

## **lapi Groupe**

Le premier groupement d'accélération et de consolidation de courtage en assurance

---

### **lapi Groupe annonce l'acquisition de cinq premiers courtiers d'assurance de proximité :**

- Sur l'activité "Particuliers", Le courtier rouennais **Ariam assurances** et le **cabinet Labouré** à Saint Etienne,
- Sur l'activité "Entreprises", un courtier **en Loire Atlantique**
- Sur l'activité "Affinitaire", un courtier spécialiste dans le **Sud de la France** et **Eurossur**, leader de l'assurance des appareils auditifs depuis plus de vingt ans, basé à Bordeaux.

**Ce premier lot d'opérations marque un tournant dans le projet de lapi Groupe, groupement d'accélération et de consolidation de courtiers de proximité choisis. lapi Groupe est dorénavant concentré à tenir son ambition d'acquisition d'une cinquantaine d'acteurs du courtage de proximité et de tous leur faire bénéficier de supports experts et d'une infrastructure digitale, tech & data commune pour dégager un maximum de temps de conseil. L'enjeu: accompagner l'évolution d'un marché de l'assurance résolument "phygital".**

## **LA GENÈSE**

Le monde de l'assurance vit un moment clé. Les clients particuliers ou entreprises ET les nouvelles réglementations exigent conseil expert, accompagnement, et simplicité, alors que les produits d'assurance se complexifient pour prendre en compte des risques de plus en plus sophistiqués. Ces attentes vont modifier la structure de rémunération de ce conseil. **lapi Groupe a pour conviction profonde que, pour répondre à l'ensemble de ces enjeux, il faut reconfigurer la relation de confiance en équipant le(s) courtier(s) avec le meilleur des moyens disponibles (expertises, digital et data), toujours au service des clients.** Tout en restant convaincu qu'il faut capitaliser sur le savoir-faire des courtiers, car les clients aiment interagir avec un conseiller unique, généraliste et au fait de leur profil et historique personnel.

lapi Groupe s'est constitué autour d'une **vingtaine d'experts et de personnalités reconnues** de l'assurance, du financement, de l'épargne, et de la transformation digitale : **Patrick Lucas, Bruno de Seguins, Michaël Horr, Fabrice Couturier, Karine Lazimi Chouraqui, Philippe Mangematin, Maximilien Dautet, Sylvie Langlois, Yves Gangloff** pour ne citer qu'eux.

lapi Groupe propose un groupement de moyens (experts en conformité, relations partenaires, admin et gestion, campagnes marketing, etc.) en support de courtiers de proximité choisis avec une mise à disposition d'une infrastructure tech, digitale et data la plus pertinente sur le marché (assurance des particuliers et TNS / dirigeants TPE, Vie & Non-Vie). **Créé au 2e semestre 2022 lapi Groupe est le premier groupement phygital de courtage en assurance.**

## LE CONCEPT

lapi Groupe offre l'opportunité d'un nouvel élan entrepreneurial à des chefs d'entreprise de cabinets de courtage à succès, ayant identifié des besoins d'investissements digitaux et/ ou réglementaires.

lapi Groupe propose un véritable projet d'adossement. lapi Groupe prend ainsi une participation majoritaire dans le capital de courtiers qui restent pilote de leur activité d'origine, et chef d'orchestre de tous les outils et les méthodes de croissance mis à leur disposition. Pas de changement de marque, les salariés restent en place, tout est fait pour capitaliser sur le succès passé.

L'objectif est de permettre aux courtiers d'exercer une relation de proximité dans les meilleures conditions possibles, au service de leurs clients. En particulier:

- Maîtriser l'inflation réglementaire et administrative (mise en application des réformes, formations, conformité juridiques et data, outils de gestion, etc.) pour pouvoir se concentrer sur l'accompagnement des clients;
- Définir une politique de souscription cohérente avec les besoins de leurs clients et porteuse de croissance
- Accéder à une infrastructure digitale et data commune pour que l'évolution technologique de l'assurance (dans le traitement des données, les process du quotidien, etc.) devienne une réalité pour l'ensemble des collaborateurs et des clients, sur l'ensemble des canaux à disposition (web, téléphone, en agence)
- Profiter d'un support expert pour activer tout un ensemble de leviers connus de tous (relations partenaires, data, marketing, etc) mais peu mis en pratique faute de moyens et de temps disponibles.

## UN ACCELERATEUR DE CROISSANCE POUR LES COURTIER

Les dirigeants de lapi Groupe rencontrent des chefs d'entreprise à la tête de leur cabinet de courtage avec, de manière générale, trois approches pour développer leur chiffre d'affaires:

- Ceux qui souhaitent gagner le plus de temps commercial possible pour accompagner leurs clients sur leur "mix" d'assurances ;
- Ceux qui souhaitent développer une ou plusieurs offres "de niche", très spécialisées, comme un quasi-service de protection;
- Ceux qui souhaitent simplifier l'assurance en gérant l'intégralité de la relation, du conseil à l'indemnisation.

Tous se retrouvent dans le projet de lapi Groupe. Les leviers de croissance, que ce soit en termes d'affaires nouvelles, de multi-équipement ou de diversification de portefeuille sont connus de tous,

mais se heurtent à une réalité opérationnelle: l'inflation tant réglementaire qu'administrative restreint la capacité de ces courtiers à mettre en oeuvre ces plans d'actions. La finalité des moyens mis à disposition par lapi Groupe est bien de libérer ces courtiers de ces contraintes, et d'accélérer leur croissance.

## UNE INFRASTRUCTURE TECH, DIGITALE & DATA

Lapi Groupe a construit et enrichit de manière continue une infrastructure tech, digitale et data commune, qui agrège les meilleurs outils informatiques métiers du marché.

L'assemblage fluide de ces solutions constituent une infrastructure véritablement unique sur le marché autour de 2 éléments clefs :

- Une plateforme connectée intégrant les produits proposés aux courtiers par les partenaires assureurs, avec des parcours clients "phygitaux" au service de la vente, du renouvellement, de la déclaration de sinistres, de la relation client, interfacés également avec de nombreux partenaires techniques (outils de relation omnicanales, etc.) et commerciaux (gestion de leads, comparateurs, etc.).
- Un CRM client performant branché aux écosystèmes métiers et alimenté en quasi temps réel de flux de données transactionnelles.

La structure prévoit un investissement annuel de 1.1 million d'euros jusqu'en 2025.

## UNE ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS RECONNUS

Un collectif d'experts a souhaité participer à cette aventure, tous regroupés autour d'une vision commune.

- **Henri-Jacques Pieri**, porteur du projet dès l'origine, se focalisera sur le process d'acquisition des courtiers de proximité
- **Sylvie Langlois** sera en charge de la relation "partenaires" et l'expertise de conformité, en lien avec les porteurs de risque
- **Karl Verger** pour l'infrastructure digitale
- **Sébastien Boillot** pour l'expertise patrimoniale et l'optimisation de la gestion du foncier,
- **Franck Laumon** en direction financière et administrative,
- **Gregoire de Montaigu** pour les services marketings, produits et parcours client

*« C'est une belle étape de franchie pour cette aventure qui porte beaucoup d'ambitions, vu le nombre d'experts de l'assurance qui nous soutiennent. Les échanges avec certains courtiers choisis depuis ces derniers mois confirment notre démarche. »* déclare Henri-Jacques Pieri, Président de Lapi Groupe qui ajoute : *« Ce projet prouve également que, pour des dossiers de qualité concentrés sur des enjeux du quotidien, les partenaires financiers tiennent leurs engagements. Il nous tarde à accélérer collectivement ».*

Et Yves Gangloff, président du Comité Stratégique de Lapi Groupe, de noter : *"Le groupe d'investisseurs que je représente est unanime. Ce qui frappe dans ce projet, c'est son "timing".* Le

*poids du réglementaire conduit les courtiers de proximité, en bon entrepreneur, à chercher les solutions qui leur permettront de réussir. Et les clients attendent de la transparence, un conseil de qualité, avec une relation phygitale simple. Cela nécessite un niveau d'investissement que seul un projet de groupement peut porter”.*

Enfin, Gilles Labouré, gérant du Cabinet Labouré, note quant à lui : *“C’est vraiment une deuxième jeunesse. C’est assez rare d’avoir un tel niveau d’écoute et d’expertises dans le domaine des assurances. Le process d’acquisition a été fluide, et vu les premiers accès à la plateforme digitale, l’ensemble de mes collaborateurs et moi avons hâte d’accélérer. Beaucoup de problèmes historiques semblent réglés! A la clé, de nouveaux services pour nos clients et de belles perspectives de développement pour le cabinet.»*

**CONTACT PRESSE :**

Marie Ragueneau / [marie.ragueneau@16mconseil.fr](mailto:marie.ragueneau@16mconseil.fr) / 06 18 96 62 47

Grégoire de Montaigu / [gregoire@lapigroupe.fr](mailto:gregoire@lapigroupe.fr) / 06 28 33 68 57

Suivez nous sur :

