

# L'ARGUS DE L'ASSURANCE

● «L'Argus» innove en présentant le palmarès de 500 agents parmi les plus dynamiques. Des hommes et des femmes pleins de vitalité, qui font encore progresser leurs affaires. P.34

CONSEILS JURIDIQUES  
AVEC CE NUMÉRO



TOP 500

## Les agents 2 les plus dynamiques



→ Grand Ouest (Bretagne, Pays-de-Loire, Poitou-Charentes)

# Le boom de l'économie régionale profite aux agents

Les agents de l'Ouest font preuve d'une belle vitalité, puisque plus d'un tiers des cabinets figurant dans notre palmarès affichent une progression d'au moins 10 % de leur activité. Ce score impressionnant est directement lié à la bonne santé de l'économie régionale, mais aussi au dynamisme des agents généraux, qui savent faire preuve d'initiative pour coller aux réalités du terrain. Ces performances ne sont proportionnelles ni à la taille des cabinets ni à leur ancienneté. Elles ne sont pas non plus forcément liées à des niches, même si ces petits marchés apportent parfois des relais de croissance significatifs.

## Cibler les professionnels pour attirer les particuliers

Éric Laffont, par exemple, agent Axa en Loire-Atlantique, est le champion de la création. Fort d'une première expérience à Vallet, en 1997, la compagnie lui confie la fusion de deux cabinets à Vertou et Maisdon-sur-Sèvre en 2000 et la création d'une agence à Saint-Sébastien-sur-Loire en 2003. Sa recette : cibler les professionnels (artisans, commerçants...) pour attirer les particuliers. « Le plus difficile est de générer du trafic dans l'agence, souligne Éric Laffont. J'ai internalisé la téléprospection, parce que je n'aime pas les plates-formes. Une collaboratrice appelle à partir des listes de prospects que j'achète à des organismes spécialisés », explique-t-il.

Laurent Vignali, de son côté, a fait progresser de 20 % le portefeuille Swiss Life qu'il a repris début 2006 à Nantes. Ambitieux, cet ancien commercial dans l'informatique de 45 ans envisage de recruter un commercial et de racheter un deuxième portefeuille. « Je vise essentiellement les PME et les professions libérales, et je compte développer la retraite et la prévoyance, produits négligés par les clients. »

Les poids lourds régionaux ne sont pas en reste. Jean-Jacques Tolède, agent AGF à Royan depuis 1981, affiche une

croissance de 17 % de ses commissions. « Une performance récurrente », affirme-t-il, dopée toutefois depuis une dizaine d'années par le développement de niches dans les loisirs (campings, zoos...) et dans les véhicules de luxe (Ferrari, Porsche...) – qui représentent 40 % de son activité. « Le métier évolue très vite et, pour continuer à progresser, il faut sortir du contexte général », assure l'agent, qui prépare une association avec son fils de 26 ans.

Un argument que partage Jean-Philippe Febrer. Après avoir quitté l'aéronautique pour reprendre le cabinet AGF de son beau-père en juin 2005 (lire aussi son portrait, p. 78), ce jeune agent de 38 ans est l'exemple vivant du volontarisme des agents bretons. Installé à Gourin (Morbihan), il a su « conserver [son] portefeuille agricole et le faire fructifier malgré les directives nationales et les offensives bancaires ». Grâce à sa détermination « et à une proximité essentielle », Jean-Philippe Febrer a développé fortement les produits qu'il juge « d'avenir » – la vie et la santé. Résultat probant : en 2006, ses commissions ont augmenté de 20 %.

## Surfer sur la vague porteuse des Britanniques qui préfèrent le continent

Alain Montagnon a pour sa part jeté son dévolu sur les Britanniques. À tel point qu'il a créé une agence dédiée à cette population de plus en plus nombreuse de ce côté-ci de la Manche, « avec trois salariés anglais ». Aujourd'hui, son cabinet Axa de Dinan (Côtes-du-Nord) compte 1 600 clients britanniques (25 % du chiffre d'affaires) pour quelque 2 000 Français. Un portefeuille qu'il tient à fidéliser grâce à « de bons produits et de nombreux services rendus », et à renforcer, « notamment avec la vente de produits d'épargne pour les résidents », souligne-t-il. De beaux exemples de dynamisme qui sont légion dans le Grand Ouest. ●

FABIENNE PROUX, À NANTES,  
ET ANNE-LAURE GROSMOLARD, À RENNES

MOIGNAGE Cabinet Bigeon-Toussaint, agent Generali à Laval (Mayenne)



## LES CHEVAUX DE COURSE, C'EST SON DADA

Depuis que Christian Toussaint a repris, en janvier 2004, la moitié du capital du cabinet lavallois, le chiffre d'affaires a fait un bond de 40 %, et ses effectifs ont presque doublé (16 personnes). C'est une véritable prouesse dans un département plutôt discret. Le cabinet Bigeon-Toussaint a su tirer profit de l'une des spécialités locales : les chevaux de course. L'assurance des risques hippiques (mortalité des chevaux, entraîneurs, hippodromes) représente la moitié de l'activité de l'agence, dont

la notoriété dépasse les frontières de la Mayenne. « En lien avec la Fédération nationale des courses hippiques, nous avons créé des produits sur mesure », précise Christian Toussaint. La force du cabinet est aussi de maintenir un développement soutenu auprès des PME et des professionnels, dopé, notamment, par l'embauche de quatre commerciaux. Un travail de terrain dont l'efficacité se mesure à un taux d'équipement de 2,5 contrats par client.

## Savoir prendre des risques

**STÉPHANE ROUMY**  
ET **RÉMI JOYEUX**, agents MMA  
à Rennes (Ile-et-Vilaine)  
Spécialisés en collectivités locales  
et organismes publics, ils savent  
ce que prendre des risques  
signifie. « La gestion des sinistres  
nous incombe et nous faisons  
face à un renouvellement impor-  
tant, puisque la durée de vie  
moyenne des contrats est de  
quatre ans », argumente Rémi  
Joyeux. Grâce à son savoir-faire,  
le cabinet compte poursuivre cet  
axe de développement tout en  
renforçant sa clientèle industrielle.



## Un leitmotiv : la défense du client

**BENOÎT BAUDRY**, agent MMA  
à Rochefort (Charente-Maritime)  
Pour lui, le bon agent général est  
« celui qui défend d'abord  
ses clients ». Sa règle d'or est  
le « cocooning », afin d'éviter  
tout désagrément à ses assurés,  
parmi lesquels 23 hypermarchés  
Leclerc, 19 magasins But  
(30% de son activité) et le  
groupe médical Saint-Jean-de-  
Dieu (10%). L'agent vise désor-  
mais le particulier en mobilisant  
une équipe de quatre personnes  
sur les campagnes MMA.



## Un maître mot, la présence

**JEAN-CHRISTIAN ACIS**,  
agent Swiss Life à Quimper  
(Finistère)  
Faire un travail important de  
prospection, « savoir être présent  
et constamment disponible »,  
voilà donc la recette d'un agent  
dynamique selon Jean-Christian  
Acis. Et les résultats sont à la  
hauteur du travail fourni par ce  
Breton d'« adoption » de 57 ans,  
puisque son portefeuille est passé  
« de 599 à 1450 clients de 2003  
à 2006 ». Ce qui l'oblige à « agran-  
dir l'agence » pour atteindre  
une croissance de 50% en 2007.



## 51 AGENTS PARMI LES PLUS DYNAMIQUES

RAISON SOCIALE	RÉSEAU	VILLE	VARIATION/2005
<b>&gt; PLUS DE 1 000 000 €</b>			
Bigeon-Toussaint	Generali	Laval (53)	16%
Christophe Mader & Guillaume Mader	MMA	La Rochelle (17)	15%
Joyeux-Roumy	MMA	Rennes (35)	15%
Le Bars et Olivier	Axa	Douarnenez (29)	15%
Benoît Baudry	MMA	Rochefort (17)	12%
Jouet-Lelievre	MMA	Vannes (56)	9%
Taupin	Generali	Cholet (49)	9%
Collet-Ferré	MMA	La Roche-sur-Yon (85)	6%
Brault	Axa	Mayenne (53)	6%
Gallier-Offredic assurances	Axa	Saint-Grégoire (35)	6%
Diard Hurez	MMA	Loué (72)	5%
SEPM	Axa	Nantes (44)	4%
<b>&gt; 800 000 À 1 000 000 €</b>			
Jean-Jacques Tolède	AGF	Royan (17)	17%
Cabinet Bourhis	Generali	Morlaix (29)	13%
Gonzales-Arnoux	MMA	Royan (17)	8%
Alain Montagnon	Axa	Dinan (22)	7%
Xavier Bertrand	MMA	La Ferté-Bernard (72)	5%
<b>&gt; 600 000 À 800 000 €</b>			
Arnaud David	Generali	Angers-Beaucouzé (49)	15%
Craveia assurances	MMA	Saint-Malo (35)	10%
Réguer assurances	Axa	Dinan (22)	9%
Vincent Montigné & Jérôme Naudin	Axa	Fougères (35)	7%
Douillard et Malherbes	Axa	Les Herbiers (85)	5%
<b>&gt; 400 000 À 600 000 €</b>			
Olivier Lescanne	Axa	Pont-L'Abbé (29)	32%
Guillard & Chabot	Axa	Rochefort (17)	20%
Robert Argoulon	Axa	Doué-la-Fontaine (49)	13%
Hervé Lamy (IARD)	Aréas	Château-Gontier (53)	12%
Assur & Mans	Generali	Le Mans (72)	11%
Christian Frezel	AGF	Rennes (35)	9%
Jean-Pierre Charles	AGF	Sablé-sur-Sarthe (72)	9%
Renoux	Axa	La Roche-Posay (86)	7%
Abgrall et Quemard	AGF	Rochefort-en-Terre (56)	5%
Hervé Meneust	Axa	Cholet (49)	5%
<b>&gt; 300 000 À 400 000 €</b>			
Philippe Auregan	AGF	Vannes (56)	10%
Daniel Cornuault	Gan	Saujon (17)	7%
Danielou Ginot	Axa	Lorient (56)	6%
Moineau	MMA	Niort (79)	5%
<b>&gt; 200 000 À 300 000 €</b>			
Jean-Philippe Febrer	AGF	Gourin (56)	20%
Renaud Tatar	Gan	Nantes (44)	20%
Thibault Roche	AGF	Angoulême (16)	16%
Jean-Charles Pied et Hugues Billaud SARL	Mut. de Poitiers	Vasles (79)	14%
Denis Bouyer	AGF	Cholet (49)	13%
Éric Laffont	Axa	Saint-Sébastien-sur-Loire (44)	9%
Marc-Henri Herrmann	Axa	Baud (56)	8%
Cabinet Dejoux-Ruault	Aviva	Angers (49)	7%
Jean-Pierre Giret	Axa	Chasseneuil-du-Poitou (86)	6%
<b>&gt; MOINS DE 200 000 €</b>			
Jean-Christian Acis	Swiss Life	Quimper (29)	40%
Éric Benoist	Aviva	Châteaubriant (44)	30%
Laurent Vignali	Swiss Life	Nantes (44)	20%
Stévie Le Clec'h	Axa	Saint-Herblain (44)	20%
Cabinet Descleves	Axa	Le Folgoët (29)	12%
Didier Lebreton	Axa	Ernée (53)	10%