



COURTIER D'ASSURANCE

Arca Patrimoine **accroît sa force de vente**

► Récompensée pour son dynamisme commercial, la société insiste aussi sur la qualité de ses prestations grâce à la formation

Arca Patrimoine a fêté ses dix ans au mois de mars dernier. Avec près de 29 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2006 et un niveau avoisinant les 34 millions en 2007, la société s'est hissée parmi les vingt premiers courtiers d'assurance en France.

Pour cette performance en matière d'activité et de création d'emplois, la société s'est vu décerner pour son dynamisme le prix Gazelles 2006 par le Ministère des PME.

Un réseau de mandataires. Discrète jusqu'à présent, Arca Patrimoine n'hésite plus à afficher son modèle de développement et d'intégration de sa force de vente. Entre septembre 2007 et décembre 2008, le courtier ambitionne de renforcer son réseau en accueillant 200 mandataires supplémentaires (aujourd'hui 370). Ces personnes de niveau Bac+2 suivront un stage technique et commercial d'une durée de deux mois.

Cette augmentation des effectifs s'accompagnera d'un renforcement du maillage territorial par l'ouverture de nouvelles délégations régionales, prioritairement dans les régions de Bordeaux, Toulouse, Nice ou Montpellier. Pour l'heure, Arca Patrimoine dispose d'agences à Lille,

Marseille, Lyon, Nantes, Lognes et Boulogne.

Formations. En matière de formations diplômantes, Arca Patrimoine a élaboré plusieurs cursus avec L'École supérieure d'assurance. Actuellement, une promotion d'une vingtaine de personnes préparent le certificat de qualification professionnelle « Chargé de clientèle en assurance » mis en place par la Chambre syndicale des courtiers d'assurances, à laquelle adhère Arca Patrimoine.

Dix-sept autres, qui constitueront le vivier des futurs directeurs d'agences régionales, ont commencé un MBA et environ vingt-cinq devraient entamer un cycle menant au BTS en 2008.

Les mandataires d'Arca Patrimoine, rémunérés sous forme de commissions escomptées, ont pour mission de développer, mais aussi de gérer la clientèle. « *Lorsqu'ils ne peuvent remplir cette seconde mission, plus précisément lorsque le client n'a pas reçu la visite du mandataire pendant un an, un passage de relais est organisé auprès de notre réseau salariés, au nombre de douze actuellement, qui prend en charge le suivi de la relation* », explique le président d'Arca Patrimoine, Jean-Claude Fillaud. ◀

Jean-Charles Naimi