



COURTAGE GROSSISTE

Ciprés Vie simplifie la protection sociale depuis dix ans

Par Jean-Charles Naimi - 11/06/2010

En l'an 2000, le groupe Molitor, courtier traditionnel axé sur l'assurance collective et les risques d'entreprises, reprenait l'activité de Ciprés Gestion. Il s'agissait alors une petite société de courtage, monoproduit, monocompagnie où tout était à reconstruire, ont expliqué les coprésidents de Molitor, Georges-Henri Lévy et Gilles Zeitoun, lors de la convention de Ciprés Vie qui s'est déroulée à Paris le 4 juin dernier en présence de plus de 600 partenaires apporteurs et d'invités de marque politiques ou dirigeants de groupes d'assurances.

Dès le départ, l'objectif de Ciprés Vie était de rendre accessible la protection sociale aux chefs d'entreprise de TPE/PME et à leurs conseils, courtiers de proximité, avec un leitmotiv : faciliter le travail de l'intermédiaire pour lui permettre de se consacrer au conseil et au développement en lui fournissant des produits simples dans un domaine pourtant très complexe, des aides marketing et, si possible, un soutien dans leur courant d'affaires grâce à des accords de partenariat.

Une décennie de croissance.

Une décennie plus tard, la réussite de Ciprés Vie est en grande partie due à son produit phare, le Pack Pro Entreprise (PPE), décliné par métiers et, au-delà, à ses solutions de protection de l'activité des TPE/PME.

En 2009, la société communique un chiffre d'affaires de 15,3 millions d'euros (il était de 7,2 millions en 2005) pour un niveau de collecte de 100 millions (40 millions au début 2006). Environ 1.300 intermédiaires d'assurance de proximité forment le réseau d'apporteurs de la société qui, de son côté, compte 150 collaborateurs.

En termes de partenariats, le grossiste est présent sur le marché des auto-écoles et des agences immobilières grâce aux accords conclus avec les sociétés Ediser (spécialisée dans la conception et la distribution de supports pédagogiques pour les permis de conduire) et Orpi. Concernant la gestion de patrimoine, Ciprés Vie s'est également rapproché de quatre têtes de réseaux : Infinitis, Financière du Carrousel, Privilège Sélection et Expert et Finance.

En route vers l'international.

En 2007, Ciprés Vie a pris l'initiative du Syndicat 10 - syndicat des courtiers grossistes et membre de la CSCA (*lire l'encadré*) - et s'est impliqué dans la rédaction de son Code de conduite. Après l'ouverture d'un centre de gestion en région à Vitrey (35), fin 2009, Ciprés Vie s'engage à l'international. Il dispose d'une plate-forme de gestion de frais de santé et de prévoyance et s'intéresse fortement à une présence sur le continent américain.

L'objectif est d'assurer une portabilité des droits pour les chefs d'entreprise qui cherchent à se développer hors des frontières. « 30.000 à 40.000 PME vont tester leur modèle à l'étranger », explique le directeur général, Laurent Ouazana. Lors de sa convention, Ciprés Vie s'est aussi risqué à se fixer des objectifs de développement à savoir « 100.000 TPE clients à cinq ans et 200.000 à dix ans, soit 10 % du marché », lance Laurent Ouazana. Aujourd'hui, la société indique qu'elle compte 30.000 entreprises gérées.