneurial spirit has never left us.

Our agility, proximity and knowledge of brokers and their businesses, allow us a unique organic growth on the market.

The quality of management, very limited financial debt and constantly evolving structure give the group the durability and solidity it needs in a fluctuating market.

In addition to our 20 agencies, we have considerably diversified our distribution channels by developing as a wholesale broker and through new products launching.

In 2023, we structured and perfectly worked the Group's digital transformation plan, and at the end of the year 2023, I wanted to set up a service of excellence to improve the way we welcome our broker partners.

The Leader Insurance Group thus becomes a multi-specialist which secures its partners in this regulatory environment.

I remain convinced that dynamism and growth must complement quality of service.

Both our acquisitions and organic growth should enable the Group to achieve a turnover of €80 million by the end of 2024.

Our risk-carriers offer us historical loyalty, and we maintain strong relationships within this shared history. We're proud to have over 200 employees working for almost 4,000 brokers.

The adventure has only just begun, and it is with serenity, prudence, enthusiasm and conviction that we approach 2024 with our partners, the Parisian private equity firm Abenex.

Let's lead together !



Yoann Chéry,
Chairman and founder

SUPERVISORY BOARD
 Cyrille DE MONTGOLFIER, *Chairman of the Supervisory Board* / Yoann CHERY, *Chairman and founder* / ABENEX

Kamal KHALFALLAH
*Executive Director
 Technology & Digital*



Gilles LAVAUD
*Executive Director
 Finance & Acquisitions*



Anne-Laure DELPORTE
*Company Secretary
 (HR, Legal, Compliance)*



Déborah Facente
CF Branch Manager



Amandine Zawadzki
Dir. Claims



Arapha Bennegui
*Resp. Wholesale
 Brokerage*



Béatrice Renault
*Resp. Com°
 & Marketing*



Sara Sebti
Resp. MOA



Samuel Morieux
*Dir. Technical
 & Customers*



Nassim Tahnint
Tech. Lead



Magali Berriat
Resp. RCD



Jocelyn Leclerc
D.A.F



Youcef Yahi
*Resp. Direct
 Brokerage*

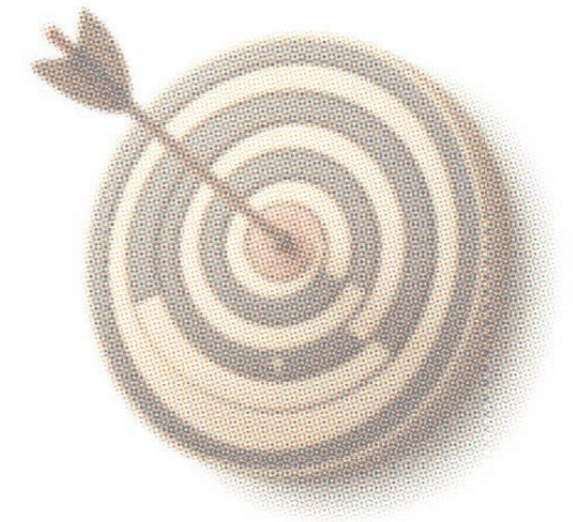


Elodie Reboux
Dir. DO

**Management
 Committee**

2025 Targets

GROWTH	QUALITY	EFFICIENCY	COLLECTIVE
Become one of the TOP 5 wholesale brokers		Exceed sales of over €100 million	
Launch a new product every 3 months		Including over €70 million in organic growth	And control of our profitability
Remain a leader in Construction	Acceleration on other IARD lines	Developing Health and Personal Protection	
Target portfolios, skills and technologies		Continuously improve our service quality	
Improve our information systems and operational excellence		Exploit our data and digitalise our customer service	Strengthen our relationships with our network of local brokers
		Expand our teams to more than 250 employees	



Our main partners

And much more : SwissLife, April, MMA, etc.

Operational key figures

Top 3 in RCD,
30-40 000 contracts



MRH / MRP : 15 000 policies



Top 3 in DO,
5-6 000 souscriptions/year



+ 45 000 individual customers

Top 10 in Auto's,
+ 30 000 contracts

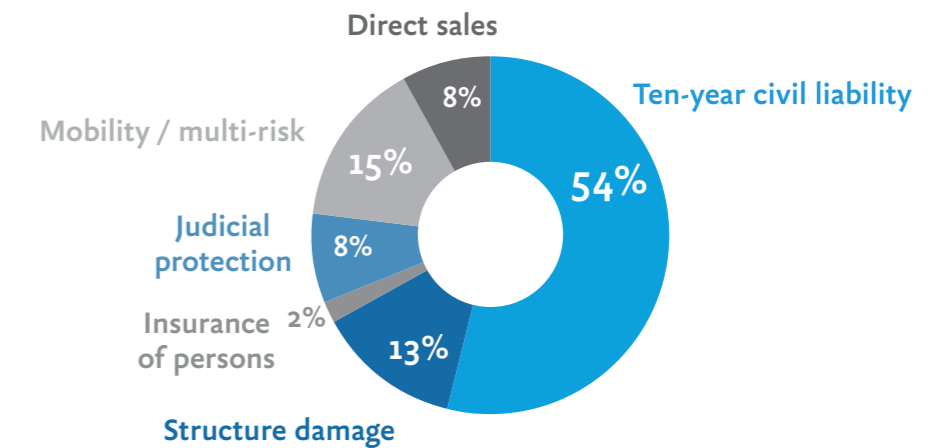


+ 35 000 TNS and TPE customers

Product range and sales breakdown



Breakdown of 2023 combined sales by business lines



Key figures

Changes in sales and workforce over the last 5 years



Production & Management

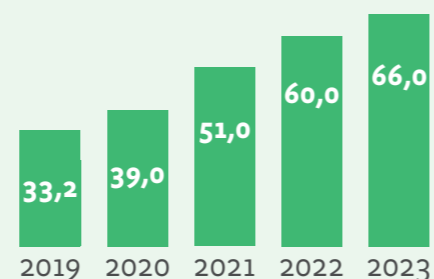
New contracts	11 000 RCD+PIB & 5 000 DO
Claims managed	13 486
Policies in portfolio	35 000 Construction policies & 25 000 IARD policies
Amount of premiums managed	+ 160 M€
Customers	+ 3 000 brokers and + 25 000 customers (individuals)



Strength

Group share capital	10 406 k€
Approximate global equity	+98 M€

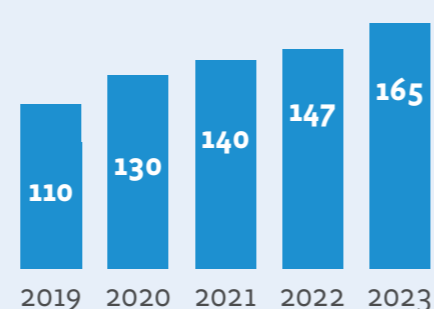
Sales growth



Workforce 2023

GLI Epône	90
GLI Paris	13
CF Assurances - Aix / Lyon	8
LA - IdF / tours / Dijon / Montpellier	22
YouAssur - Boulogne sur Mer	27
Arsa Lecam	5

Changes in workforce



Growth & Diversification



There are several ways of developing a group: the race for size in its home market, diversification of product offering or external acquisitions. Two years ago, the Leader Insurance Group defined its roadmap and set its sights on profitable and sustainable organic growth, coupled with an active acquisitions policy. To achieve this, we are drawing on our historic business lines, our technological strengths and our expertise in the study and integration of targeted acquisitions.

2023 will also have been an opportunity for us to complete 2 new acquisitions, each of which has added to our policy of diversifying into niche segments : legal protection and civil liability for traveling salesmen and fairground vendors.

Two others will be completed by mid-2024, further strengthening our legal protection business and doubling the size of our mobility and PMR insurance business.

This external growth is possible not only because we have the financial resources, but also because we are able to integrate the skills of the men and women who join us. This is the strength of a group like Leader Insurance, which has chosen to make its human capital the foundation of its business.

Overall, our sales have grown at the same time as our ability to offer our customers ever more solutions. The growth in our operating margin has been boosted by the efforts made by our teams to improve competitiveness and by the development of our IT tools.

In 2023 we experimented an increase of 10% of premium income, an operating margin of more than €15 million and buoyant markets overall : 2023 will once again have been an opportunity for the Leader Insurance Group to demonstrate that it is possible to combine an internal sales drive with an ambitious external growth strategy. As a committed and dynamic player at the heart of the insurance brokerage sector, the Leader Insurance Group is now the ideal partner for Property and Casualty insurance for professionals and individuals.



Gilles Lavaud,
Executive Director
Finance & Acquisitions

Wholesale brokerage

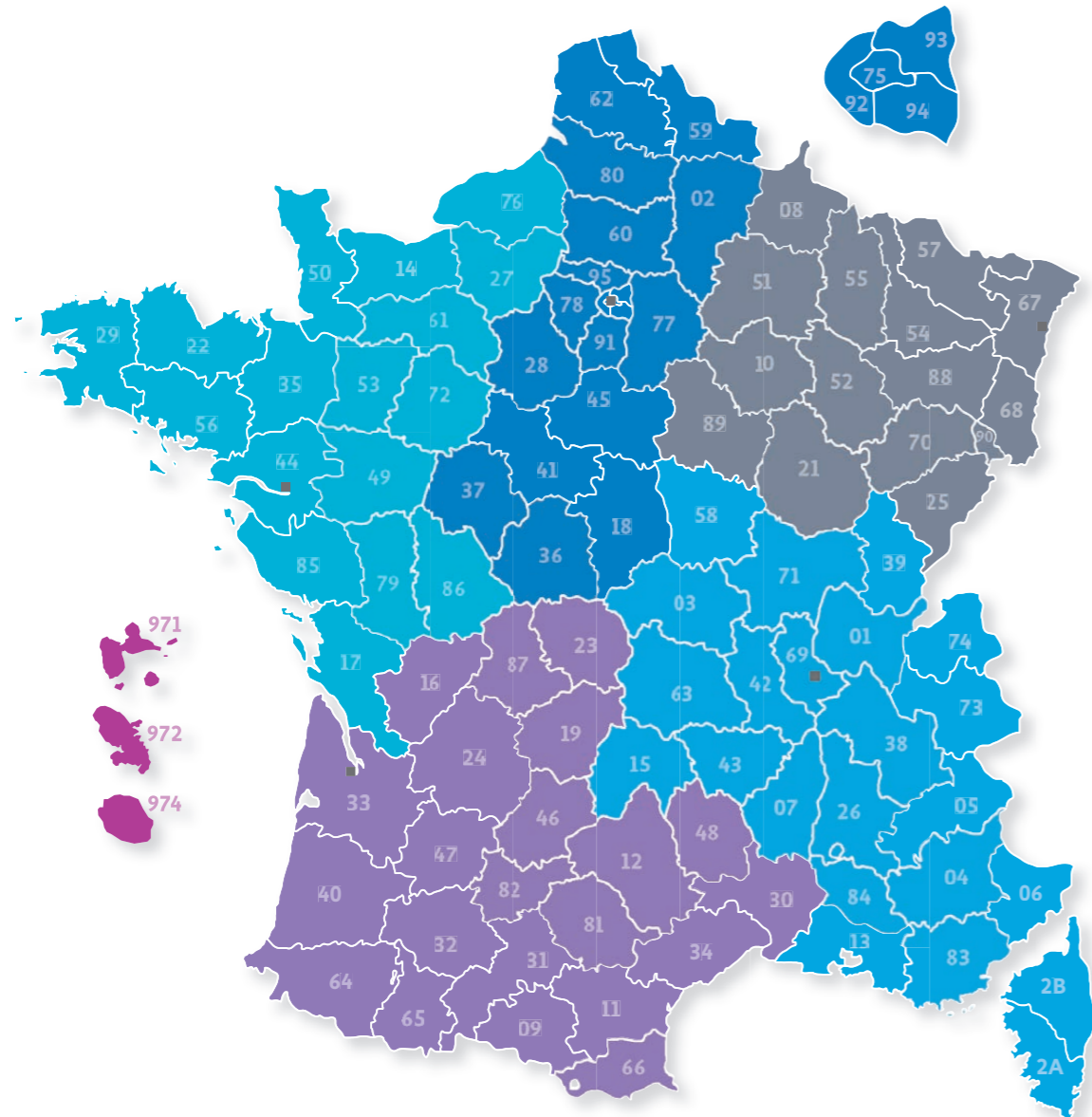
(Leader Souscription, AXRE, SPRING...):

+ 3 000 local brokers

5 local inspectors

3 remote coordinators

distributed by geographical area
to manage and promote sales



“

Towards a 2024 year focused on business and service excellence



At the beginning of 2023, we initiated several major changes within our RCD underwriting team, structuring it based on a new segmentation of our broker network and the creation of an Emerald unit. We also rolled out our new telephony system and simplified the digital workflow for our brokers.

It's all done !

We now have an average take-up rate of 85% for RCD subscriptions, and we have shortened response times in line with the expectations of the market and our partners.

Thanks to our agility and the responsiveness of our teams, we can offer “à la carte” partnerships based on our partners’ needs, combined with personalized support.

Our 10 field and on-site sales inspectors, enable us to be close to our network and to listen to them, which is essential if we are to support them and, above all, pass on information gathered in the field. It's thanks to this understanding of our customers’ needs that we've introduced electronic signature, automatic printing of certificates, or developed new products.

To continue in this spirit of proximity and proactivity with our partners, we are in process of deploying in-house phoning operations to contact our entire network to carry out personalized check-ups.

All the Group's departments - Underwriting, Finance, IT, Compliance, Claims, etc. - are mobilized and work in real depth to provide a comprehensive response to our partners’ expectations.

Broker satisfaction is in our DNA, at every level of the company.

”

Arapha Bennegui,
Wholesale Brokerage Manager

Direct Brokerage

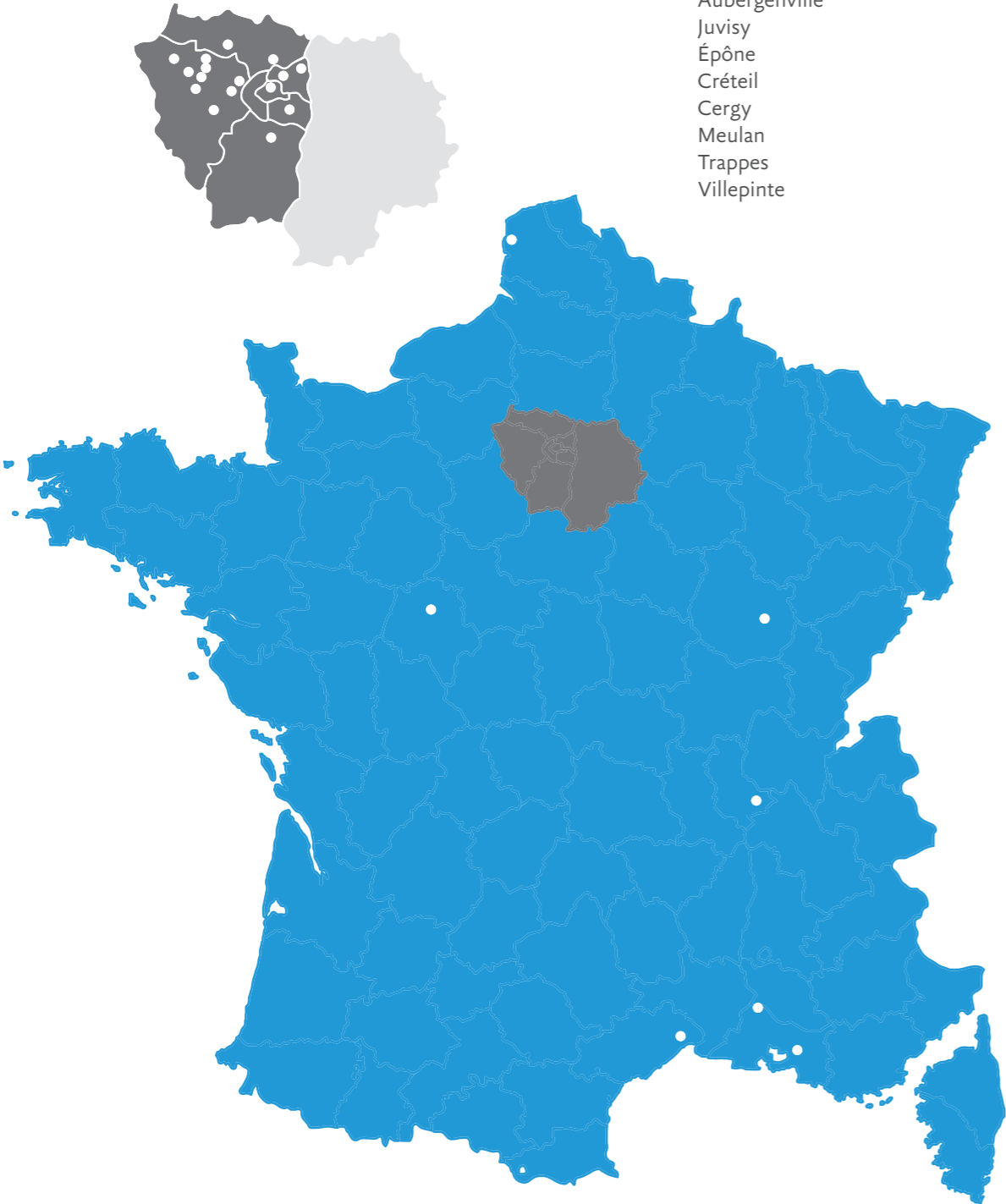
(Leader or CF Assurances) :

22 agencies

3 sales managers

in charge of direct brokerage activities

- Île-de-France**
 - Paris
 - Mantes
 - Houilles
 - Sarcelles
 - Les Mureaux
 - Le Bourget
 - Maule
 - Aubergenville
 - Juvisy
 - Épône
 - Créteil
 - Cergy
 - Meulan
 - Trappes
 - Villepinte
- Région**
 - Dijon
 - Montpellier
 - Tours
 - Lyon
 - Aix-en-Provence
 - Boulogne-sur-Mer
 - Chateaurenard



“

Impact of the crisis in the building and public works sector and in new housing on property damage insurance



The construction and public works sector is going through a complicated period, with the rising cost of raw materials and the sharp rise in lending rates.

In France, we are seeing a fall of almost 20% in housing starts, and a decline of over 15% in the number of new building permits.

The crisis is mainly affecting new housing, a sector in which we are seeing a fall in business of almost 5%. However, we are also working on property damage projects that have been open for several months and are therefore not affected by this period of inflation.

It should be noted that the improvement and renovation sector resists and is more resilient. In fact, energy renovation is driving growth in maintenance-related activities, and we are growing in these areas.

The Group is therefore relatively unaffected, thanks to its presence in the renovation market and the lower end of the market, which is less affected than large-scale property developments.

New housing accounts for 30% of construction activity in France, so we need to be even more present in other sectors. Energy renovation is boosting the construction industry’s activity, and the “PRIMES RENOV” and related government initiatives are acting as a shock absorber in these gloomy times.

Implementation of portfolio management actions

The documentation of underwriting policy decisions makes it possible to achieve greater segmentation. The Group works with the insurer on commissioned studies that consider, among other things, the geography of the risk location, the type of worksite in relation to proven building pathologies, and we also anticipate climatic impacts. We have also recently commissioned in-depth technical studies.

”

Elodie Reboux,
Property Damage Division Director



Compliance, a key factor nowadays



As a wholesale broker and insurance intermediary, the Leader Insurance Group has compliance requirements to meet.

Compliance has two main focuses: Compliance with and application of the law and regulatory constraints relating to the insurance business and acting as guarantor for our network. Daily, our compliance officers ensure that the law and regulations are complied with, while our auditors ensure that our brokers' files are in order.

As a wholesale broker and insurance intermediary, the Group, like all players in the market, is regulated by the Autorité de Régulation.

This means that there are several requirements to meet, including compliance with the DDA (Insurance Distribution Directive), and several other regulations such as anti-money laundering or GDPR.

The Group goes even further in its Compliance approach.

Supporting our partner brokers and helping them to develop their skills in this area is a key priority for the Group, which is the 1st wholesale broker in France to implement the EDIconformité solution.

As a wholesale broker, EDIconformité allows us to better understand and control the level of compliance of our network of contributors. This is even more important now that it has become essential to enhance the quality of the network, to reassure our current and future policyholders, and to continue to develop our customer portfolio. For our brokers, it also means that they can benefit from increased skills to meet the demands of the market.



Anne-Laure Delporte,
Company General Secretary and Director
of Legal Affairs and Compliance



Digital Transformation of the Group, a major project



2023 >

As we had planned, 2023 was the year in which we scoped and then launched our major Digital Transformation project.

With the arrival of Sara Sebti as head of the program and the creation of an information systems department unifying the Epône and Boulogne-Sur-Mer teams, and with the financial investment of our founding Chairman and its financial partner, the foundations have been laid to meet the challenges of the future.

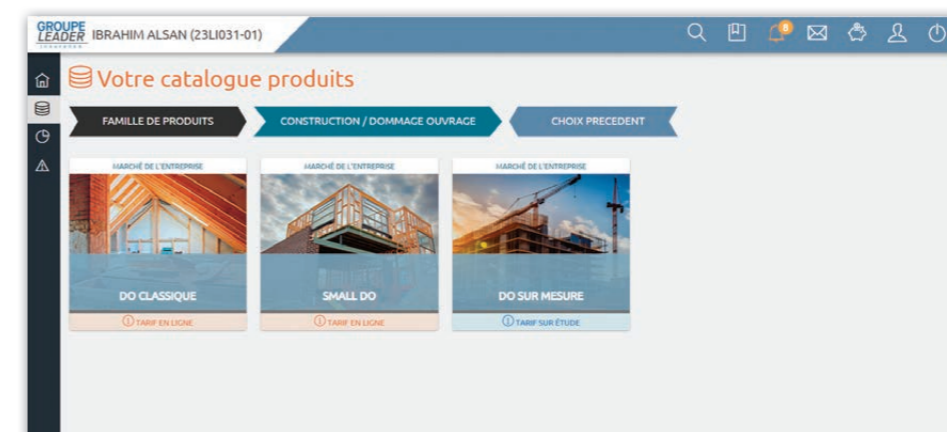
2024 >

The year 2024 will see the unification and modernization of our Construction and Mobility information systems, the complete overhaul of our technical infrastructure and the securing of our technological assets, networks and data.

The last 6 months have been punctuated by a mix of priorities between Business Run and Digital Transformation, all the while ensuring the corrective run necessary to maintain our quality of service. It was a real challenge for the IT teams, but one they rose to.



Kamal Khalfallah,
Executive Director
Technology & Digital



2023 French brokerage ranking

TOP 30 wholesale brokers on the French market in 2024

Source : Argus de l'Assurance

The Leader Insurance Group grows by 10% in a very structuring year, and remains in the TOP 8 of wholesale brokers

Le Top 30 des courtiers grossistes du marché français 2024 (activité 2023, en euros)

Rang	Société	Siège social (n° de département)	Chiffre d'affaires 2023	Chiffre d'affaires 2022	Variation 2023 / 2022	Nombre de salariés	CA réalisé par salarié
1	Groupe April	69	630 000 000	590 000 000	6,8 %	2 400	262 500
2	Alptis Assurances	69	150 000 000	135 000 000	11,1 %	664	225 904
3	Entoria	92	130 600 000	126 400 000	3,3 %	400	326 500
4	Groupe Kereis (1)	75	121 000 000	71 400 000	69,5 %	280	432 143
5	SPVie Assurances	92	105 000 000	89 600 000	17,2 %	635	165 354
6	Néoliane-Ugip (Groupe Santiane)	06	102 000 000	80 000 000	27,5 %	NC	NC
7	ECA Assurances (Groupe Finare)	92	70 000 000	60 000 000	16,7 %	136	514 706
8	Groupe Leader Insurance	78	66 000 000	60 000 000	10 %	170	388 235
9	Solly Azar	75	56 600 000	55 100 000	2,7 %	271	208 856
10	Groupe Zéphir	44	46 700 000	48 500 000	-3,7 %	NC	NC
11	+Simple	13	45 200 000	34 800 000	29,9 %	206	219 417
12	AssurOne (Groupe Prévoir)	92	39 116 240	49 600 000	-21,1 %	NC	NC
13	Cooper Gay	75	27 400 000	27 400 000	0 %	66	415 152
14	Repam Assurances	69	27 330 163	23 972 276	14 %	127	215 198
15	Assurée Distribution	13	23 300 000	23 031 000	1,2 %	31	751 613
16	Maxance (Groupe Vilavi)	93	21 500 000	20 000 000	7,5 %	70	307 143
17	Wazari	92	20 907 000	16 433 000	27,2 %	19	1 100 368
18	Tetris	69	17 600 000	11 900 000	47,9 %	110	160 000
19	Eurodommages	33	17 300 000	17 900 000	-3,4 %	49	353 061
20	Utwin Assurances (Groupe Prévoir)	69	16 000 000	14 900 000	7,4 %	74	216 216
21	Assurances gestion services (Sagesse Assurances et Groupe AMI 3F)	31	15 800 000	14 100 000	12,1 %	85	185 882
22	Coverity (Groupe Finare)	86	10 800 000	5 500 000	96,4 %	20	540 000
23	Océaliz	97	10 500 000	9 044 000	16,1 %	51	205 882
24	Praeconis (Alliance mutualiste)	70	9 500 000	5 100 000	86,3 %	22	431 818
25	Assur-Travel	59	8 640 000	7 342 000	17,7 %	34	254 118
26	Hoken	69	4 200 000	3 112 000	35 %	9	466 667
27	Hodeva	69	3 671 000	2 816 000	30,4 %	11	333 727
28	TCA Assurances	51	2 330 000	2 300 000	1,3 %	10	233 000
29	Alliass (Groupe Assurance Unie)	77	1 785 000	1 700 000	5 %	12	148 750
30	CBA Assurance	38	1 347 601	840 336	60,4 %	4	336 900

NC : non communiqué. 1. Le chiffre d'affaires 2023 du groupe est proforma. Il porte sur l'activité de ses sociétés grossistes Cegema, iAssure et Novélia.
■ Courtier entrant.

ARSA LECAM joins the Leader Insurance Group

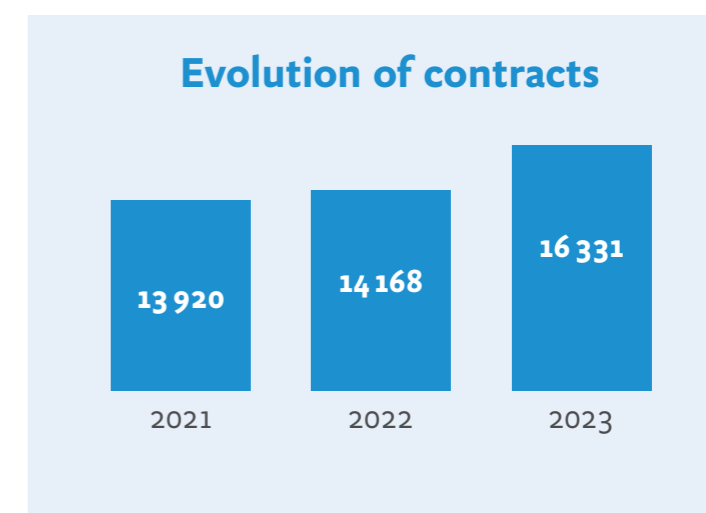
Even though 2023 will be a year of major internal restructuring, the Leader Insurance Group is continuing with the strategic plan drawn up by Yoann Chery, founder and Chairman of the Group, and by the Abénex private equity, to support, consolidate and accelerate the Group's strong growth, with the aim of becoming one of France's leading independent brokers over the next 5 years.

To this end, at the end of the year the Leader Insurance Group completed a new external growth operation with the acquisition of LECAM, a firm specializing in civil liability insurance for travelling-salesmen and fairground vendors.

Located in Châteaurenard, in the Bouches-du-Rhône region, Lecam was founded in 1997 by Johann Sarda, the firm's Managing Director. Specializing in liability insurance for travelling-salesmen and fairground vendors, the broker generates sales of 800,000 euros. This acquisition will make the Leader Insurance Group the leading broker in France in this niche market, thanks to the range of products that the Group already offers in this segment via its subsidiary in Aix-en-Provence. A new range of commercial vehicle insurance for itinerant traders will also be launched in early 2024.

Johann Sarda comments: "The merger with the Leader Insurance group is a real source of pride and a great opportunity for our firm. It will enable us to offer more and better services to our clients. We are delighted to be joining a dynamic and well-structured group that will enable us to achieve our growth ambitions."

"The merger with Lecam came about naturally as we share the same values. Lecam will keep its brand, a symbol of a history and DNA that are invaluable. And the synergies between our two businesses are exciting, enabling us to become the leader in the non-sedentary retail brokerage market," adds **Anne-Laure Delporte**, Leader Insurance Group's General Secretary



“

2023, a year focused on reorganization and service quality.



To meet the expectations of our partner brokers, particular attention was paid to **telephony**. It was essential to offer a **high-quality welcome to our various contacts** (brokers, policyholders, injured third parties or the opposing insurer).

This new telephone service also makes it possible to provide **personalized support throughout the various stages of a claim's investigation**, and to call up the essential documentation relating to disputed sites, enabling us to make an informed assessment of their right to compensation.

A unit dedicated to property damage claims and **another to legal claims** have been created. These units, which have their own telephone answering service, are staffed by people with specialist profiles in these types of claims. In this way, we can provide our policyholders with optimized follow-up and a technical response.

The claims teams have also been strengthened, to **improve the delay to process claims** and to absorb the increase in claims while maintaining our quality of service.

It is also to be noted that the integration of claims management under the **CRAC convention**, made possible by the addition of MIC Insurance for sites opened in 2023.

Finally, but not the least, we have introduced run-off management for all our UNIRE and AMIG claims to guarantee continuity of service to policyholders. The management of these claims has been accompanied by an increase in our delegation threshold, a guarantee of confidence and management quality on the part of insurers and their reinsurers.

”

Amandine Zawadzki,
Claims Department Director

“

2023, a record year for P&C.



SPRING achieved significant growth in new business, with sales up by almost 55%. At the same time, operating costs were tightly controlled, so that SPRING's operating profit rose sharply.

This outstanding performance has been made possible by our ability to respond effectively to the varied needs of our brokers and our ongoing commitment to innovation and quality of service.

Diversifying our offering has been a central pillar of our strategy in 2023.

We have expanded our product range to include innovative insurance solutions, while maintaining our focus on simplicity and efficiency.

The versatility of our teams has also been a key factor in our success in 2023.

We have invested in the training and professional development of our teams to strengthen their skills and their ability to respond to a wide variety of customer needs.

Key initiatives in this area have included :

Ongoing training programs: Regular training sessions on new products, customer relationship management and technical skills.

Encouraging internal mobility: Opportunities for employees to change roles or departments to diversify their skills and experience.

Innovation and collaboration: Setting up interdisciplinary working groups to encourage innovation and improve problem-solving.

Outlook for 2024 :

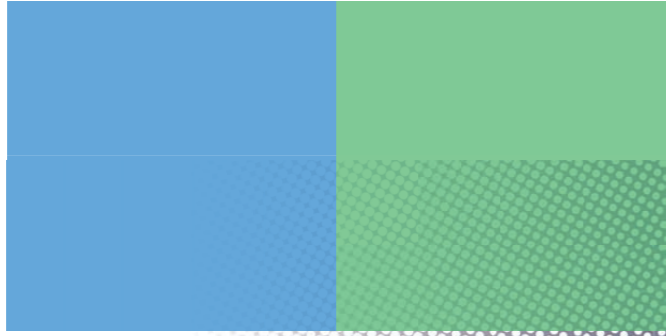
As we look to the future, SPRING remains resolutely committed to continuing its growth, diversifying its offerings and balancing its underwriting results to build lasting relationships with its insurance partners.

In 2024, we will be exploring new geographical markets and customer segments to increase our market share and developing new insurance solutions, tailored to emerging trends and specific needs of our customers and brokers, always based on the principle of 'simple and effective'.

We will remain true to our commitment to innovation, quality of service and the satisfaction of our customers and partners.

”

Samuel Morieux,
Technical & Customer Director
Spring / YouAssur





www.groupe-leaderinsurance.com

Paris

87, Boulevard Haussmann
75008 Paris

Épône

Zone des Beurrons
78680 Épône

01 85 79 00 00
info@groupe-leaderinsurance.fr

Boulogne sur Mer

1, rue Pierre Martin
62280 Saint-Martin-Boulogne