



en lançant de nouveaux programmes ». A cet égard, les courtiers se montrent optimistes malgré l'épée de Damoclès que constitue l'élargissement des accords de branche, notamment dans le domaine de la santé. Une tendance lourde qui auraient pour effet de réduire le volume d'affaires présenté aux sociétés de courtage. Mais, là encore, les courtiers font preuve d'un pragmatisme à toute épreuve et jurent qu'ils s'adapteront. Certains d'entre eux ont d'ailleurs déjà modifié leur approche commerciale en abattant la carte du conseil auprès des partenaires sociaux. Un positionnement également adopté par les courtiers en matière d'assurance vie et retraite collective.

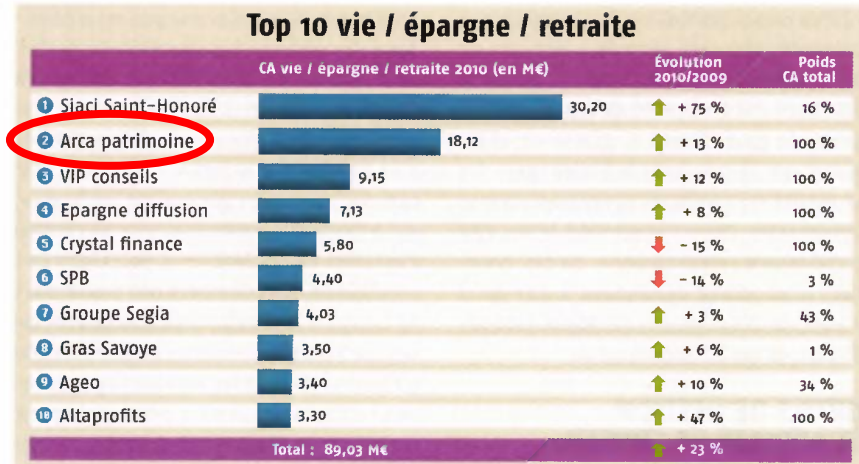
VIE-ÉPARGNE : CROISSANCE RETROUVÉE

Résultat, le sous-classement vie-épargne reprend des couleurs. Après un recul de 9 % en 2009, les dix premiers courtiers opérant sur cette branche ont vu leur CA progresser de 23 % en 2010. Une performance tirée par le numéro un de la branche, Siaci Saint-Honoré, qui bondit de 75 %, creusant l'écart avec le numéro deux, Arca patrimoine. Explication : S2H a lancé, en 2010, une nouvelle activité de conseil, l'accompagnement RH lié à la réforme des retraites et au plan senior. Il met à disposition des salariés un service de bilan retraite (reconstitution de la carrière, estimation des revenus lors de la retraite), via un simulateur sur le



THIERRY VACHIER
Siaci Saint-Honoré

« Nous avons gagné de gros appels d'offres, et embauché deux personnes dédiées à notre nouvelle activité d'accompagnement RH lié à la réforme des retraites et au plan senior. »



Siaci Saint-Honoré conserve son leadership grâce notamment à l'activité de conseil et aux bonnes performances sur la clientèle expatriée.

web. « Nous avons gagné de gros appels d'offres, et embauché deux personnes dédiées à cette activité, se réjouit Thierry Vachier, directeur exécutif prévoyance frais de santé. Nous formons les DRH, et accompagnons les salariés, à titre individuel ou dans le cadre de programmes collectifs. » Le modèle a été également enrichi d'une version VIP, et est apte à traiter les carrières complexes, mais aussi internationales, en faisant appel au réseau JLT.

Deux autres activités liées à l'international ont tiré la croissance de Siaci Saint-Honoré. D'une part, l'accompagnement retraite et mobilité, où le courtier est sollicité par les grands groupes internationaux désireux de proposer à leurs salariés un package de rémunération compétitif, et de l'autre par l'actuariat. Par ailleurs, les activités de conseil en gestion de patrimoine, ainsi que la gestion de programmes de retraite et de préretraite, ont également bien performé.

De son côté, Arca patrimoine, positionné sur l'assurance vie individuelle, s'est bien redressé en 2010, avec une croissance de 13 %. Le courtier, qui a achevé son maillage territorial (avec l'implantation d'une douzaine d'agences dans les grandes villes hexagonales), a réalisé une très belle collecte en versements libres en 2010. L'année 2011 ne démarrant toutefois pas sous les meilleurs auspices en termes de collecte, le courtier a misé sur les contrats Madelin et Perp, pour asseoir sa croissance. « La baisse du rendement des fonds en

/// Baisse du rendement des fonds en euros et nouvelles contraintes réglementaires en matière d'information et de conseil ne militent pas en faveur du développement de la collecte vie. ///

euros, ainsi que les nouvelles contraintes réglementaires en matière d'information et de conseil qui prennent beaucoup de temps commercial, ne militent pas en faveur du développement de la collecte vie », explique Olivier Farouz, directeur général d'Arca patrimoine.

Petit dernier du classement, le courtier web Altaprofits a fait un pas de géant pour intégrer le top 10 (+ 47 %), avec 3,3 M€ de commissions. Une rémunération assise sur les frais de gestion sur encours (0,60 % sur l'euro et 0,84 % sur les UC), et les rétrocessions des unités de comptes, le courtier ne percevant pas de frais à l'entrée. « Avec l'embellie sur les marchés financiers, la collecte en UC a augmenté, ce qui a généré un effet multiplicateur au niveau des commissions, sur le stock et les rétrocessions », explique Hervé Tisserand, DG d'Altaprofits. Et 2011 démarre également très fort pour le courtier web, qui tourne le dos à la crise. •

Angela Enriquez et Romain Beausoleil