



**“ Je suis à l’opposé  
de certains grossistes qui feraient  
de ‘ l’assurance au rabais ’ ”**

**... affirme François Bernard, courtier grossiste à Niort qui bâtit sa croissance sur les risques aggravés autos. Il vient de créer Bernard Finances qui attaque le marché du regroupement de crédits.**

**La Revue du courtage :** Vous avez débuté votre activité en distribuant à un réseau un produit “Risques Automobiles Aggravés”. Vous considérez-vous comme un grossiste ou un courtier conseil ?

**François Bernard :** Je suis clairement grossiste. Mon groupe se positionne uniquement sur des niches à partir desquelles j’imagine des solutions hors normes. Nous concevons le produit en innovant, y compris dans les dispositions particulières, et nous développons également le process dans son ensemble à l’aide de toute l’informatique de gestion appropriée. Enfin nous jouons un rôle de soutien auprès des compagnies qui partagent le risque. Là où un courtier classique capte d’abord sa clientèle, avant de faire évoluer ses contrats, notre groupe, à l’inverse, ne se lance sur le marché que lorsque cette organisation est en ordre de marche. Bien évidemment, je sélectionne scrupuleusement mes partenaires courtiers. Cela fait partie, entre autres, de nos démarches qualités. Le groupe François Bernard Assurances a été l’une des premières sociétés de courtage à être certifiée ISO 9001 en 1999. Depuis 2005, nous sommes engagés dans une

démarche de développement durable vis-à-vis de l’ensemble de nos acteurs : clients, partenaires, collaborateurs, fournisseurs et société environnante.

**RdC :** Jusqu’à présent le groupe François Bernard est surtout connu pour son assurance risques aggravés. Pourquoi ne vous êtes-vous pas plus diversifiés ?

**FB :** Ma politique est atypique pour les raisons que je viens de vous expliquer. Ce risque auto, nous le gérons de A à Z. A l’intérieur vous y trouverez également toute une déclinaison de produits : assurance temporaire, risques aggravés au niveau des transports... Ce qui suppose l’implication de gestionnaires corporels, d’enquêteurs et même d’ingénieurs qualité... Le groupe François Bernard c’est aussi des spécialistes du benchmark. Mais la diversification est effectivement à l’ordre du jour. Nous préparons 3 autres catalogues sur des niches à forte valeur ajoutée technique pour les particuliers, les professionnels et la clientèle haut de gamme également.

**RdC :** Vous avez lancé en septembre dernier François Bernard Finances. Seriez-vous devenu banquier ?

**FB :** En tout cas c’est en observant la progression de la bancassurance sur nos marchés que nous avons décidé de nous lancer. Cette filiale financière propose le RAC, l’emprunt consommation et le revolving. Les intermédiaires perçoivent une commission qui varie en fonction du montant du crédit. Même s’il ne s’agit pas d’une activité d’assurances, elle s’adresse bien à des clients présents dans les portefeuilles de nos courtiers. Je souhaite mener la diversification dans le sens d’une synergie des besoins de nos clients mais toujours en développant nos propres produits et nos propres process de gestion et surtout des méthodes de travail certifiées, le tout dans une optique de développement durable. Voilà pourquoi je suis à l’opposé de certains grossistes qui feraient de “l’assurance au rabais”. Et en revanche nous nous insérons dans la droite ligne du paysage de l’intermédiation dessiné par la Directive européenne qui incite les courtiers à prouver qu’ils ont bien cherché la meilleure solution du marché.

◆◆◆ Propos recueillis par Martin Boquien