

ARCA PATRIMOINE parie sur la puissance de son réseau

Il y a cinq ans Arca patrimoine ne comptait que quatre agences. Aujourd'hui le Fleuron du groupe Premium, qui figure déjà, au bout de dix ans d'existence, à la dix septième place des courtiers d'assurance français, en compte désormais une quinzaine. Son objectif : fidéliser sa clientèle en développant un réseau de salariés conséquent (100 personnes actuellement), qui devrait demain s'équilibrer avec son réseau initial de mandataires (200 aujourd'hui).

Ainsi, le développement du maillage du territoire s'est intensifié en 2008 avec la création de sept nouvelles agences dans trois grandes villes de province (Bordeaux, Montpellier et Lille), mais aussi en région parisienne, complété par l'ouverture de Nice et Senlis au 1^{er} trimestre 2009. « *Nous entendons poursuivre activement notre conquête du marché français, même en cette période de crise*, souligne Olivier Farouz, directeur commercial d'Arca Patrimoine et directeur associé du groupe Premium. *Notre réseau salarié devrait encore se renforcer dans les six mois avec le recrutement d'une trentaine de commerciaux. Notre objectif à terme est de dédier 10 à 15 personnes par agence. Certains mandataires passeront au statut de salarié* ». À horizon 2012, l'ambition d'Arca Patrimoine est de tripler le

nombre d'agences et de doubler son chiffre d'affaires (33,6 millions d'euros à fin juin 2007) pour devenir l'un des réseaux phare de courtage spécialisé en assurances de personnes.

Pour ce courtier français, qui compte aujourd'hui pas moins de 86 000 clients, et dont 85 % de l'activité reste concentrée sur l'assurance vie, avec un encours actuel de 500 millions d'euros, le pari est de taille. Mais la société compte avec la puissance de son groupe et les synergies créées entre les autres filiales, comme Arca Santé, Immoptis spécialisé dans la défiscalisation immobilière, N.M.K. Assurances (prévoyance aux professionnels) ou encore la Financière de L'Oxer, société de gestion de portefeuille pour compte de tiers, pour y parvenir.

Produits exclusifs

Parmi les moyens mis en œuvre, une hot line au service des clients, a été renforcée depuis trois mois : deux personnes à plein temps sont à leur disposition pour répondre à toute question sur les contrats (nouveautés, valeur de rachat...).

Si la gamme de produits distribués par Arca comprend des produits patrimoniaux comme FIP Premium vie qui

permet aux clients privés de profiter des opportunités financières liées au financement des PME, ou des produits retraite comme Excellissime Perp ou Excellissime Madelin, l'essentiel du chiffre d'affaires se concentre sur la vente d'assurance vie avec des contrats (Imaging, Esquisse), dont les unités de compte sont des fonds structurés, en majorité non

garantis. « *Nous travaillons principalement avec Société générale au travers de sa filiale irlandaise Inora Life*, précise Olivier Farouz. *En ce début d'année, nous lançons d'ailleurs un nouvel EMTN « Fastuo Dynamic 5 » élaboré en partenariat avec celle-ci, dans le cadre du contrat Imaging, conçu en exclusivité pour Arca Patrimoine* ».

Côté en Bourse du Luxembourg, il combine à la fois les effets « sécuritaire » et « dynamique » sur une même unité de compte. Pour l'effet sécuritaire, le produit est indexé sur un portefeuille diversifié de 24 actions internationales, réparties entre l'Asie (12 %), les USA (21 %) et l'Europe (67 %), choisies au sein de 12 secteurs diversifiés (17 %



Olivier Farouz (Arca Patrimoine) :
« *L'ambition d'Arca Patrimoine est de tripler le nombre ses agences d'ici 2012* »

pétrole et gaz, 13 % biens de consommation courante, 13 % santé et 13 % électricité). Les gérants déterminent chaque année la valeur moyenne d'un panier calculée selon un mécanisme qui élimine les performances extrêmes (les six meilleures et les six plus faibles depuis l'origine).

L'objectif de « Fastuo Dynamic 5 » est de permettre aux souscripteurs de bénéficier de la performance des marchés actions tout en étant moins exposés à leurs variations brutales.

Une réponse de plus apportée par Arca Patrimoine pour satisfaire au mieux les besoins de ses clients et les fidéliser, face à l'instabilité encore attendue pour 2009 sur les marchés financiers. ■ C.H.