



PHILIPPE DELAPLACE, DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT DE SOLLY AZAR

« 47 % des courtiers du Sud sont codés chez Solly Azar »

Avec l'ouverture d'un bureau à Aix-en-Provence en 2021, Solly Azar s'est rapproché de ses 1 000 courtiers partenaires basés dans la région. Un gage d'efficacité et d'attractivité, selon Philippe Delaplace, directeur du développement.

L'Argus de l'assurance
Solly Azar a ouvert un bureau à Aix-en-Provence en 2021. Pourquoi le choix de cette ville ?

Philippe Delaplace Nous comptons plus de 1 000 courtiers basés dans la région, un réseau que nous animons. Notre développement réclame une représentation sur place, tant pour attirer les courtiers avec lesquels nous collaborons que pour offrir à nos équipes la possibilité de vivre là où elles souhaitent travailler. Nous avons souhaité renforcer notre présence sur l'axe nord-sud, en particulier dans l'arc méditerranéen, de Menton à Montpellier, où notre implantation est solide. Avec une trentaine de collaborateurs à Aix, nous avons renforcé notre équipe commerciale sur ce segment clé,

tout en tenant compte des enjeux de mobilité entre nos différents sites.

Comment se déroule la mobilité interne chez Solly Azar ?

P. D. La mobilité s'envisage de façon assez simple. Si un collaborateur formule une demande, nous l'étudions avec les managers concernés. La plupart reçoivent une réponse favorable à condition d'avoir une expérience suffisante dans la fonction et d'être en CDI. Cette mobilité permet aux salariés de travailler sur nos

quatre sites (Lille, Paris, Lyon et Aix).

Quels retours recevez-vous des salariés ayant demandé leur mobilité à Aix ?

P. D. Tous les collaborateurs ayant déménagé à Aix sont très satisfaits.

Les nouveaux locaux affichent un cadre moderne et les infrastructures facilitent les déplacements.

En quoi le Covid a-t-il modifié vos pratiques de travail ?

P. D. Même si le projet de mobilité se préparait déjà avant le Covid, cette période a considérablement accéléré nos réflexions. Nous avons instauré deux jours maximum de télétravail par semaine. Le Covid a transformé nos habitudes et entraîné une réorganisation qui a favorisé notre projet.

Vous avez mentionné plus de 1 000 courtiers partenaires dans la région. Quelle part cela représente-t-il ?

“ Nous participons aux événements de la profession dans la région, ce qui nous permet d'être très bien identifiés dans l'écosystème local. ”



t-il de votre activité nationale ?

P. D. 47 % des courtiers du Sud sont codés chez Solly Azar, ce qui explique l'importance de notre ancrage sur ce territoire.

Avez-vous constaté un renforcement des liens avec les courtiers du Sud grâce à cette nouvelle localisation ?

P. D. L'essentiel de notre démarche de proximité consiste à rapprocher géographiquement les courtiers de leur délégué régional. Ainsi le nombre de courtiers partenaires par délégué régional est réduit et concentré. Par ailleurs, nous participons aux événements de la profession dans la région, ce qui nous permet d'être très bien identifiés dans l'écosystème local du courtage. Les premiers résultats sont révélateurs. Ce sont les régions où nous avons le plus fort taux de pénétration en deux-roues, où nos paniers moyens sont les plus importants, où nos courtiers sont les plus actifs en résumé.

Quel type de recrutement privilégiez-vous à Aix ?

P. D. Nous allions mobilité interne et recrutements externes. Selon les métiers, nous favorisons le recrutement local, notamment pour les équipes de vente à distance. Cette approche nous aide à élargir nos chances, car le marché du recrutement se révèle compétitif, notamment à Lyon et Paris.

Existe-t-il un écosystème de courtiers à Aix ou Marseille, des espaces d'échanges avec vos pairs ?

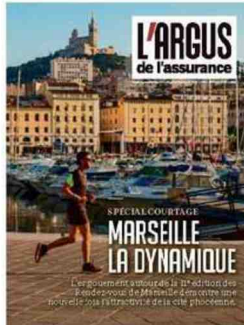
P. D. Nous réunissons régulièrement nos courtiers partenaires pour travailler ensemble sur nos innovations produits, outils ou services. Dans ce cas, ils viennent dans nos bureaux. C'est aussi pour cela que nous avons opté pour un aménagement des espaces de travail qui favorise d'autres modalités de travail : table ronde ou *brainstorming*.

● VINCENT GERSIN



Les locaux de Solly Azar à Aix accueillent une trentaine de collaborateurs.

WELCOMETOTHEJUNGLE



LE SOMMAIRE

■ SPÉCIAL

18 Marseille l'attractive



Le 8 mai 2024, Marseille a accueilli la flamme olympique, arrivée de Grèce à bord du Belem (au fond, coque noire).

L'ÉDITORIAL	
L'énergie phocéenne	3
■ L'AGENDA	6
■ LES INDICES	8
■ LES DÉCIDEURS	10
■ LA SEMAINE DE L'ARGUS	12

Offres d'emploi et de formation, et appels d'offres p. 63

Photo de couverture : GARDEL Bertrand / hemis.fr
Ce numéro compte 1 cavalier et 1 encart de 12 pages « Le point sur... » broché en central

Johanne Rimbault et son mari, Jean-Pierre Giusiano, des sinistrés de la rue de Tivoli.



David Nicolau, d'A2D Assurances, Khalid Diani, courtier, et Joël Vaillant, consultant en assurance (de g. à d.), spécialistes de l'assurance habitation dans le centre-ville.



Reportage : les courtiers marseillais face au risque en habitation	p. 20
Des sinistrés de la rue de Tivoli désabusés par les assureurs	p. 24
Une journée avec Hadrien Swaton, au cœur de GSAPrado	p. 26
L'inconfortable position des associations d'autorégulation	p. 30
Les courtiers aiment la famille	p. 32
La flambée des vols de pièces auto fait gonfler les tarifs	p. 34

COURTAGE MARSEILLE



26

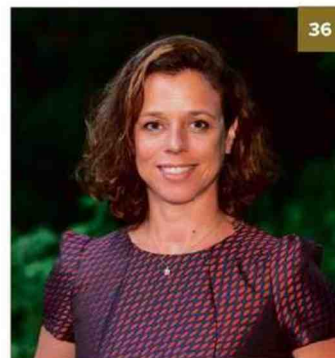
Hadrien Swaton dirige GSAPrado, qui emploie 65 personnes à Marseille et à Montpellier.



38

Les professionnels du port de Marseille-Fos ont des besoins spécifiques en assurance.

Heïdi Salazar, à la tête de Planète CSCA Sud-Est, brigue la présidence nationale.



36



30

Daisy Facchinetti, secrétaire générale d'Endya.

Élizabéth Decaudin (au centre) et Christelle Mouchon, codéléguées générales de la CNCEF.

Planète CSCA : Heïdi Salazar candidate à la présidence p. 36

ASSURANCE MARITIME

- Les ambitions d'un multispécialiste p. 38
- Eyssautier-Verlingue perçoit une « nouvelle dynamique » p. 40

La valeur ajoutée des agents souscripteurs p. 42

Howden France mise sur Marseille p. 44

Santé : Alexandre Mennetre, président de Cegema, vise le marché monégasque p. 46

L'accélérateur Allianz Riviera, dix ans après p. 48

La feuille de route de Lionel Bouquet, DG de CGPA p. 50

Entretien avec Philippe Delaplace, directeur du développement de Solly Azar p. 52

La mise en œuvre de Dora, une épreuve pour les courtiers p. 54

Après Qiti, le niçois Cap'Assurances rebondit p. 56

La rémunération dans l'économie des réseaux d'agents p. 58

La jurisprudence de la semaine p. 60

La responsabilité du prestataire informatique en cas de cyberattaque p. 62



L'ÉDITORIAL

VINCENT GERSIN



L'ARTHA QUARTE

Rédacteur en chef délégué

L'énergie phocéenne

C'est le moment de participer à la 11^e édition des Rendez-vous du courtage à Marseille. Cela tombe bien, la cité phocéenne fait montre d'une vitalité économique toujours plus importante. Plus de 1500 visiteurs sont attendus au parc Chanot le 18 mars pour l'événement.

Marseille peut toujours compter sur un dynamisme vivier de courtiers locaux, dont la particularité, pour certains, est de perpétuer des dynasties du courtage. La ville suscite également la convoitise de nombreux acteurs hexagonaux et internationaux. L'an passé, Aon avait frappé un grand coup en rachetant Delta Assurances et Baloo, des cabinets marseillais historiques. Une stratégie d'ailleurs amenée à faire des petits chez le courtier nord-américain. Ce n'est pas un cas isolé: Howden a aussi fait le choix d'un développement marseillais, tout comme Verspieren, quand Solly Azar a fait le bonheur de quelques-uns de ses salariés en ouvrant un bureau à Aix-en-Provence. Des exemples parmi d'autres...

L'expertise de l'écosystème phocéen est largement reconnue et renforce l'attractivité de la place, qui reste le haut lieu de l'assurance maritime et transport, avec de surcroît la montée en puissance du port de Marseille Fos. Terre de contrastes, Marseille attire aujourd'hui des habitants de la France entière, et de Paris en tête. Phénomène de mode, réel engouement pour une ville en transformation qui séduit pour ses nombreux atouts?

Pour la rédaction de *L'Argus*, il était invivable de réaliser ce numéro spécial uniquement depuis ses bureaux franciliens. La part belle est donnée à des reportages: comprendre les problèmes rencontrés en matière d'habitation, avec des prix qui flambent et certains quartiers qui souffrent, s'inscrire dans les pas d'un intermédiaire marseillais dans son activité du quotidien... Une énergie transparaît tout au long de ces pages.

Vertigineuse parfois, la ville est aussi la triste détentrice du record de vol de pièces détachées sur les véhicules... Bref, nous espérons que vous prendrez autant de plaisir à parcourir votre magazine que nous avons eu à le concevoir. Bonne lecture! ●

Terre de contrastes, Marseille attire aujourd'hui des habitants de la France entière, et de Paris en tête.



Participez au débat

ou par courriel
vincent.gersin@infopro-digital.com