

# Rapport financier 2017

## Groupe Leader Insurance

---

[www.groupe-leaderinsurance.com](http://www.groupe-leaderinsurance.com)

# GROUPE LEADER

---

i n s u r a n c e



# LE MOT DE YOANN CHERY

Président, Fondateur,  
Directeur Général

Depuis 15 ans, nous œuvrons avec  
pour seul stress de satisfaire nos  
partenaires et nos assurés.

Soyons Leader ensemble...  
en 2018... plus encore !



« Nous serons entrepreneurs, passionnés, stables et aussi rigoureux que dynamiques » voilà comment nous abordions l'année 2017 lors de notre première réunion annuelle.

2017 a été pour nous l'année de « l'entreprenariat » avec la création de la filiale Cover Insurance, BtoB et BtoC, où nous digitalisons l'offre entreprise et immeuble pour le courtage et également par le digital en direct,

« **Passionnés** » en 2017, nous continuerons notre développement en assurance immeuble, avec la sortie de « syndic assur », et nous renforcerons notre positionnement en assurance construction, avec l'acquisition de « ASSUR CONSTRUCTION »,

« **La stabilité** » est le mot d'ordre car, depuis plus de 15 ans, nous nous interdisons de pratiquer le dumping tarifaire et le changement de politique intempestive insupportable pour nos assurés,

« **La rigueur** » Nous nous sommes fortement structurés avec l'embauche d'un directeur administratif et financier et des directeurs des pôles souscription et process, ainsi que la création d'un service juridique,

« **Le dynamisme** », car il est dans notre ADN, est notre culture et la conséquence directe des collaborateurs passionnés qui œuvrent pour notre groupe,

2017 nous a également permis de renforcer nos efforts internes sur la structuration des services et l'adaptation de nos process à la réglementation et l'évolution des normes régissant notre profession. La volonté est de devenir un réel pôle d'excellence, apportant la plus grande transparence à nos assurés et la plus grande sécurité.

Quelques mots ont passionné en 2017 comme « digitalisation » ou encore « LIBRE PRESTATION DE SERVICE »...

Concernant la digitalisation, nous travaillons sur ce sujet depuis 2011. Nous disposons d'un directeur des services informatiques, qui bénéficie d'une expérience de plus de 15 ans en assurance, et d'une équipe de 5 informaticiens en interne.

La digitalisation n'est pas qu'un mot pour nous. La digitalisation permet de simplifier la vie de nos partenaires et de nos clients. Elle structure le back office. Ce sujet ne se fermera jamais et il fait partie de nos priorités, aussi bien sur nos sites BtoC et BtoB que dans nos démarches business et structurelle.

Quant à la libre prestation de service, qui concerne en partie nos filiales « agence de souscription », nous avons entendu et lu beaucoup de choses. Nous attachons la plus grande importance au choix de nos partenaires et nous nous félicitons de la qualité de gestion et de suivi des règles de capitalisation et de constitution de réserve (surtout sur la partie branche longue), qui sont des éléments substantiels pour assurer le respect contractuel envers nos clients.

Une affaire de liquidation de compagnie agissant en LPS a eu lieu et a eu des effets systémiques et domino sur plusieurs acteurs LPS. Prenons de la hauteur sur ces sujets, offrons à nos clients la plus grande transparence, travaillons dans la sérénité pas à pas et exigeons des acteurs la plus grande sécurité et stabilité. Évitions également la généralisation dangereuse nourrie par une presse à sensation.

→ Notre groupe « **ASQUA LEADER** » devient « **Groupe Leader Insurance** » et détient les filiales :

**Leader Assurances:** 22 agences en France, courtage direct

**Cover Souscription:** Agence digitale directe

**Cover Insurance:** Courtage grossiste

**Leader Souscription:** Agence de souscription de MIC INSURANCE

**Axre Insurance:** Agence de souscription et délégataire de compagnies

Nous disposons de plusieurs marques qui chacune apportera un service sur mesure, des innovations et sera pour nos clients un véritable facilitateur de business.

Nous devons conserver cette culture start up qui nous permettra d'agir vite, et nous développerons un groupe structuré ou riment rigueur et stabilité. Au sein de notre groupe, le département relation client n'est pas un service à part : il transpire à travers toute notre entreprise. Chaque contact que nous avons avec nos courtiers et nos clients influence le fait qu'ils reviendront. Nous devons, en réalité, être exceptionnels à chaque fois ou bien nous les perdrons.

Nous abordons 2018 avec enthousiasme et avec beaucoup de projets qui révolutionneront la souscription.

# LE GROUPE LEADER INSURANCE RÉALISE SON MBO

**Le groupe Leader Insurance, sous la direction et le contrôle de Yoann Chery s'associe au fonds d'investissement LT CAPITAL**

Le 29 mai 2018, LT CAPITAL a signé une opération de MBO sur le Groupe **Asqua Leader Assurances**, qui devient **Groupe Leader Insurance** et qui réalise ainsi le premier investissement du FPCI LTC III.

Le **Groupe Leader Insurance**, basé dans les Yvelines, opère sur le marché du courtage en assurance avec deux activités :

- Le courtage direct généraliste, via un réseau d'une vingtaine d'agences en Île de France ;
- Le courtage grossiste, et agence de souscription, à destination de TPE/PME avec un cœur d'activité historique en assurance construction.

**Quelques marques du groupe : Leader Souscription, Leader Assurances, Axre Insurance, Cover Insurance, Batirisk...**

Le Groupe fondé et animé par Monsieur Yoann CHERY (40 ans) a quasiment doublé de taille en deux ans pour atteindre plus de 20M€ de CA en 2017 et près de 120M€ de primes collectées. Monsieur Yoann CHERY a souhaité réorganiser son capital et se reluer significativement.

L'opération s'inscrit dans le cadre d'un projet de développement ambitieux visant à poursuivre la forte croissance et à devenir un agent souscripteur référent en matière de risques professionnels pour les TPE/PME.

Le financement de l'opération comprend une dette bancaire co-arrangée par la Société Générale et la Banque Populaire Val de France.

## → Intervenants de l'opération

**Dirigeant :** Yoann Chery

**Investisseurs :** LT Capital, François-Xavier Deren, Sami Chayeb

**Co-investisseurs :** RMS Courtage, Roland Marchix

**Banque Populaire Val de France :** Franck Ambonati, Jules Bourdin, Emmanuelle André, Jean-Paul Maltesse

**Société Générale :** Delphine Kaptan, Guillaume Mayot, Patrick Beaujean, Yazid Habouchi

**Avocats Investisseurs :** Woog & Associés, Frédéric Lafond, Christophe Court, Douglas Brueder, Mikael Lemos

**Avocats Société :** CMS Francis Lefebvre Avocats, Thomas Laumière, François de Gabrielli, Romain Boyet

**Avocats Banques :** Agylis, Frédéric Milotic, Samy Ayad, Perrine Labrusse, Carolle Thain, Navarro, Rabah Meddour

**Avocats Cédants :** Fidal, Arnaud Jamin, Ariane Thirion, David Treguer, Johanna Flament

**Conseil Investisseurs :** Crescendo Finance, Alexandre Folman, Yoann Roussel

**Due diligence financière :** Exelmans, Richard Dahan, Manuel Manas, Stéphane Dahan

**Due diligence stratégique :** Chappuis Halder & Co, Pierre Bustamante, Louis Forteguerre, Amine Hajji

**Due diligence juridique, fiscale et sociale :** Woog & Associés

**Cédants :** Alain Audouy, Jacques Pelletier, Pierre Dhers

# À PROPOS DE LT CAPITAL

**François-Xavier DEREN**  
+ 33 1 44 51 05 67  
fxderen@ltcapital.fr

**Sami CHAYEB**  
+ 33 1 44 51 05 65  
schayeb@ltcapital.fr

LT CAPITAL est une société de gestion indépendante qui gère plus de 100 M€ à travers deux véhicules, les FPCI PMC II et LTC III, en cours de levée après un premier closing en mai 2018 à hauteur de 63 M€, pour un objectif final de 100 M€.

LT CAPITAL est un acteur spécialiste du capital-investissement sur le segment du Small Cap en France, présent de façon continue depuis plus de 15 ans. Nous sommes spécialisés dans l'investissement sur les PME du segment du Small Cap en adoptant une approche multisectorielle et de niche. Notre logique d'investissement répond à une volonté d'accompagner les entrepreneurs dans la réalisation de projets avec une vision long terme.

Le portefeuille géré par LT CAPITAL comprend désormais 10 participations (**Leader Insurance, Financiere Dreyer, EIF, VDS, Lindera, Anaveo, B LIVE, Carambelle, Planima, F2I**).



# LA RÈGLEMENTATION AU CŒUR DU SYSTÈME

Notre métier depuis quelques années est en constante évolution. Plus que jamais, les organes de contrôle veillent au respect de la relation client et à la transparence. Un chantier très important a été ouvert par le législateur, consistant à rattraper le retard qui existait dans la profession et à apporter une sécurité au client. Cela passe bien sûr par le devoir d'information conseil et la transparence, mais aussi par la formation de nos collaborateurs et la gestion des réclamations.

Nous avons fait le choix, dès l'origine, de tirer profit de cette nouvelle réglementation. Nous sommes persuadés que nous parlons là des fondations structurelles de notre société et de notre groupe. Aussi, nous avons mis en place un pôle dédié à ce service conformité, qui, en mode transverse, fait évoluer chacune de nos structures en vue d'obtenir un groupe dimensionné à la hauteur de nos ambitions de développement.

Nous travaillons en relation avec nos assureurs partenaires, afin de faciliter cette mise en place. En effet, il nous semblait important d'apporter ce suivi et ce contrôle dans un métier qui manquait de normes et qui laissait de la liberté à quelques improvisateurs, en prenant le risque de dégrader l'image de la profession.

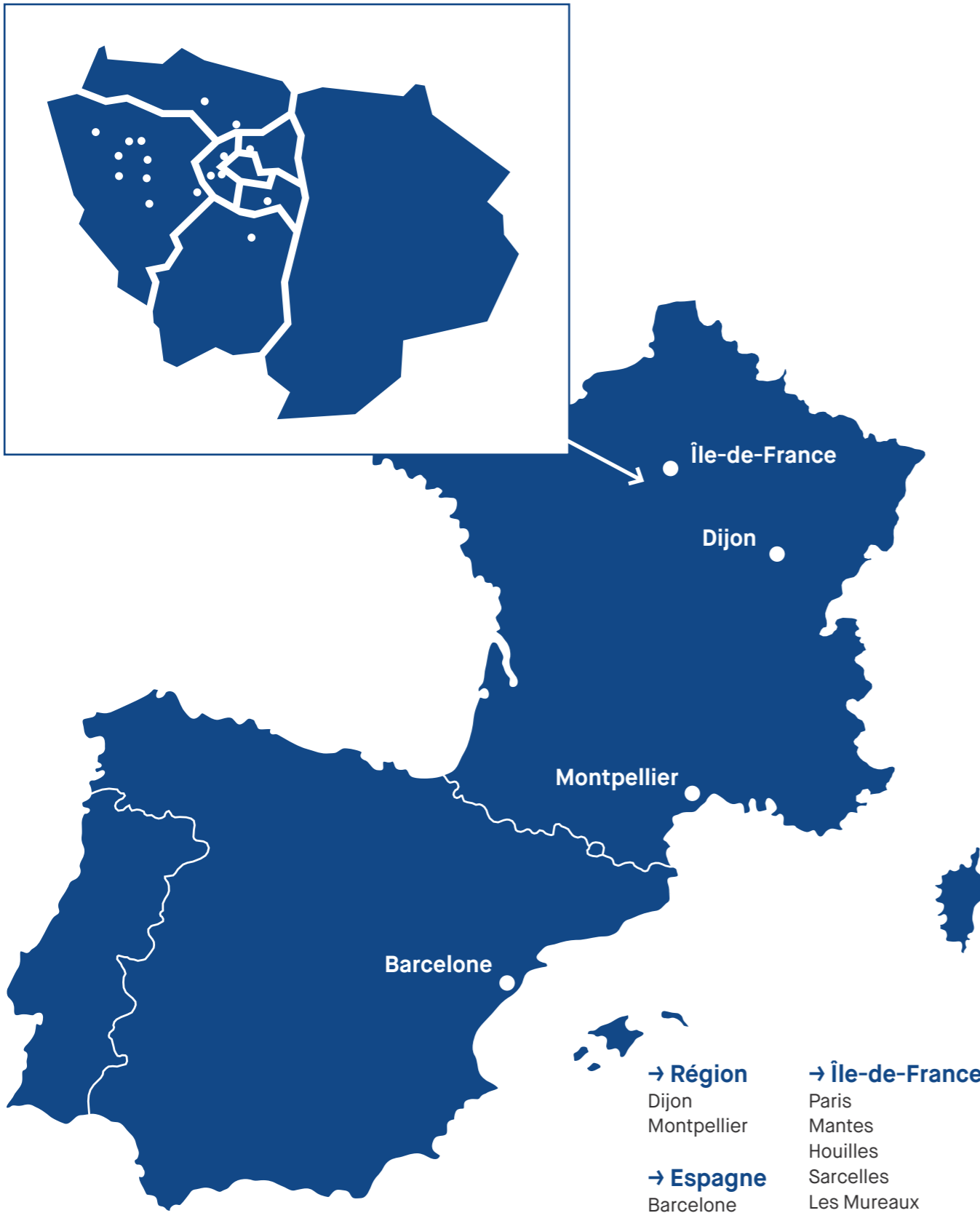
Nous commencerons chaque année avec l'excitation du développement et la sagesse structurelle. L'un n'ira pas sans l'autre.

## Nos assureurs



## Et nos marques





# LES DOMAINES D'INTERVENTION

## Le courtage direct

→ **Leader assurances**  
[www.leader-assurances.eu](http://www.leader-assurances.eu)



Plus de 20 points de vente, une vente online sur [www.leader-assurances.eu](http://www.leader-assurances.eu)

Nous avons en 2017 mis en place le « corner carte grise ». Ainsi, dans chaque agence, nos clients ou les prospects peuvent obtenir leur carte grise automobile. Ce service, très apprécié, connaît un réel succès et nous apporte une complémentarité avec l'offre assurance auto.



Nos collaborateurs sont tous spécialistes en IARD et commercialisent les risque **AUTOMOBILE, HABITATION, SANTE, MOTO, PNO etc...**

- Le pôle professionnel et entreprise
- Le pôle assurance de personne santé
- Le pôle gestion patrimoine

→ **Cover Insurance**  
[www.cover-insurance.fr](http://www.cover-insurance.fr)

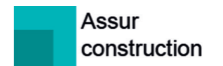


Nous avons lancé un comparateur d'assurance en ligne pour les risques professionnels. Dirigé en mode BtoC, à terme, tous les professionnels pourront comparer leur assurance et opter pour une offre de proximité.

Nous entendons travailler sur les DATA, afin de personnaliser l'offre complémentaire et être en mesure de faire bénéficier nos clients d'un contrat dédié.

Cover Insurance va permettre à nos clients de comparer, d'adapter et de bénéficier d'un contrat exclusif et non standardisé.

→ **Assur Construction**  
[www.assur-construction.com](http://www.assur-construction.com)



### Le site des entrepreneurs du bâtiment.

Les chefs d'entreprise se retrouveront sur ce site pour partager des problèmes communs, pour échanger et pour embaucher via un forum. Ils obtiendront toute l'information liée à leur profession et toute l'information juridique. En ligne, le responsable de l'entreprise comparera ses assurances et nous interrogera.

Véritable bible pour le chef d'entreprise du bâtiment, nous serons l'acteur fidèle qui apporte ce service dédié, ne s'arrêtant pas à la souscription d'un contrat.

## Le courtage grossiste et agence de souscription, délégataire d'assureur

→ **Leader Souscription**  
[www.leader-souscription.eu](http://www.leader-souscription.eu)



La société Leader Underwriting est l'agence de **Souscription Exclusive en France** de **MIC Insurance Millennium**



Véritable représentant en France sur la partie business et gestion, nos équipes sont au service des courtiers pour la souscription et la gestion des contrats MIC Insurance Millennium en France.

Plus de 1 000 apporteurs nous font confiance depuis 8 ans déjà !

Nous souscrivons des risques professionnels et disposons de la e-gestion et du middleware (outil interne), au service du courtage, pour faciliter leur suivi, leur comptabilité, leur gestion...

### Leader Souscription

RC Décennale	Multi Pro	RC Pro
RC Décennale Plus	Domage ouvrage	PNE / PNO Immeuble

↓  
**MIC Insurance**

→ **Batirisk**  
[www.batirisk.fr](http://www.batirisk.fr)



Le courtier grossiste Batirisk étudie auprès de nos 20 compagnies partenaires la solution la plus adaptée, pour nos courtiers et leurs clients.

Véritable « benchmark model », nos équipes offrent des facilités de souscription de gestion et, avant tout, une personnalisation du service...

→ **Axre Insurance**  
[www.axre.fr](http://www.axre.fr)



Offre des solutions sur des risques entreprises, et/ou de construction, auprès de compagnies internationales. L'outil [www.axre.fr](http://www.axre.fr) va permettre au réseau d'apporteurs d'éditer des offres de contrat en quelques minutes et de répondre aux besoins du marché, qui coïncident avec la réalité du terrain et offrent souplesse et facilité au courtage.

### Axre Insurance

RC Décennale Décenn'OR	RC Décennale Sérénité	RC Pro
RC Décennale PIB	Domage ouvrage	Multi Pro

↓  
**Multi assureurs**

→ **Cover BtoB**  
[www.cover-insurance.fr](http://www.cover-insurance.fr)

Spécialisé en risque d'entreprise, nous proposons des niches (hôtels, bars de plage, immeubles, etc.). Une solution alternative pour les risques délicats que nous appréhendons auprès de plus de 5 assureurs. Nous développons des solutions sous 24h avec 5 souscripteurs dédiés au courtage.

### Cover Insurance

RC Décennale Décenn'OR	RC Décennale Sérénité	RC Pro
RC Décennale PIB	Domage ouvrage	Multi Pro

↓  
**Multi assureurs**

## Au service des courtiers

### E-gestion



Véritable bibliothèque des courtiers

### Middleware



Autonome pour tous les actes de gestion





# LES STRUCTURES



## Nos Filiales

Leader Assurances



Leader Underwriting



Abas Insurance



IIU



## Services Transverses

### Direction

Service Conformité	Service Technique
Administratif & Finance	RH
Commerce	Juridique & Qualité
Informatique & Process	Communication & Event

### Pôle Business



# LA DATA DANS L'ASSURANCE

Une évolution incroyable du métier et demain

Que ce soit lors des mariages ou des excursions d'observation des baleines, entendre le bourdonnement d'un drone n'a plus rien d'exceptionnel.

La photographie par drone est en plein boom. Le cabinet de conseil Gartner avance que 174 000 drones à usage commercial seront vendus cette année à travers le monde, et 2,8 millions à des particuliers. Il est facile d'imaginer que certains drones tomberont du ciel, provoquant des dégâts que le pilote ne pourra espérer rembourser : gâteaux de mariage écrasés, spectateurs blessés, etc. Outre les signalements d'accidents évités de justesse, plusieurs incidents se sont déjà produits. En 2014, par exemple, un drone filmant un triathlon en Australie s'est écrasé sur la tête de l'un des concurrents.

**“ 174 000 drones à usage commercial seront vendus cette année à travers le monde, et 2,8 millions à des particuliers ”**

Il est clair que les utilisateurs de drones ont besoin d'une assurance. En règle générale, les risques sont assurés à travers le paiement d'une prime annuelle. Insure4drones, un spécialiste anglais, facture 738,86 livres (1000 dollars) pour couvrir sur un an le drone DJI Phantom, qui se vend très bien. À partir d'octobre, la start-up londonienne Flock offrira à tout opérateur commercial de drone au Royaume-Uni une assurance à la carte, vol par vol, accessible par un simple bouton sur une application. Une couverture dédiée aux pilotes amateurs suivra rapidement. Les coûts tourneront autour de 5 livres par heure de vol, selon l'assureur Allianz.

**→ Un algorithme de calcul des risques en temps réel**

L'application de Flock s'appuie sur un large éventail de données. Les prévisions météorologiques proviennent du géant de l'informatique IBM : après avoir acheté The Weather Company pour 2 milliards de dollars en 2015, IBM propose aujourd'hui des prévisions à quelques centaines de mètres et à quelques minutes près. Les informations en temps réel sur les engins aériens à proximité sont fournies par Snowflake, une société éditrice de logiciels qui surveille la circulation aérienne tout autour de la planète. Flock tient aussi compte de la topographie locale : la proximité des églises, des hôpitaux et des écoles, ainsi que les routes et la circulation. La start-up surveille également le drone lui-même, en récoltant des données en cours de vol pour établir le profil de risque de chaque machine. Tous ces chiffres sont recoupés lorsqu'un client commande une assurance à travers l'application. Celle-ci propose un devis, ainsi que des conseils aux pilotes pour réduire les risques.

Allianz convertit ensuite en un tarif les scores de risque calculés par Flock. Pour Allianz, l'intérêt est d'acquérir des clients à peu de frais.

**→ Drones, voitures, logements, services...**

Les assurances conventionnelles consistent à regrouper les risques individuels par catégories et à fixer un prix pour chaque groupe, par exemple pour les nouveaux conducteurs de moins de 30 ans. Mais ce procédé peut être perfectionné à partir du moment où les objets et les personnes assurés sont à même d'envoyer des rapports automatisés à l'assureur, et qu'une mine de données se trouve dans l'environnement extérieur. Alors qu'un nombre toujours croissant de capteurs (dans les téléphones ou les montres, les drones ou les voitures) recueille toujours plus de données, de plus en plus d'activités peuvent bénéficier d'une évaluation du risque en temps réel. (Cependant, en

**“ Pour Allianz, l'intérêt est d'acquérir des clients à peu de frais. Plutôt que des humains assis à faire des analyses par écrit, l'algorithme fait ça sur-le-champ ”**

**Tom Chamberlain**

*Responsable de l'assurance aviation*

l'absence de regroupement par catégories, certains risques pourraient devenir extraordinairement coûteux à assurer.)

Flock n'est pas un cas isolé. Verify, une start-up new-yorkaise, lui fait concurrence aux États-Unis. Root, une société d'assurance automobile, propose aux conducteurs une assurance adaptée à leur comportement au volant minute par minute. Elle propose même une réduction aux conducteurs de Tesla si leur voiture passe un maximum de temps en mode conduite autonome. Slice, une start-up basée à San Francisco, permet à ses clients d'assurer leur domicile et leur voiture pendant les périodes où ils sont utilisés sur des services comme Uber et Airbnb. Troy, également basée à San Francisco, assure les effets personnels pour de courtes périodes.

**“ Alors qu'un nombre toujours croissant de capteurs (dans les téléphones ou les montres, les drones ou les voitures) recueille toujours plus de données, de plus en plus d'activités peuvent bénéficier d'une évaluation du risque en temps réel ”**

Ed Klinger, directeur général de Flock, projette à terme d'assurer tous les types d'activités autonomes vouées à se développer, des courses de taxi jusqu'aux robots de livraison. Il affirme que le mode de commercialisation des assurances par les primes annuelles manque de flexibilité. Cette méthode ne tire pas profit des grands volumes de données qui peuvent aujourd'hui aider à évaluer les risques posés par une activité donnée à un instant T. Par exemple, le passager d'un taxi qui serait une voiture autonome peut faire face à des risques

bien moindres si la course à lieu en heures creuses, ou dans des conditions météorologiques favorables pour une conduite optimale. Les sociétés qui gèrent des drones de livraison pourraient utiliser Flock pour calculer automatiquement le risque pour chaque vol, en fonction de la cargaison et de l'adresse.

Le modèle économique en est à ses balbutiements mais l'assurance à la demande semble vouée à croître. Dans un monde où les consommateurs exigent une grande facilité d'utilisation pour des services qui ne demandent pas plus que presser un bouton sur un écran, ils attendront la même chose des assurances dont dépendent ces services.



# LE MOT DE JOCELYN LECLERC

Directeur Administratif et Financier

Parce que l'avenir d'une entreprise dépend de sa faculté à s'adapter aux fluctuations du marché sur lequel elle intervient, malgré les contraintes concurrentielles, réglementaires et opérationnelles, le Groupe Leader Insurance a compris, depuis bien longtemps, que la clé du succès résulte du savoir-faire et du bien-être de ses collaborateurs, à l'origine de sa valeur ajoutée.

En conséquence, nous consacrons une partie importante de notre budget à la formation, les processus et les conditions de travail des hommes et des femmes composant nos effectifs, afin de leur donner les moyens, matériels et organisationnels, leur permettant de connaître précisément leur rôle et leurs responsabilités, avec un seul objectif en tête : travailler sereinement pour aimer et bien faire son travail.

En effet, cette symbiose parfaite entre nos collaborateurs et notre organisation permet de générer un chiffre d'affaires en croissance à deux chiffres, depuis plusieurs années, et un faible turnover. Ainsi, nous réalisons des économies d'échelle et notre productivité ne cesse d'augmenter, malgré une concurrence très agressive, ce qui est un gage de rigueur et de professionnalisme.

Nos solides fondations vont nous permettre de nous développer dans les années à venir, avec un objectif à 5 ans de doubler notre chiffre d'affaires, tout en maintenant notre excellente rentabilité.

## La production et la gestion

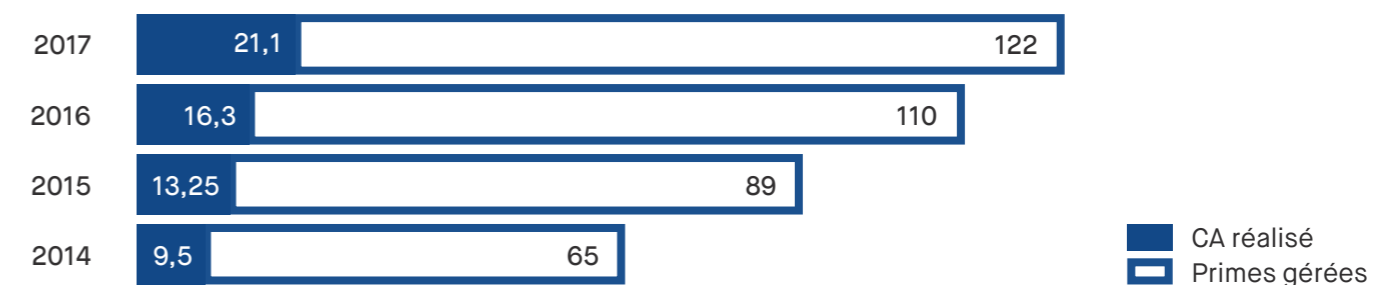


## La solidité



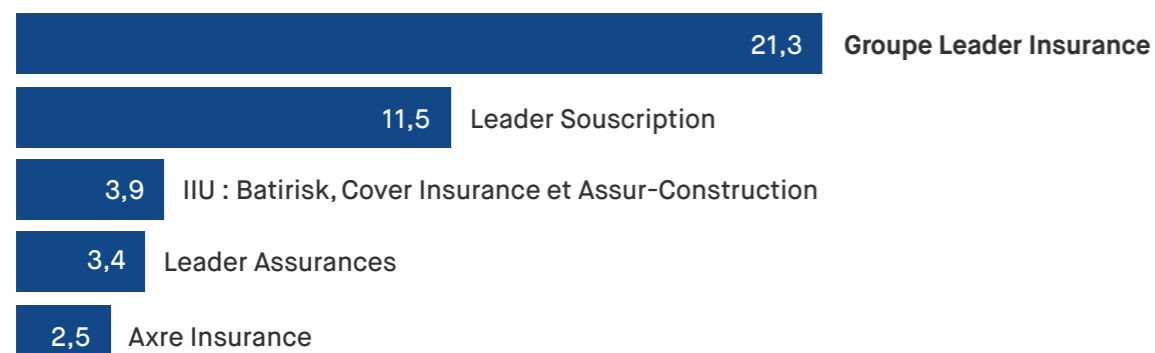
## Le chiffre d'affaires

En mode globalisé  
Exprimé en Millions d'euros



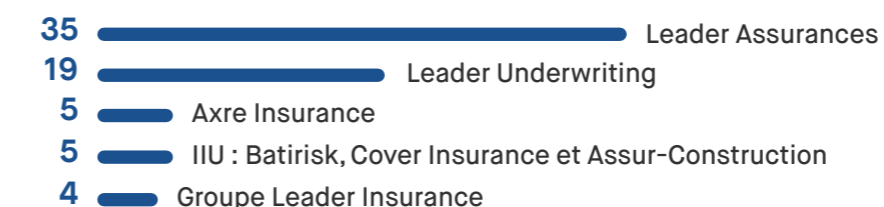
# LES CHIFFRES DE L'ANNÉE 2017

Le chiffre d'affaires consolidé  
Exprimé en Millions d'euros



## Répartition des équipes

68 salariés total



# L'ANNÉE 2018

## Le courtage direct

Sortie d'une offre « Les professionnels de l'automobile »

E-gestion pour les clients Leader Assurances (suivi de leurs sinistres, comptabilité...)

Ouvertures de points de vente

Croissance externe

Lancement nouvelle offre automobile

Lancement de l'offre « Assurance santé région Nord »

Lancement d'un département prévoyance TNS

## Activité grossiste

Lancement du prélèvement

Animation des courtiers sur le terrain

E-formation courtage

Signature électronique

Lancement offre automobile

Lancement offre assurance de personne

Etc.



# CLASSEMENT 2018

des courtiers généralistes du marché français  
(activité 2017 en euros)

Sources : l'argus de l'assurance et les sociétés citées

RANG	SOCIÉTÉ	EFFECTIF	CHIFFRE D'AFFAIRES 2017	CHIFFRE D'AFFAIRES 2016	VARIATION 2017 - 2016
1	Gras Savoye Willis Towers Watson France	2 314	465 700 000€	448 700 000€	3,8%
2	Marsh & McLennan Companies France	1 672	371 939 000€	366 145 000€	1,6%
3	Versipieren	2 130	355 000 000€	345 000 000€	2,9%
4	Siaci - St-Honoré	2 487	350 100 000€	306 000 000€	14,4%
5	Aon France	1 000	303 000 000€	278 000 000€	9,0%
6	Filhet Allard	1 250	188 206 000€	163 304 000€	15,2%
7	Diot	1 071	178 000 000€	170 200 000€	4,6%
8	Groupe Assu 2000	1 689	163 200 000€	145 100 000€	12,5%
9	Verlingue	900	147 000 000€	131 000 000€	12,2%
10	Cabinet Bessé	410	112 500 000€	103 000 000€	9,2%
11	Finaxy Group	250	67 620 000€	62 860 000€	7,6%
12	Ascoma Assureurs Conseils	970	48 300 000€	47 400 000€	1,9%
13	Groupe Satec	327	45 000 000€	40 000 000€	12,5%
14	Roederer	209	27 400 000€	26 700 000€	2,6%
15	Cabinet Pilliot	137	27 353 408€	25 141 387€	8,8%
16	Groupe Leader Insurance	62	21 100 000€	16 900 000€	24,9%
17	Ageo	217	20 600 000€	19 200 000€	7,3%
18	Groupe France Courtage	102	16 480 000€	16 230 000€	1,5%
19	Delta Assurances	91	13 800 000€	13 300 000€	3,8%
20	Théorème	93	12 700 000€	12 600 000€	0,8%

# GROUPE LEADER

insurance

# A MESSAGE FROM YOANN CHERY

Chairman, Founder,  
Managing Director

For 15 years we have worked with a singular purpose—satisfying the needs of our partners and policyholders.

In 2018, let's be Leader... but more so!



'As entrepreneurs, we will be passionate yet steadfast, and as meticulous as we are dynamic': this was how we explained our approach for 2017 at our first annual meeting.

Last year was our 'entrepreneurial year'. We established the B2B and B2C subsidiary, Cover Insurance, which would offer business and building insurance products to brokers and through direct online sales.

'Our passion' in 2017 saw us continue our development in property insurance with the launch of 'Syndic Assur', while our market position in building insurance was reinforced with the purchase of 'ASSUR CONSTRUCTION'.

'Steadfast' has remained the order of the day as for the past 15 years we have refused to stoop to price dumping and capricious policy changes that would be unforgivable for our customers.

We were 'rigorous' in fortifying our organisation with the hiring of a new Administrative and Financial Director, policy and process centre directors, and a legal department.

'Dynamism' is part of our DNA, it is our culture and the direct result of our enthusiastic employees.

2017 also allowed us to augment our internal efforts in organising our departments and adapting our procedures to the ever-changing rules and regulations of our industry. Our intention is to become a true centre of excellence that provides our customers with greater transparency and security.

In 2017, we were driven by concepts such as 'digitalisation' and even 'freedom to provide services'.

We have worked on the digitalisation of our business since 2011: our IT services director has over 15 years' experience in insurance and is supported by an internal team of five computer programmers.

However, digitalisation is more than just a word. For us, it means simplifying the lives of our partners and customers.

It is the bedrock of the back office. This is an issue that will continuously evolve and be part of our priorities. Whether in relation to our B2C and B2B websites or in our business and organisational model.

With regard to the free provision of services, which partially concerns our 'underwriting agency' subsidiaries, we have examined and analysed the subject extensively. We place great importance on the choice of our partners and we are pleased with the quality of our follow-up management and rules on funding and reserves (especially the long-term provisions) which are very important to ensure our contractual liabilities to our customers.

After all, one company acting under the FPS ended up in liquidation, which had a domino effect on the very underpinnings of several other FPS companies. We have to get ahead of such issues, we should offer our customers greater transparency. Let's be patient in incremental development and let's require greater security and stability from all working in the sector. We should also avoid the dangerous generalisations sustained by sensationalist journalism.

→ The 'ASQUA LEADER' Group has now become the 'Leader Insurance Group' and it controls several subsidiaries:

**Leader Assurances:** 22 direct brokerage agencies in France

**Cover Souscription:** Direct online agency

**Cover Insurance:** Wholesale broker

**Leader Souscription:** Underwriting agency for MIC INSURANCE

**Axre Insurance:** Underwriting agency and delegate for companies

We have many brands, each one offering tailored services and innovative solutions. Our brands will prove to be true business facilitators for our customers.

We must retain our start-up culture that has allowed us to act responsively, and we have to develop a structured group that combines rigour and stability. Within our group, customer services is not just a department. It permeates throughout our entire business. Every interaction we have with a broker or customer influences their decision on whether we are what they are looking for: we have to be exceptional at every moment, otherwise we will lose them.

We entered 2018 with enthusiasm and a lot of projects that will revolutionise our underwriting.

# LEADER INSURANCE GROUP MADE ITS FIRST INVESTMENT

**Leader Insurance Group, under the management and control of Yoann Chery, obtains investment from LT CAPITAL**

On 29 May 2018, LT CAPITAL made its first investment of the LTC III fund when it assisted in a management buyout of the **Asqua Leader Assurances group**, which is now known as the **Leader Insurance Group**.

The **Leader Insurance Group** is based in Yvelines and trades in the insurance brokerage sector, especially with regard to:

→ Direct retail brokerage through a network of some twenty agencies in the Île-de-France region;  
→ Wholesale brokerage, and underwriting, aimed at SOHOs/SMEs with a strong core business in building insurance.

The group trades under brands such as: **Leader Souscription, Leader Assurances, Axre Insurance, Cover Insurance, Batirisk, and others.**

The Group, which was founded and is led by Mr Yoann CHERY (40), has almost doubled in size in two years. In 2017, it earned €20m in turnover and close to €100m in earned premiums. Mr Chery wished to reorganise the business' capital and effect a significant accretion on his holdings.

The buyout was part of an ambitious development project that aims to continue the group's strong growth, thereby making it a leading underwriting agent handling professional risks for SOHOs/SMEs.

The funding for this transaction included a bank loan jointly managed by Société Générale and the Banque Populaire Val de France.

## → Parties to the buyout

**Manager:** Yoann Chery

**Investors:** LT Capital, François-Xavier Deren, Sami Chayeb

**Co-investors:** RMS Courtage, Roland Marchix

**Banque Populaire Val de France:** Franck Ambonati, Jules Bourdin, Emmanuelle André, Jean-Paul Maltesse

**Société Générale :** Delphine Kaptan, Guillaume Mayot, Patrick Beaujean, Yazid Habouchi

**Counsel for investors:** Woog & Associés, Frédéric Lafond, Christophe Court, Douglas Brueder, Mikael Lemos

**Counsel for company:** CMS Francis Lefebvre Avocats, Thomas Laumière, François de Gabrielli, Romain Boyet

**Counsel for banks:** Agylis, Frédéric Milotic, Samy Ayad, Perrine Labrusse, Carolle Thain, Navarro, Rabah Meddour

**Counsel for transferors:** Fidal, Arnaud Jamin, Ariane Thirion, David Treguer, Johanna Flament

**Investor consultants:** Crescendo Finance, Alexandre Folman, Yoann Roussel

**Financial due diligence:** Exelmans, Richard Dahan, Manuel Manas, Stéphane Dahan

**Strategic due diligence:** Chappuis Halder & Co, Pierre Bustamante, Louis Forteguerre, Amine Hajji

**Legal, tax and corporate due diligence:** Woog & Associés

**Transferors:** Alain Audouy, Jacques Pelletier, Pierre Dhers

# ABOUT LT CAPITAL

**François-Xavier DEREN**  
+ 33 1 44 51 05 67  
fxderen@ltcapital.fr

**Sami CHAYEB**  
+ 33 1 44 51 05 65  
schayeb@ltcapital.fr

LT CAPITAL is an independent investment company that manages over €100m through its PMC II and LTC III funds. These two investment vehicles achieved a first closing of €63m in May 2018 and have the final goal of raising €100m.

LT CAPITAL has been an equity investment specialist in French small-cap companies for over 15 years. We specialise in providing investments to small-cap SMEs by using a niche approach that considers all sectors. The rationale behind our investments lies in our desire to assist entrepreneurs in achieving their long-term goals.

LT CAPITAL's portfolio now includes stakes in 10 companies (**Leader Insurance, Financiere Dreyer, EIF, VDS, Lindera, Anaveo, B LIVE, Carambelle, Planima, F2I**).



# REGULATION AT THE HEART OF THE SYSTEM

Our industry has undergone constant change in the last few years. Supervisory bodies now have greater power to ensure the adequacy of customer services and compliance with transparency. The legislature has established a major project which will involve filling in this gap within the profession while providing customers with added security. This will obviously call for greater access to advice and transparency but also improved employee training and management of customer complaints.

We have chosen to get out in front of this regulation and take advantage of it. We are convinced that this is a matter concerning our company and group's structural foundations. For this reason we have established a dedicated corporate compliance division that will adapt each of our structures across the board with a final objective of attaining a structure commensurate with our growth ambitions.

We are working with our insurance company partners to facilitate this result. For us, it is important to monitor this supervision and control within a sector that has lacked standards and given way to a laissez-faire attitude among some, thereby risking the entire reputation of the profession.

We begin every year energetically in the quest for development and good foundational sense. You cannot have one without the other.

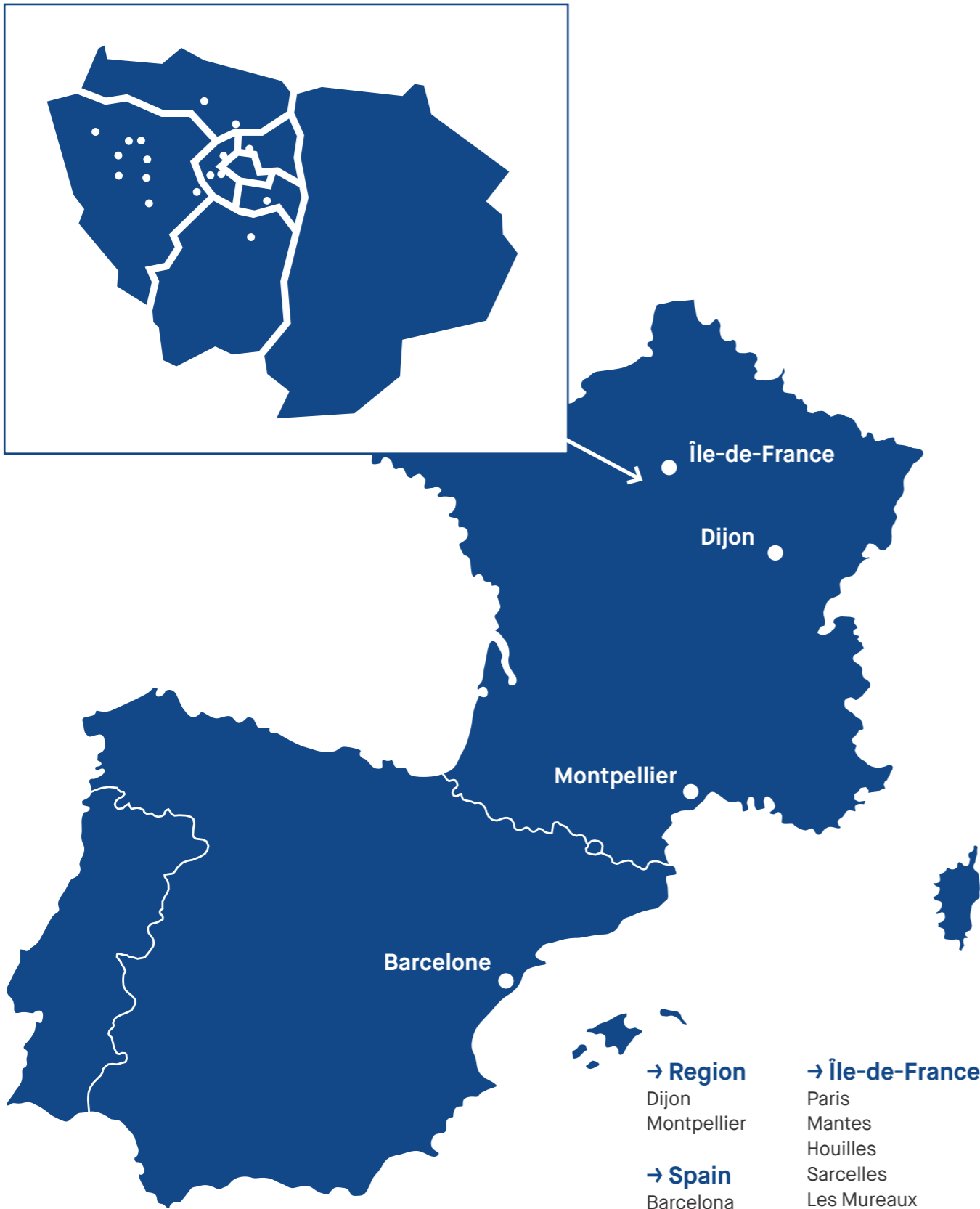


## Our insurers



## And our brands





# AREAS OF EXPERTISE

## Direct brokerage

→ **Leader assurances**  
[www.leader-assurances.eu](http://www.leader-assurances.eu)



Over 20 points-of-sale, and one website  
[www.leader-assurances.eu](http://www.leader-assurances.eu)

In 2017, each of our agencies set up a 'car reg corner'. This innovation allows our current and potential customers to obtain their car registration document. The service has been warmly embraced by all and supplements our car insurance products.



All our employees are specialists in fire, theft and other risk insurance, and they sell insurance covering **CARS, HOMES, MOTORCYCLES, HEALTH AND LANDLORD'S PROPERTY AMONG OTHERS.**

- Business and professional centre
- Health insurance centre
- Wealth management centre

→ **Cover Insurance**  
[www.cover-insurance.fr](http://www.cover-insurance.fr)



We have launched a comparison website for insurance covering professional risks. Although currently B2C, soon all professionals will be able to compare insurance products and opt for a local service.

We intend to work with Big Data in order to personalise supplementary offers and help our customers to benefit from a precise policy.

Cover Insurance will allow customers to compare, adapt and take advantage of a customisable, exclusive policy.

→ **Assur Construction**  
[www.assur-construction.com](http://www.assur-construction.com)



### The website for constructors

Company managers will be able to connect with each other via the website to discuss common problems as well as look for employees on the forum. They will have all information relating to their profession and legal information at their fingertips. The managers will be able to compare policies and contact us with their enquiries.

As the go-to guide for construction companies, we will be their faithful partner providing a dedicated service which does not just end with the purchase of a policy.



## Wholesale broker, underwriting agency and insurer delegate

→ **Leader Souscription**  
[www.leader-souscription.eu](http://www.leader-souscription.eu)



Leader Souscription (aka "Leader Underwriting") is the **exclusive underwriting agency** for **MIC Insurance Millennium in France**.



As its representative for business and management in France, our teams are available to brokers for underwriting and managing Mic Insurance Millennium policies.

Over 1,000 providers have put their trust in us over the last eight years.

We underwrite professional risks and provide e-management and middleware (internal tool) to brokers in order to simplify their monitoring, accounting and management.

### Leader Souscription

RC Décennale	Multi Pro	RC Pro
RC Décennale Plus	Domage ouvrage	PNE / PNO Immeuble

### MIC Insurance

→ **Batirisk**  
[www.batirisk.fr](http://www.batirisk.fr)



Batirisk is a wholesale broker that searches among 20 of our partners for the appropriate product for retail brokers and their customers.

Representing a benchmark in the industry, our teams offer underwriting management services but also a personalised service above all else.

→ **Axre Insurance**  
[www.axre.fr](http://www.axre.fr)



Offers solutions on business or construction risks for international companies. [www.axre.fr](http://www.axre.fr) is a tool allowing the facilitators network to edit in a few minutes contract offers and to answer to market demands matching on-the-ground reality. It brings flexibility and easy going in the brokerage industry.

### Axre Insurance

RC Décennale Décenn'OR	RC Décennale Sérénité	RC Pro
RC Décennale PIB	Domage ouvrage	Multi Pro

### Multi assureurs

→ **Cover BtoB**

[www.cover-insurance.fr](http://www.cover-insurance.fr)

This brand specialises in company risks. We offer specific solutions (for hotels, beach bars, properties, etc.). We search for alternative solutions for challenging risks from more than five insurers. We develop solutions in under 24 hours with five underwriters that deal specifically with brokerage.

### Cover Insurance

RC Décennale Décenn'OR	RC Décennale Sérénité	RC Pro
RC Décennale PIB	Domage ouvrage	Multi Pro

### Multi assureurs

## Au service des courtiers

### E-management

Real brokers library

### Middleware

Autonomous for all acts of management





# ORGANISATION



## Our subsidiaries

Leader Assurances



Leader Underwriting



Abas Insurance



IIU



## Transverses Services

### Head Office

Conformity Service	Technical Service
Administration and Finance	Human Ressources
Trade	Legal and quality
IT and Process	Communication & Event

### Business Aera



# DATA IN INSURANCE

An incredible development in the industry and for the future

A now commonly heard buzzing sound during marriages or while whale-spotting, among other events, drones are today no longer just a novelty.

Photography by drone is booming. The advisory company, Gartner, believes that 174,000 drones will be sold this year for commercial purposes, while a further 2.8 million will be sold to individuals. It is not difficult to imagine that some of those drones could fall from the sky, causing damage that the pilot had not expected to pay for such as a crushed wedding cake, an injured guest, etc. But alongside the reports of near misses, several accidents have already occurred. For example, in 2014, a drone filming a triathlon in Australia crashed into the head of one of the competitors.

**'174,000 drones will be sold this year for commercial purposes, while a further 2.8 million will be sold to individuals'**

Drone users clearly need insurance. As a general rule, risks are insured through payment of an annual premium. Insure4drones, an English specialist, charges £738.86 (\$1,000) to insure the popular DJI Phantom drone for one year. From October, Flock, a London-based start-up, will offer any commercial drone operator in the United Kingdom a 'pay-per-flight' cover which can be purchased by a simple click on an application. Insurance for recreational users will follow shortly. According to Allianz, the cost will likely be around £5 per flight hour.

**→ A risk algorithm for real-time calculations**

The Flock app relies on a comprehensive range of data. Weather forecasts are provided by the IT behemoth IBM. It bought The Weather Company for \$2bn in

2015 and can today provide forecasts for precise locations and times. Local air traffic is supplied in real time by Snowflake, a software publisher that monitors aviation data from around the globe. Flock also takes into account the local topology: nearby churches, hospitals, schools, roads and even traffic. The start-up also monitors drones by collecting the data gathered during flight so a risk profile of each machine can be established. All this data is cross-checked when a customer orders insurance through the application. Flock then provides a quote as well as advice to the pilot on reducing risks.

Allianz then converts the risk score calculated by Flock into a price. The interest for Allianz is to obtain customers at little expense. Tom Chamberlain, aviation insurance manager, explained: 'instead of a person doing an analysis by hand, the algorithm does it instantly'

**→ Drones, cars, homes, services...**

Traditional underwriting consists in grouping together individual risks under a category and setting a price to that group, for example, newly licensed drivers under 30. But this process can be perfected once it is possible for the insurer to receive automated reports from the insured item or person, meanwhile in the public domain there is a veritable treasure trove of information. As an ever-growing number of data sensors (phones, watches, drones and cars) collect increasingly larger amounts of data, more and more activities can benefit from real-time risk assessment. (However, in the absence of a categorisation, certain risks could prove to be extraordinarily costly to insure).

Flock is far from an isolated case. Verify, a New York-based start-up, is its competition on the other side of the Atlantic. A car insurance company, Root, offers drivers policies adapted to their behaviour behind the wheel. It even offers a discount to Tesla drivers if their car spends most of the time on autopilot. Slice, a start-

**'The interest for Allianz is to obtain customers at little expense. Instead of a person doing an analysis by hand, the algorithm does it instantly'**

**Tom Chamberlain**  
Aviation Insurance Manager

up out of San Francisco, allows its customers to insure their home and car during periods when they are used by services such as Uber and Airbnb. Troy, also based in San Francisco, insures personal belongings for short periods.

**'As an ever-growing number of data sensors (phones, watches, drones and cars) collect increasingly larger amounts of data, more and more activities can benefit from real-time risk assessment'**

The managing director of Flock, Ed Klinger, is looking toward eventually insuring all types of autonomous activities certain to emerge, from taxi rides to delivery bots. For him, the use of annual premiums lacks the flexibility for the marketing of these new insurance types. It fails to take advantage of the large volumes of data that can nowadays help with instantly assessing the risks of a particular activity. For example, the passenger in a self-driving taxi would face fewer risks if the ride is during non-rush hours or during favourable weather conditions. Companies that operate delivery drones could use Flock to automatically calculate the risk for each flight, as determined by the cargo and address.

While its economic model is still in its infancy, insurance on demand seems likely to grow. In a world where consumers are demanding greater ease of use in their services, for example requiring just the click of a button, they will eventually expect the same thing for the insurance on which these services depend.

# A WORD FROM JOCELYN LECLERC

Administrative and Financial Director

Besides competition, and regulatory and operational constraints, the future of a business depends on its ability to adapt to the vagaries of the market in which it operates. The Leader Insurance Group has understood for a long time that the key to success lies in the expertise and well-being of its employees, the source of all added value.

As a result, we devote a significant part of our resources to the training, processes and working conditions of the men and women who make up our workforce. They are given the material and organisational means to clearly understand their role and responsibilities. There is just a single objective in mind: work in a tranquil environment where work can be enjoyed and performed well.

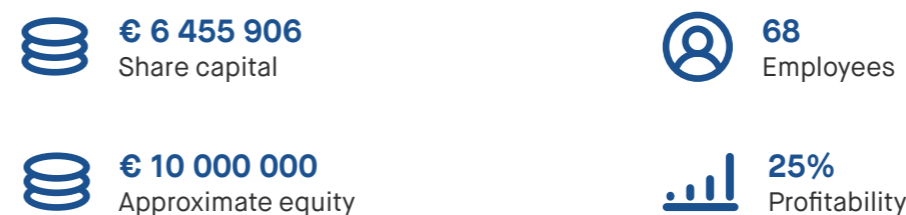
This perfect symbiosis between our employees and our organisation has allowed sales growth to hit double digits over several years, while staff turnover has remained low. We are carrying out economies of scale and our productivity has not stopped increasing, despite the very competitive environment that is the basis for rigour and professionalism.

Our sound foundations will allow us to develop in the years to come: our objective is to double our turnover within five years while preserving our excellent profitability.

## Production and management

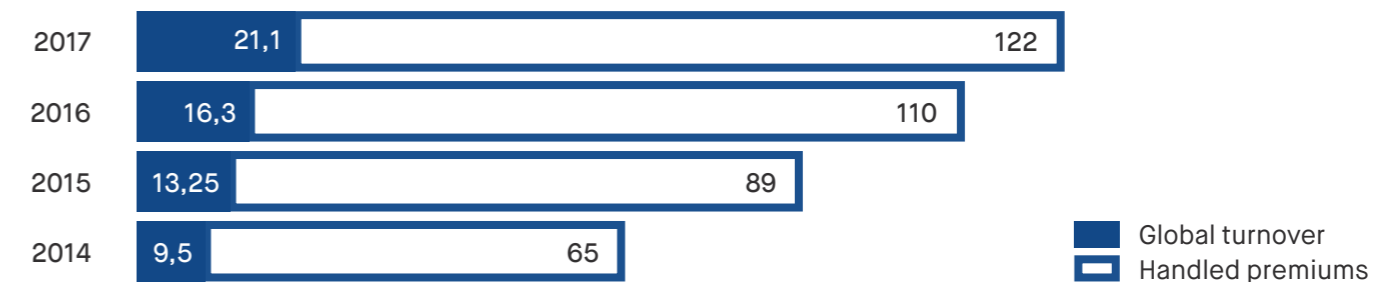


## Solidity



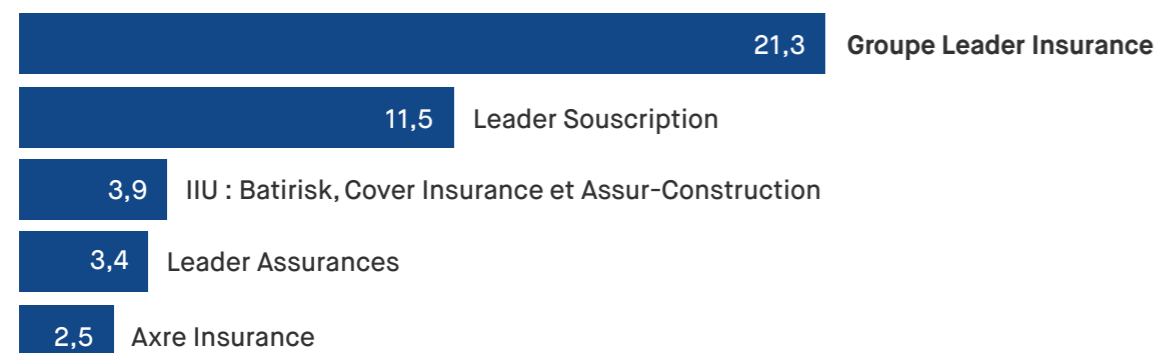
## Consolidated Turnover

Globalized mode  
Expressed in millions of euros



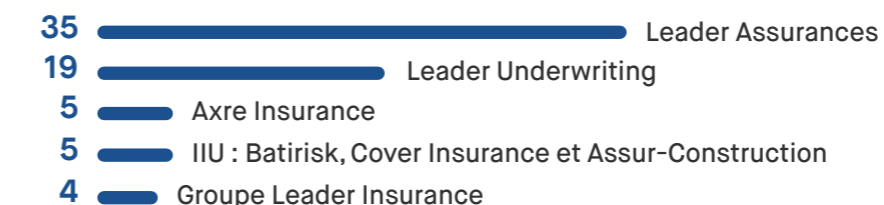
# 2017 IN FIGURES

Consolidated turnover  
Expressed in millions of euros



## Staff

68 employees



# L'ANNÉE 2018

## Direct brokerage

Release of an offer 'Professionals of the car industry'

E-management for Leader Insurance clients (tracking their claims, accounting...)

Opening of points of sale

External growth

Launch of new car offer

Launch of the Health Insurance offer for the Northern region

Launch of a provident department

## Wholesaler activity

Launch of the levy

Animation of brokers in the field

E-training brokerage

Electronic signature

Launch of car offer

Launch offer insurance of person

Etc.



# RANKING 2018

of general brokers in the French market  
(2015 activity; in €)

Sources : l'argus de l'assurance and quoted companies

RANG	COMPANY	HEAD OFFICE	2017 TURNOVER IN M€	2016 TURNOVER IN M€	FLUCTUATION 2017 - 2016
1	Gras Savoye Willis Towers Watson France	2 314	€ 465 700 000	€ 448 700 000	3,8%
2	Marsh & McLennan Companies France	1 672	€ 371 939 000	€ 366 145 000	1,6%
3	Versipieren	2 130	€ 355 000 000	€ 345 000 000	2,9%
4	Siaci - St-Honoré	2 487	€ 350 100 000	€ 306 000 000	14,4%
5	Aon France	1 000	€ 303 000 000	€ 278 000 000	9,0%
6	Filhet Allard	1 250	€ 188 206 000	€ 163 304 000	15,2%
7	Diot	1 071	€ 178 000 000	€ 170 200 000	4,6%
8	Groupe Assu 2000	1 689	€ 163 200 000	€ 145 100 000	12,5%
9	Verlingue	900	€ 147 000 000	€ 131 000 000	12,2%
10	Cabinet Bessé	410	€ 112 500 000	€ 103 000 000	9,2%
11	Finaxy Group	250	€ 67 620 000	€ 62 860 000	7,6%
12	Ascoma Assureurs Conseils	970	€ 48 300 000	€ 47 400 000	1,9%
13	Groupe Satec	327	€ 45 000 000	€ 40 000 000	12,5%
14	Roederer	209	€ 27 400 000	€ 26 700 000	2,6%
15	Cabinet Pilliot	137	€ 27 353 408	€ 25 141 387	8,8%
16	Groupe Leader Insurance	62	€ 21 100 000	€ 16 900 000	24,9%
17	Ageo	217	€ 20 600 000	€ 19 200 000	7,3%
18	Groupe France Courtage	102	€ 16 480 000	€ 16 230 000	1,5%
19	Delta Assurances	91	€ 13 800 000	€ 13 300 000	3,8%
20	Théorème	93	€ 12 700 000	€ 12 600 000	0,8%



**GROUPE  
LEADER**  
insurance