Portraits d'un jeune dirigeant du courtage : Antoine Rouge

Revue du Courtage : Avant toute chose, comment êtes-vous arrivé dans le métier du courtage ?

Antoine Rouge : Pour tout vous dire, je ne voulais pas faire profession dans le secteur de l'assurance, au grand désespoir de mon père, car mon frère a, pour sa part, choisi la voie de l'informatique. J'ai fait des études de gestion, de Droit et j'ai obtenu une partie d'un DECS de comptabilité. Mais, le plus amusant dans cette histoire, c'est qu'en fait, la première fois que mon père a fait appel à moi et non à mon frère, qui avait d'autres engagements, ce fut pour... informatiser le Cabinet Rouge & Clarkson !

RdC : Et par la force des choses, vous avez-donc mis un premier pied dans l'univers du courtage ?

AR : Absolument et l'ancrage n'a pas tardé à suivre, alors que mon père m'a confié mon premier portefeuille "pour voir"... Ensuite, j'ai fait un stage de trois mois, en tant qu'agent chez AGP et un autre plus orienté courtage au Royaume-Uni, dans une filiale de Clarkson. C'est là-bas que je me suis familiarisé, entre autre, avec les fameux Lloyds.

RdC : Avez-vous rencontré des difficultés dans l'apprentissage du métier ?

AR : Oui, au niveau de la gestion, qui n'était alors pas vraiment mon fort. En revanche, je me suis tout de suite senti très à l'aise dans la relation avec les chefs d'entreprises, une des grandes activités du cabinet. J'ai foncé, il faut dire que je surfais sur la bonne réputation de mon père pour son sérieux et son professionnalisme.

RdC : Ensuite ?

AR : Mon père a vendu les 60 % de l'affaire qui lui appartenait, tandis que Rouge Clarkson a été absorbé tout d'abord par CECAR, puis plus tard par Marsh, j'ai suivi. C'est en 1998 que j'ai décidé de tout reprendre à zéro et de quitter le grand courtier, en négociant avec mon départ, le rachat d'un portefeuille équivalent à 100 000 euros. Ce chiffre peut paraître petite et faire sourire par rapport à notre chiffre d'affaires actuel (environ 4 M€), tandis que notre masse salariale est passée de 1 à 30 collaborateurs aujourd'hui et que nous sommes devenus le 42ème courtier généraliste français.

QUELQUES MOTS... SUR LE GROUPE ROUGE

Le groupe a été créé en 1991 et repris par Antoine Rouge en 1998. Il se positionne aujourd'hui parmi les 50 premiers courtiers généralistes en assurance et réalise un CA annuel de 4.5 M d'euros, réalisé par une équipe de 35 collaborateurs spécialisés compagnies, courtage, préveniton et conseil. 73 % de son CA proviennent des assurances d'Entreprises et Groupements, 20 % Prévoyance et Santé et 7 % particuliers.

grouperouge
Expert en solution d'assurance pour l'entreprise

RdC : Avant d'aller plus loin, que vous ont apporté les années passées dans le "grand courtage".

AR : Ce fut pour moi, une expérience très enrichissante. Ce que j'ai surtout remarqué c'est que chez les grands courtiers, les PME PMI ont plutôt tendance à être sinon maltraitées, disons un peu négligées par les lourdeurs des grandes structures, j'en ai tiré des leçons. Par exemple, les patrons de PME n'aiment pas être suivis par plusieurs personnes selon les contrats souscrits, ils apprécient bien plus le fait que chez les petits et moyens courtiers, ils ont un interlocuteur unique et ont alors le sentiment de jouir d'un véritable service à leur écoute.

RdC : De quelle année date la reprise de votre cabinet sous la marque "Rouge" ?

AR : Pas tout de suite. En 2003, fort de ce petit portefeuille de 100 000 € que j'avais emporté avec moi, nous avons intégré plusieurs petites structures au sein d'une nouvelle entité qui ne s'appelait alors pas encore Rouge. Mon frère a prêté la main pour organiser la partie informatique. Ensuite, nous avons racheté Inter Assurance Europe, ce qui a engendré une forte croissance. Nous avons dû alors réorganiser l'équipe administrative en intégrant le personnel d'Inter Assurance, ce qui nous a été d'une grande utilité. C'est d'ailleurs au sein de cette équipe que j'ai trouvé mes bras droits. Pour le reste,

nous avons dû rechercher de nouveaux collaborateurs que nous avons formés et de fait, le cabinet Rouge a été remonté pierre par pierre.

RdC : Et quand avez-vous repris le nom paternel ?

AR : Le 1er janvier 2007. En fait, il me semblait tout à fait légitime de reprendre le nom du cabinet de mon père et puis, ce patronyme est également le mien ! De plus, mon père, comme je vous l'ai déjà dit avait laissé une bonne image dans le milieu du courtage. Le plus comique de l'affaire, c'est qu'un article paru dans l'Argus avait totalement anticipé les choses, soit coquille, soit clairvoyance du journaliste ? Bref, ce qui était annoncé au hasard dans l'Argus s'est en fait réalisé quelques semaines plus tard : nous avons reprise le nom de GroupeRouge...

Antoine Rouge,
PDG du Groupe Rouge

RdC : Quid des affaires ?

AR : Malgré les baisses de primes, nous avons eu la chance de ne pas perdre trop de gros dossiers. Il faut dire que nous avons misé, vu le contexte du marché, non plus sur une croissance externe, mais sur la reprise de la croissance interne. De plus, nous avons développé nos relations avec un éventail le plus large possible d'entreprises d'assurance, Gan, AGF, AXA, Covéa, Genrali avec lesquels nous avons de très bons accords qui nous permettent de couvrir toutes les sortes de risques évoquées par nos clients. Cela renforce notre image de spécialistes de l'assurance d'entreprises. C'est alors que nous avons fait réaliser un nouveau logo et une nouvelle plaquette Grouperouge, mais nous avons gardé le rouge, c'est une couleur que j'aime.

> *“Le Groupe Rouge souhaite se démarquer des autres cabinets en affichant sa différence, en communiquant avant tout”*

RdC : Oui, j'ai remarqué, d'ailleurs dans la salle d'accueil de votre cabinet un grand et magnifique tableau représente Lise Taylor, la fameuse pose sur un chambranle de porte où elle tient un verre de whisky jaune à la main, tandis que la seule autre touche de couleur sont les deux grandes bandes rouges de chaque côté du dessin. J'ai été très surpris par le côté atypique, ce n'est pas le genre de tableau que l'on s'attend à trouver dans la salle d'attente d'un cabinet de courtage ?

AR : Oui, vous n'êtes pas le premier à nous le faire remarquer. En fait, l'histoire de ce tableau dans l'entrée est très simple. Mon épouse l'avait acheté pour notre intérieur, mais en fait, il n'allait dans aucune pièce. Lorsque ma femme me l'a proposé pour le bureau, je n'ai pas hésité, peut-être la couleur rouge que vous évoquez sur les bordures... Toujours est-il qu'il y reste et s'il est atypique, tant mieux. En effet, le GroupeRouge souhaite se démarquer des autres cabinets. En affichant sa différence, en communiquant avant tout et pour cela, nous utilisons tous les outils et tous les supports.

RdC : Une dernière question habituelle dans cette rubrique, êtes vous un lecteur de la revue et utilisez-vous parfois les services de la CSCA ?

AR : Nous sommes bien sûr abonnés à la revue et adhérents de la Chambre, si nous n'avons pas le temps, comme je suppose beaucoup de nos confrère, de participer aux commissions, nous avons en revanche, particulièrement apprécié les interventions sur les services proposés par l'APESA en matière de formation, alors que nous étions en période de recrutement, puis des organismes de formation professionnelle comme l'OPCASSUR ou encore, la présentation des travaux de l'ACAM que nous avons trouvé passionnante. En fait, il est enrichissant pour nous courtiers qui n'avons pas beaucoup le temps d'être proactifs au niveau de l'information, d'être sollicités sur des thèmes qui se situent au cœur de nos préoccupations et qui nous parviennent autrement que par le bouche-à-oreille.

RdC : Justement, quels sont vos besoins et quels nouveaux thèmes souhaitez vous que la revue aborde ?

AR : Les petits et moyens courtiers sont assez pauvres au niveau de l'information sur les nouveautés, en ce qui concerne par exemple, les méthodes de recrutement, les programmes de formation. Mais, les plus gros dossiers comme la mise en place de la Directive ou, les différentes façons d'aborder le problème de la TVA dans les métiers du courtage sont pour nous des points essentiels.

RdC : C'est bien pourquoi nous avons créé une nouvelle rubrique "fiche pratique" qui devrait permettre d'aborder justement ces questions sous un aspect pragmatique et ceci, pour venir compléter les informations que l'on trouve sur le site *CSCA.fr*.

••• Propos recueillis par Patrick Schindler