

Passé de 15 à 430 collaborateurs en quinze ans, Finaxy est un groupe en pleine transformation, champion des fusions-acquisitions, qui a su grandir en préservant son ADN, son agilité et sa dynamique commerciale. Explications avec Philippe Guetta, président de Finaxy Group.



PHILIPPE GUETTA, PRÉSIDENT DE FINAXY GROUP

« NOTRE OBJECTIF EST DE FRANCHIR LA BARRE DES 100 M€ CETTE ANNÉE »

PROPOS
RECUEILLIS
PAR AURÉLIE
NICOLAS

L'Argus de l'assurance Vous êtes onzième de notre classement des courtiers. Que vous inspire ce rang ? Est-il conforme à vos objectifs ?

Philippe Guetta Ce onzième rang nous convient très bien. Finaxy a été créé il y a quinze ans, avec pour ambition de devenir un acteur de référence du courtage en France. Tout en restant humbles, et même si le classement n'est pas une finalité en soi, nous sommes satisfaits du parcours accompli et de notre positionnement aujourd'hui. Avec plus de 430 collaborateurs et quinze implantations en France, notre groupe a su conserver le fonctionnement d'une entreprise à taille humaine, en misant à la fois sur la proximité client et l'accompagnement

sur mesure, qui est la base de notre ADN. Grâce à nos capacités techniques, actuarielles et commerciales, nous intermédiions plus de 800 M€ de primes pour un CA de 98 M€ en 2025. Notre objectif est clairement de franchir la barre des 100 M€ en 2026.

Pourquoi avoir choisi dès le début un positionnement d'acteur multispécialiste ?

P. G. Notre *business model* repose effectivement sur une approche simple : répondre à tout type de client, sur tout type de problématique assurantielle. Pour apporter des réponses pertinentes et à forte valeur ajoutée, nous nous appuyons sur des expertises multiples et complémentaires. C'est pour

nous un élément fort de différenciation. Cela passe soit par le développement d'expertises en interne, comme nous l'avons fait dans la distribution automobile, soit par l'acquisition de cabinets très spécialisés sur un marché spécifique ou implanté dans une zone géographique donnée, comme ce fut le cas du secteur du levage et de la manutention ou à travers nos différentes implantations régionales.

Vous avez annoncé le 5 mai le rachat d'Atekka, spécialiste du monde agricole. La croissance externe est-elle la clé pour accéder à des marchés compliqués ?

P. G. Au-delà du rachat de portefeuilles et de chiffre d'affaires, c'est surtout pour nous un moyen d'internaliser rapidement des compétences et de l'expertise sur des marchés de niche. Cela nous permet de gagner du temps par rapport à un développement d'activité *ex nihilo*. Nos nouvelles entités bénéficient immédiatement de notre réseau de distribution et de la force de frappe du groupe. Dans le cas d'Atekka, ce qui nous a intéressés, c'est avant tout leur expertise singulière

et leur modèle de distribution disruptif *via* une plateforme entièrement digitalisée. Qui plus est sur un marché en développement et avec un fort potentiel de croissance, compte tenu notamment de la volonté politique d'accélérer la diffusion de l'assurance récolte. Cette acquisition nous permet d'apporter des solutions complémentaires à des clients comme les coopératives ou les entreprises de négoce agricole, que nous adressons déjà sur des branches plus traditionnelles (dommages, RC...).

Vers quels autres secteurs regardez-vous ?

P. G. Nos recherches se portent sur des secteurs qui connaissent des difficultés de placement des risques et/ou une raréfaction des capacités d'assurance. Ce sont des secteurs sur lesquels nous pouvons apporter une réelle valeur ajoutée, grâce à nos analyses techniques et notre travail d'ingénierie. Selon les marchés, nous optons pour des acquisitions ou pour le développement en interne. Parfois, des structures nous contactent afin que nous les aidions à se développer, nous pouvons alors jouer un rôle d'incubateur. Récemment, nous avons choisi de bâtir deux nouvelles verticales en interne : d'un côté l'assurance-crédit, caution et facturation ; de l'autre le segment de l'économie

sociale et solidaire, du monde associatif et du médico-social. En 2024, nous avons créé Equinaxy, une marque dédiée au monde équin, pour apporter des couvertures d'assurance aux propriétaires de chevaux et aux acteurs de la filière équine, tels que les hippodromes, les organisateurs de courses...

Où se situent selon vous les *game changers* dans les grands risques ? Qu'est-ce qui vous différencie des autres courtiers ?

P. G. Notre agilité est déterminante, elle nous permet d'agir vite et de répondre à tous les besoins. Sur les grands risques, être en capacité d'intégrer systématiquement le cyber dans l'offre globale de couverture est aujourd'hui incontournable. Tout comme le fait de pouvoir proposer des solutions adaptées sur les risques climatiques et géopolitiques, qui sont des préoccupations de premier plan. Il est également important de pouvoir accompagner nos clients dans leur recherche de marchés, notamment à l'international. À cette fin, nous comptons dans le groupe la société Riskmedia, présente en Espagne et en Amérique du

Sud, à l'origine du réseau international MIN, qui nous permet de suivre nos clients dans plus de cinquante pays. Avec trente acquisitions en quinze ans, nous avons engrangé un véritable savoir-faire dans l'intégration de cabinets de courtage. Un marqueur fort. L'un de nos enjeux majeurs est de poursuivre notre transformation digitale en intégrant l'IA et en capitalisant sur nos datas, afin d'améliorer à la fois notre productivité et la fiabilité de nos solutions. ■

Selon les marchés, nous optons pour des acquisitions ou pour le développement en interne. ””

DU MOUVEMENT CHEZ LES COURTIER SPÉCIALISTES

- **Le top 10 des généralistes** reste inchangé avec Diot-Siaci toujours en position de leader, avec 27 % de progression de son chiffre d'affaires.
- **Le top 10 des spécialistes** évolue avec quelques changements du fait de l'absence de SPB, qui n'a pas répondu, et celle d'Assurimo, courtier captif de Foncia racheté par le groupe Odealim. Ce qui fait entrer Securimut dans le top 10.
- **Chez les spécialistes**, entrée d'Assurant pour sa structure en France (affinitaire), ainsi que Préfon Distribution.