

« Je viens de racheter un courtier en assurance en Ile de France »

Monsieur Jean-François Walbert, Président du groupe France Courtage

Pourquoi vous être lancé dans un projet de reprise ?

Le monde de l'assurance est en pleine mutation. Le marché du courtage est en train de se structurer et de se concentrer.

Les opérations d'acquisitions se multiplient.

Chaque acteur cherche à consolider ses positions, à atteindre une taille critique lui permettant d'assurer un développement pérenne.

Dans cet esprit, le groupe d'assurance que je préside mène une politique active de croissance externe.

C'est pour professionnaliser et accélérer notre démarche qu'en début d'année, nous avons décidé de nous faire accompagner par Althéo.

Quel type de société souhaitiez vous acquérir ?

Notre cahier des charges était simple : nous nous intéressions à des courtiers présents sur le marché de l'entreprise ayant des activités en prévoyance ainsi qu'en IARD (Incendie Accident et Risques Divers). Nous étions également ouverts à des courtiers ayant des activités de niche ou présents sur des marchés émergents.

Quelles ont été les grandes étapes de votre processus d'acquisition ?

En janvier, nous avons affiné notre cahier des charges et validé avec les équipes d'Althéo la liste des entreprises à approcher.

Dès les premiers jours de février, j'ai reçu les premiers dossiers de cabinets de courtage à étudier.

J'ai eu ainsi accès à 15 dossiers de cabinets à céder.

Fort de ma connaissance du secteur, j'ai sélectionné 5 dossiers que je jugeais pertinents. J'ai rencontré les chefs d'entreprise concernés.

Parmi eux se trouvait un dossier d'IARD et d'assurance vie en Ile de France. Le chef d'entreprise était très clair sur son projet de cession. Les négociations ont été menées très rapidement pour aboutir à une reprise début septembre, soit 4 mois après mon premier contact avec le cédant.

Quelle valeur ajoutée attribuez vous à l'accompagnement d'Althéo ?

- En premier lieu, Althéo m'a permis de racheter une entreprise en tout point conforme au cahier des charges, et en l'espace de quelques mois.

- J'ai trouvé auprès d'Althéo une équipe professionnelle et réactive. Mon interlocuteur connaissait le secteur de l'assurance. Nous avons parlé le même langage, et cela a été un gage de crédibilité auprès des chefs d'entreprise contactés.

- Au-delà même de cette première opération, d'autres contacts sont actuellement en cours et pourraient déboucher dans les mois à venir sur d'autres acquisitions.

Contact presse :

ALTHEO

Martine Story

Tél : 01 58 01 12 22 – 06 60 12 22 75

Fax : 01 58 01 12 30

E-mail : martine.story@altheo.com

Site : www.altheo.com