



# **RAPPORT D'ACTIVITÉ**

## **2024**





# SOMMAIRE

- 01 2024 une année charnière

---
- 02 Édito du président

---
- 03 Une gouvernance solide et affutée

---
- 04 Nos chiffres clés

---
- 05 Une stratégie corporate d'engagement

---
- 06 Une stratégie d'excellence opérationnelle

---
- 07 Une stratégie de conquête par métier et par branche

---
- 08 Focus service Indemnisation

# 6

**Entités de  
COURTAGE**



TOUS ENSEMBLE NOUS  
ASSURONS, AU QUOTIDIEN, LE  
FUTUR DE NOS CLIENTS AVEC  
AGILITÉ ET ENGAGEMENT.  
L'ASSURANCE EST NOTRE MÉTIER !

# 2024 ANNÉE CHARNIÈRE

**D**epuis notre origine en **2006/2007**, après avoir additionné des compétences en leur laissant le soin de développer leur activité propre, les avoir agrégées afin de faire jouer les premières synergies, les avoir associées pour mieux partager la création de valeur et assurer la pérennité d'un ensemble cohérent, nous avons bâti au fil de l'eau une organisation qui est montée en puissance régulièrement pour devenir « un Groupe », lequel s'est développé de manière significative par l'addition de succès tantôt indépendants les uns des autres tantôt plus collectifs.

Dès **2023** cependant avec la création de nos 2 dernières filiales (GSAP et GSA Fleet) la physionomie de GSAPRADO a changé pour aboutir en **2024** à une vraie rupture qui s'est soldée par une forte croissance et une prise de conscience collective.

D'un séminaire stratégique regroupant les managers et associés qui ont bénéficié de l'accompagnement d'un coach certifié est en effet sorti un plan de transformation du Groupe en six chapitres qui aura marqué cet exercice d'une étape décisive, commerciale, technique, organisationnelle :

Les sept sociétés de GSAPRADO ont ainsi définitivement acté la décision de former un ensemble intégré, technique, structuré, complémentaire, orienté sur le conseil et le service client et organisé pour assumer un développement soutenu grâce à une totale synergie Corporate.

La place de numéro 1 local, indépendant et généraliste, constitue désormais une position à défendre, à consolider et représente symboliquement une étape décisive dans notre ambition, une étape qui nous oblige et nous motive !





# EDITO



## FRANCK RECOING

Président  
GSAPRADO  
ASSURANCES

“

Plus que jamais le modèle imaginé pour développer nos savoir-faire et nos services auprès d'une clientèle choisie qu'elle soit privée, professionnelle ou entreprise prend tout son sens.

En 2024 toutes les conditions ont été mises en place et réunies pour faire du groupe GSAPRADO composé de 7 sociétés distinctes, un modèle de réussite doté d'une formidable organisation technique et commerciale sans doute la plus complète et la plus efficiente d'un large territoire qui dépasse les frontières de la Métropole Aix-Marseille Provence et empiète désormais sur quelques spécialités sur le territoire national.

Notre activité en témoigne avec une croissance significative de notre CA qui placerait notre groupe dans le TOP 25 National.

Toutes les branches sont couvertes.

Tous les métiers sont à notre portée.

Aucune taille, aucune activité d'entreprise ne nous freine dans notre approche de conquête. Toutes solutions internationales sont disponibles avec notre large réseau de courtiers indépendants et d'assureurs de grande qualité.

Tout ceci compte tenu d'une expertise conforme aux meilleures normes du marché du courtage et d'un engagement sans faille des équipes au profit de clients exigeants ; Sans compter notre savoir-faire quant au pilotage du Marché de l'assurance : les Compagnies d'assurances (nos fournisseurs prestataires et partenaires) lesquelles et ceci va dans notre sens, respectent de plus en plus les entrepreneurs que nous sommes, leur pugnacité et leur éthique en matière de négociation commerciale (ce à quoi nous portons une grande attention) plus que la taille relative de leurs interlocuteurs...et /ou le rapport de force souvent engagé.

Ainsi, plus que jamais GSAPRADO assurances est aujourd'hui préparé à un fort développement : en tant qu'acteur indépendant, il constitue ce que recherche précisément nombre de PME-PMI et ETI à savoir une haute technicité, une réelle proximité, un engagement sans faille et une totale agilité.

L'avenir nous appartient donc et c'est cette conviction qui nous anime au quotidien : nous sommes sur les bons rails et souhaitons accélérer ! C'est ce que nous préparons sur une vision à 5 ans !

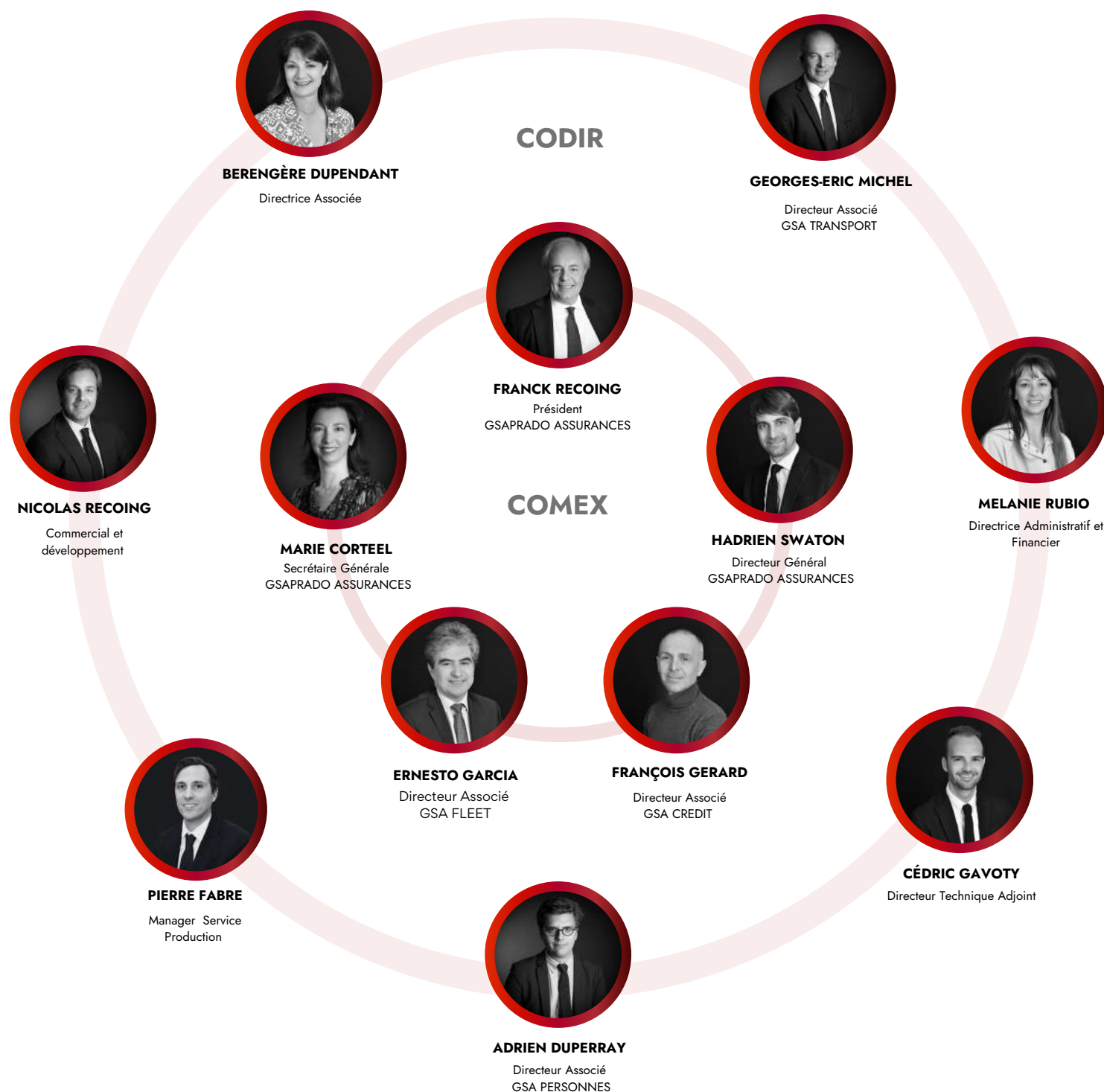
FORZA GSAPRADO assurances !

”





# UNE GOUVERNANCE SOLIDE ET AFFÛTÉE







Dans le cadre de notre gouvernance, notre Comité Exécutif (COMEX) et notre Comité de Direction (CODIR) jouent un rôle essentiel dans le pilotage stratégique et opérationnel de notre entreprise.

Le COMEX regroupe des responsables clés de nos différentes directions. Il a pour mission de définir et de mettre en œuvre la stratégie de l'entreprise, d'assurer le suivi des performances et de coordonner les actions des différentes équipes. Il favorise la synergie entre les services afin de répondre efficacement aux enjeux de notre secteur et aux attentes de nos clients.

Le CODIR, composé des membres du COMEX ainsi que des dirigeants des pôles stratégiques, se concentre sur les décisions à fort impact. Il oriente les grandes lignes de notre développement, veille à la bonne application des orientations stratégiques et accompagne la transformation de l'entreprise dans un environnement en constante évolution.

Ensemble, le COMEX et le CODIR incarnent les valeurs de leadership, d'innovation et d'engagement qui guident notre entreprise au quotidien. Leur complémentarité est un atout majeur pour garantir notre performance durable et notre capacité à relever les défis de demain.

Nos engagements RSE ont également porté notre groupe et l'implication des collaborateurs.

# NOS CHIFFRES CLÉS

2024

## CHIFFRES CLÉS

**75** MILLIONS D'EUROS  
D'ENCAISSEMENT

**4 500**

CLIENTS PARTICULIERS  
ET PROFESSIONNELS

**14**

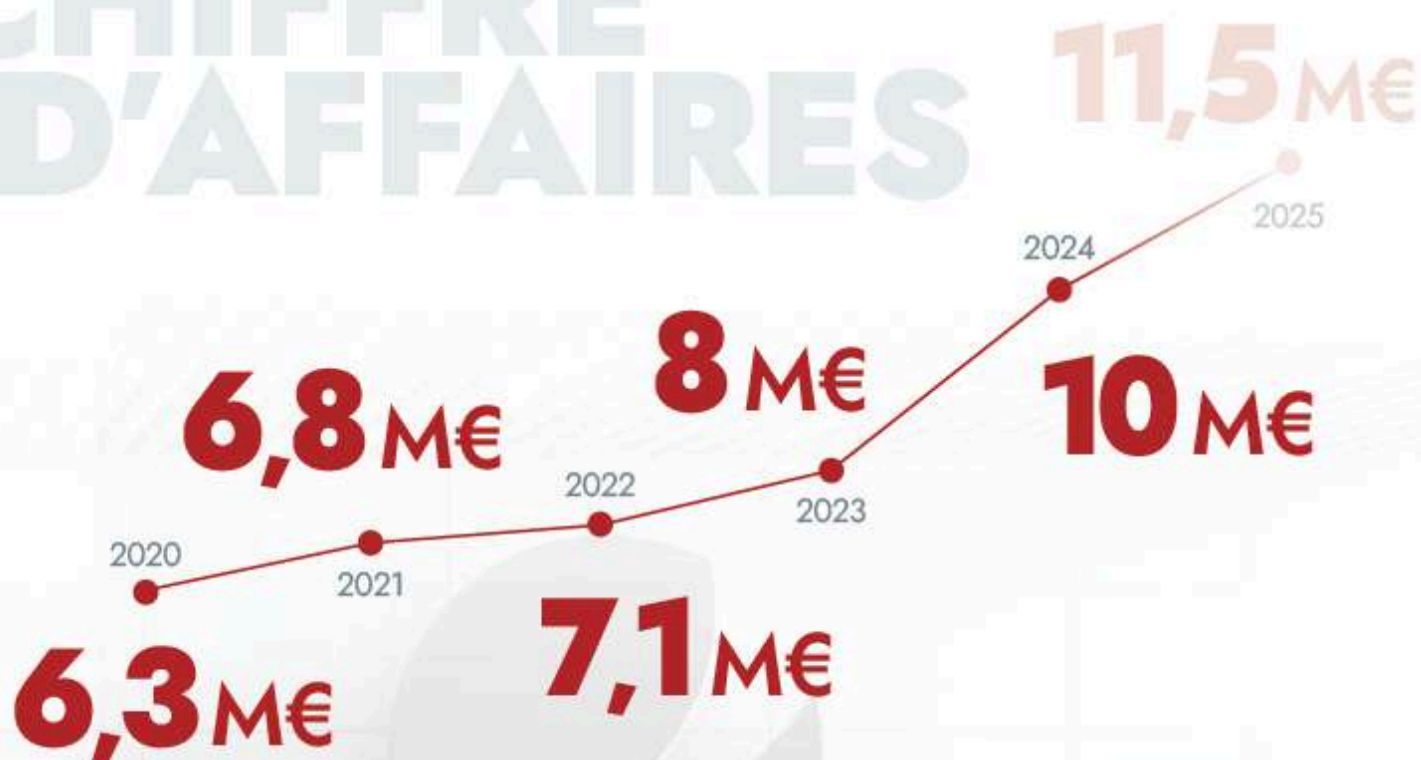
ASSOCIÉS

**60**

COLLABORATEURS



# CHIFFRE D'AFFAIRES



# UNE STRATÉGIE CORPORATE D'ENGAGEMENT

La stratégie de conquête repose sur la maîtrise de savoir-faire par branche et place l'Humain au cœur de notre organisation.

Toutes les entités du groupe ont vocation à travailler les unes pour les autres, les unes avec les autres. L'exigence de chacune d'entre elles est de se renforcer au fil de l'eau par des compétences sélectionnées pour leur savoir-être et bien entendu tantôt grâce à une formation de base éprouvée pour les plus jeunes talents tantôt par l'expérience accumulée par les seniors pour leur expertise.

La formation est un fil rouge permanent assuré soit en interne par les personnes qui ont une parfaite maîtrise technique soit pour les assureurs qui dispensent des formations « types » soit par des organismes de formations indépendants.

Cette année, nous avons renforcé notre engagement solidaire à travers plusieurs actions marquantes :

- Equipage Solidaire : Mobilisés aux côtés de l'association, nous avons collecté des denrées alimentaires et distribué des paniers essentiels aux étudiants en difficulté. Un élan de solidarité qui a soudé nos équipes.
- Opération Brioche avec l'UNAPEI : Participation à cette initiative en faveur des personnes en situation de handicap.
- Octobre Rose : Sensibilisation et collecte de dons pour la lutte contre le cancer du sein.
- D'un sapin à un autre : Nous avons apporté un peu de magie de Noël aux enfants hospitalisés à l'APHM, touchés par l'accueil du personnel soignant et leur dévouement quotidien.

Parce que solidarité et engagement donnent tout leur sens à nos actions !

Le bien-être, la qualité de vie au travail, l'esprit d'équipe, et le sens du vivre ensemble facilitent le travail en commun au bénéfice de nos clients et prospects.

Il fait bon vivre chez GSAPRADO et nous cultivons cet état de fait en donnant notamment du sens à ce que nous faisons !

C'est pourquoi nous encourageons les équipes à choisir et assumer des opérations d'aide aux associations « qui font du bien » dans différents domaines.

Et leur implication dans ce large champ témoigne de l'attachement collectif, en marge de l'accomplissement de notre métier, à donner du sens à notre action au quotidien.

Par ailleurs une compétence actuarielle clé dont le savoir-faire va s'exprimer sur le segment des flottes automobiles en support du directeur de GSAFleet et sur celui des assurances de personnes GSAP, a rejoint notre pôle d'expertise.

En 2024, notre effectif s'est enrichi de 13 talents répartis sur l'ensemble de nos sociétés.



**PIERRE FABRE**  
SERVICE ENTREPRISE



**VICTORIA AUGUSTE**  
SERVICE ENTREPRISE



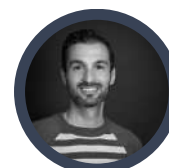
**ABDELATIF OUKESSOU**  
SERVICE ENTREPRISE



**ELODIE BIANCO-GAY**  
SERVICE ENTREPRISE



**MARGOT LAROCHE**  
SERVICE ENTREPRISE



**AMINE ELAMINE**  
SERVICE ENTREPRISE



**FANNY CHANNEL**  
SERVICE  
INDEMNISATION



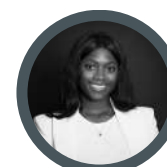
**LESLIE DESCOIN**  
SERVICE  
INDEMNISATION



**MARIE-FRANCE DORAT**  
SERVICE  
INDEMNISATION



**NATHALIE MARCHISIO**  
SERVICE PARTICULIER



**ANITA DE SOUZA**  
SERVICE PARTICULIER



**JADE TOLEDÉ**  
SERVICE COMPTABILITÉ  
ET FINANCE



**CAMILLE GHERAIRIA**  
ASSISTANTE





# UNE STRATÉGIE D'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

En 2024, 457 dossiers entreprises ont été étudiés pour le compte du groupe GSAPRADO avec un taux de réalisation de près de 70 % et une croissance significative de notre CA budgété pour 2025. L'automobile, la construction, la RC ont été des branches particulièrement dynamiques.

L'équipe commerciale dispose d'une direction technique dont la vocation est de répondre aux demandes et aux besoins de nos clients.

Cette dernière est en veille marché permanente pour identifier les acteurs et leurs offres.

Grâce à notre proximité avec AXA (AXA France, AXA XL) mais aussi avec l'ensemble des acteurs du Marché nos capacités d'études et de placements sont larges voire sans limite ...

Nous sommes en outre identifiés comme un acteur très dynamique ce qui nous ouvre de nombreux comptoirs désireux de développer un courant d'affaires avec le Groupe.

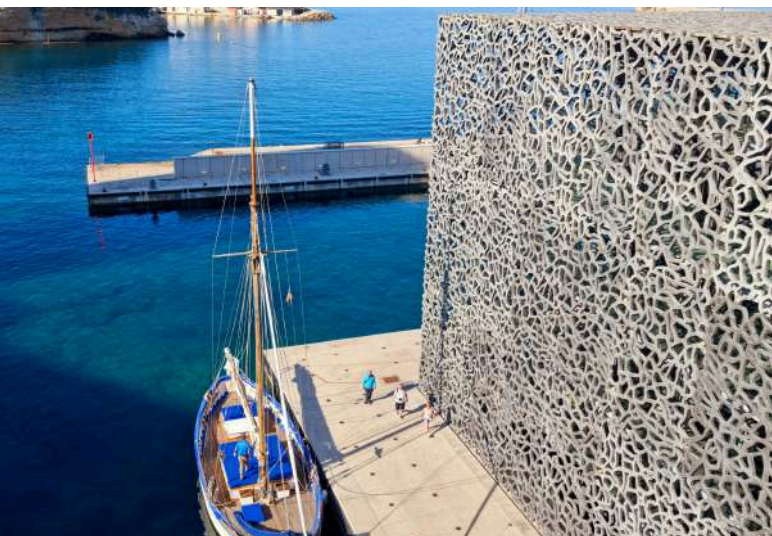
Le service production managé par une compétence clé est organisé par branche et par métier : chaque client bénéficie d'une équipe dédiée dont le rôle est de piloter la relation tripartite client/agent, courtier/assureur.

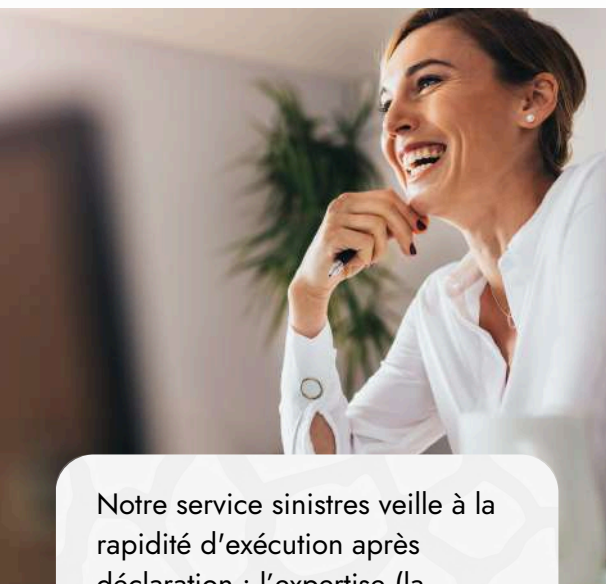
De même notre service « indemnisation » expérimenté et managé par une juriste de grand talent qui veille à la qualité d'accueil, de réponse et de suivi tout en ayant beaucoup d'autorité vis-à-vis des experts et des assureurs impliqués dans le traitement d'un dossier.

Enfin notre nouveau logiciel informatique de production et de règlement de sinistres VEOS, référence du marché, a été choisi en 2024 pour améliorer encore la productivité de nos équipes et disposer d'une data source d'informations très utiles pour nos équipes comme pour nos clients (analyse statistique notamment).









Notre service sinistres veille à la rapidité d'exécution après déclaration : l'expertise (la constatation et le chiffrage du préjudice subi), et l'indemnisation (le règlement à proprement parlé), le tout avec une vigilance quant à la bonne application des garanties.

Des risques nouveaux sont apparus et se développent et notre devoir d'information et de conseil prend ici tout son sens (cas des Cyber attaques à titre d'exemple...)



En 2024, notre activité s'est concentrée sur une clientèle appétente dite "clientèle privée" à laquelle nous consacrons un suivi de qualité tant au niveau des contrats proposés que du règlement des sinistres. Sur ce segment de clientèle, nos équipes ont établi près de 648 contrats au cours de l'année. Qui ont donné lieu à un règlement sinistres de l'ordre du million d'euros.

Notre agence est par ailleurs l'une des plus rentables sinon la plus rentable du territoire pour AXA sur l'ensemble des risques et ce en dépit d'un déséquilibre régulier constaté sur la partie Habitation et Dommages aux Biens en Région Sud.

Sur le marché des particuliers, la politique commerciale d'AXA France est prudente mais la gamme de produits et services a été complétée par de nouvelles offres ce qui nous a permis d'équiper nos clients dans les meilleures conditions.

Ceci étant dit, la "clientèle privée", le monde des professionnels, le segment des PME-PMI, bénéficient grâce à notre mandat d'agent de l'offre de produits et services d'AXA France, l'une des compagnies d'assurances les plus emblématiques et puissantes qui couvre une très large palette des besoins exprimés.

Notre approche de ces segments de marché privilégie la qualité à la quantité.

Notre philosophie globale consiste à créer un lien personnalisé avec nos clients et à les équiper de tous les contrats dont ils ont besoin dans leur vie quotidienne afin de sécuriser leurs actifs et leurs responsabilités....Ceci dans une logique de deal gagnant gagnant sur un moyen/long terme.

Enfin notre accompagnement consiste aussi à donner des conseils en matière de prévention des risques ainsi que leur protection ceci afin de contribuer à une assurabilité dans les meilleures conditions.

La recherche d'un juste équilibre entre le client et son assureur est un gage de pérennité dans notre relation tripartite au quotidien et nous y veillons avec une grande attention.





La veille marché réalisée par nos équipes techniques a permis de répondre aux besoins de nos clients en comparant les politiques commerciales et les offres concurrentes.

AXA XL, AXA France, AIG, Allianz France, Generali, HDI, SMA en Automobile, Albingia, Helvetia, CHUBB, Groupama ont été de précieux partenaires tout au long de cet exercice.

Par ailleurs, les programmes internationaux que nous gérons montrent qu'un réseau de courtiers indépendants et soucieux de la qualité du service rendu constitue la meilleure solution locale...

Ainsi précisément la connaissance des Assureurs destinés aux grands risques est un élément déterminant de notre capacité à fournir des solutions.

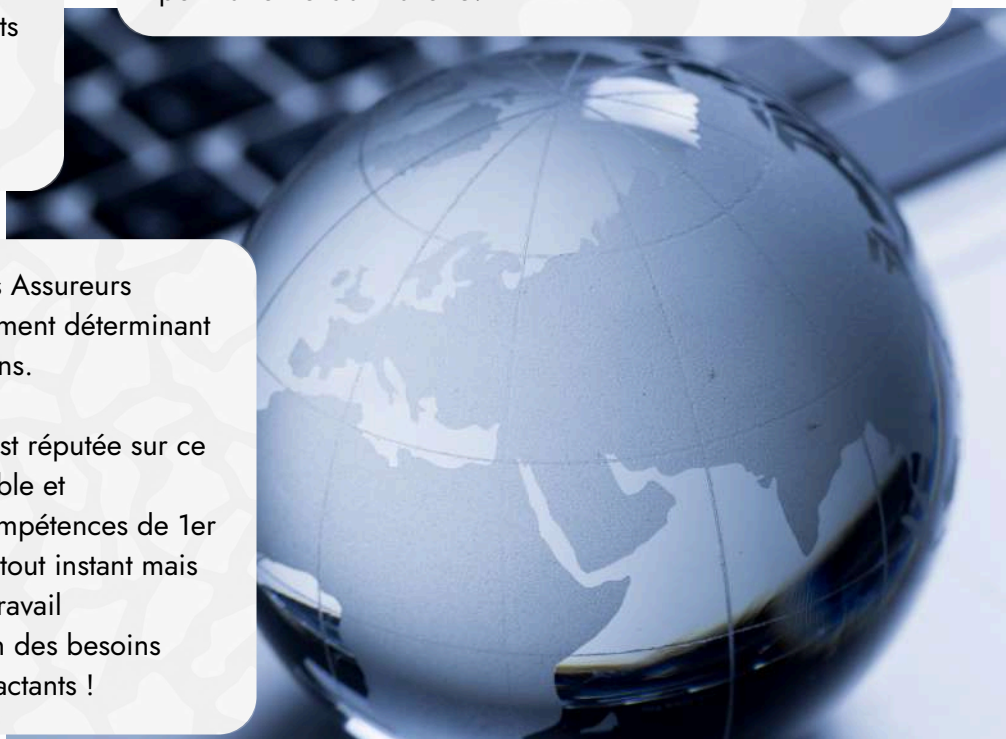
Or, nous pouvons affirmer que GSA est réputée sur ce segment pour être un acteur responsable et particulièrement affûté grâce à des compétences de 1er plan et une disponibilité/réactivité de tout instant mais aussi grâce à une capacité à faire un travail pédagogique utile à la compréhension des besoins réciproques exprimés par les co-contractants !

Les entreprises de taille intermédiaire dites ETI qui atteignent et dépassent 500 millions d'euros de chiffres d'affaires bénéficient des compétences de l'assureur numéro 1 mondial sur le risque d'entreprise, AXA XL, dont nous sommes localement sur la Métropole Aix-Marseille Provence le partenaire phare.

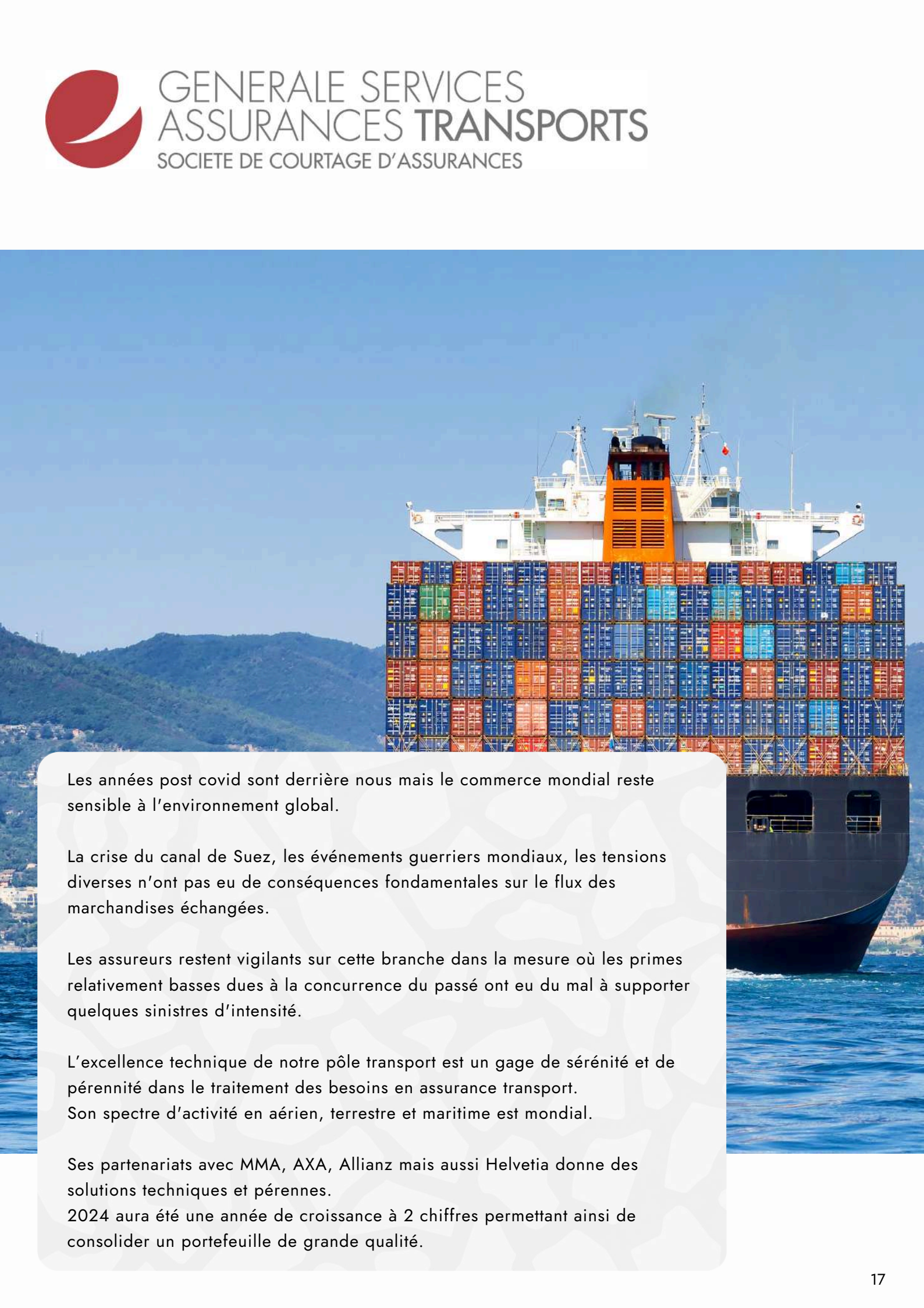
Certains des programmes que nous gérons pour nos clients sont déployés dans plus de 30 pays dans le Monde grâce à notre appartenance au réseau international de courtiers GALLAGHER auquel nous sommes adhérents depuis 2010.

Les risques les plus sensibles sont analysés et présentés afin de trouver la meilleure sécurité possible. La négociation est facilitée par la connaissance des souscripteurs qui apprécient et reconnaissent nos compétences.

Le montant des capacités nécessaires dans certains cas nécessite de faire appel à de la co-assurance et parfois à des lignes d'Excess, ce qui nécessite une veille permanente du Marché.







Les années post covid sont derrière nous mais le commerce mondial reste sensible à l'environnement global.

La crise du canal de Suez, les événements guerriers mondiaux, les tensions diverses n'ont pas eu de conséquences fondamentales sur le flux des marchandises échangées.

Les assureurs restent vigilants sur cette branche dans la mesure où les primes relativement basses dues à la concurrence du passé ont eu du mal à supporter quelques sinistres d'intensité.

L'excellence technique de notre pôle transport est un gage de sérénité et de pérennité dans le traitement des besoins en assurance transport. Son spectre d'activité en aérien, terrestre et maritime est mondial.

Ses partenariats avec MMA, AXA, Allianz mais aussi Helvetia donne des solutions techniques et pérennes.

2024 aura été une année de croissance à 2 chiffres permettant ainsi de consolider un portefeuille de grande qualité.



Le développement de l'activité crédit et financement au sein du groupe GSAPRADO est issu d'une réflexion sur le besoin du marché des PME et PMI d'obtenir une offre innovante et complémentaire des propositions bancaires pour accompagner l'optimisation et le financement du BFR.

Ainsi par la mise en place de solutions de pilotage du portefeuille clients avec l'assurance crédit ou de financement en affacturage, nos montages permettent aux entreprises de bénéficier d'une trésorerie disponible à la hauteur de leur besoin issu de leur cycle d'exploitation.

La période actuelle, post-Covid, est marquée par des incertitudes environnementales et géopolitiques qui déstabilisent le marché inter-entreprise et fragilisent les trésoreries avec notamment des délais de règlement qui s'allongent et des défaillances d'entreprises qui flambent.

L'expertise et l'excellence opérationnelle de GSA Crédit apportent, aux entreprises, des relais efficaces et des solutions parfois uniques pour financer leur besoin en court terme.

2024 aura vu la réalisation de clients d'une taille significative et un développement moins soutenu sur des petits clients fragiles qui ont connu des difficultés post Covid. C'est pourquoi nos équipes concentrent leurs efforts sur des entreprises de taille plus importante afin de leur apporter les compétences d'un groupe expert sur ce marché.





GENERALE SERVICES  
ASSURANCES MONTPELLIER  
SOCIETE DE COURTAGE D'ASSURANCES

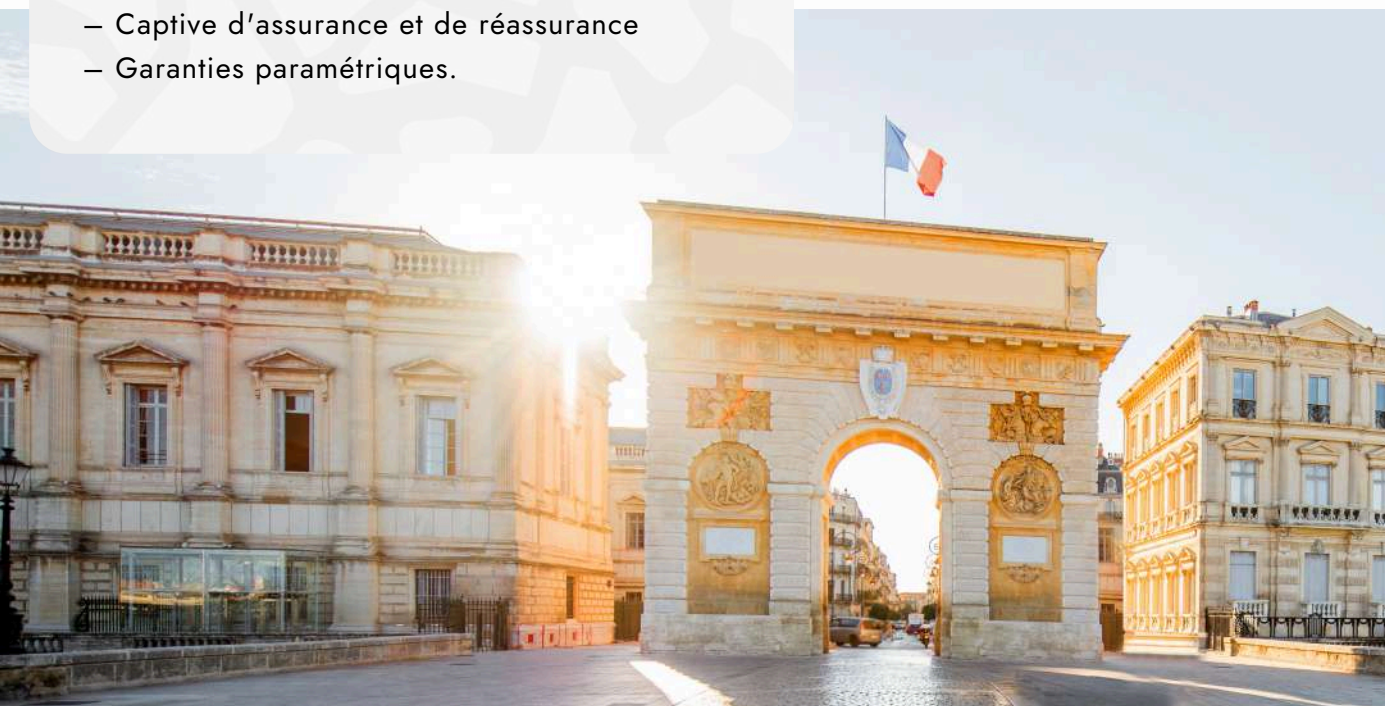


Notre présence à Montpellier offre une capacité de courtage sur un territoire dynamique et en plein essor.

Le courtage d'assurance en complément de notre mandat d'agent AXA nous permet d'optimiser notre offre de produits et services et nous travaillons donc régulièrement avec la plupart des acteurs majeurs du marché.

La co assurance, la recherche de lignes d'Excess, l'appel à des techniques de financement de risques font partie intégrante des possibilités étudiées :

- Garanties structurées
- Captive d'assurance et de réassurance
- Garanties paramétriques.



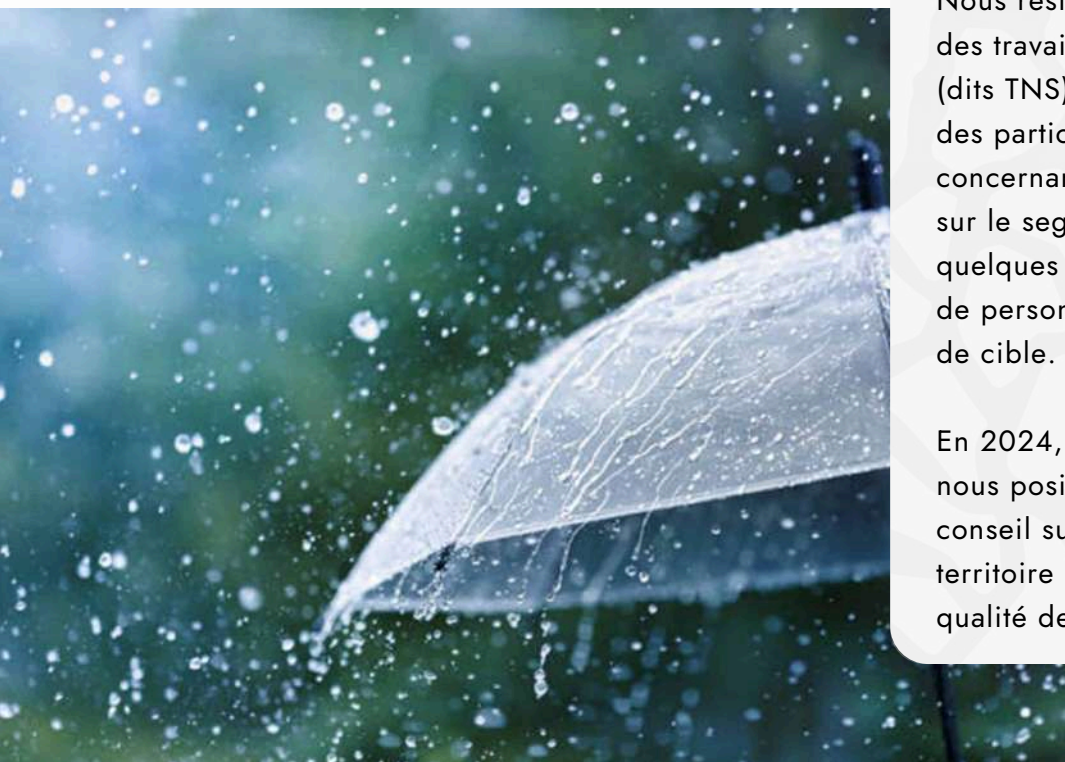
Bien que nous soyons historiquement présents sur le segment des assurances de personnes à savoir les mutuelles complémentaires et la prévoyance des salariés, l'année 2024 a vu l'essor de notre pôle d'activité créé en 2023 et destiné au segment d'importantes PME-PMI et des ETI.

Ce savoir-faire nous permet aujourd'hui de proposer à des employeurs de plusieurs milliers voir dizaines de milliers de collaborateurs des solutions intégrées de différentes natures qui viennent enrichir l'offre habituelle.



Nous restons présents sur la couverture des travailleurs non salariés (dits TNS) sur la protection individuelle des particuliers sur tous les aspects concernant la retraite et bien entendu sur le segment des PME-PMI de quelques dizaines à quelques centaines de personnes qui constitue notre cœur de cible.

En 2024, notre expertise a permis de nous positionner sur un service de type conseil sur des ETI très significatives du territoire avec à la clef un gain réel en qualité de contrat et en prix.





La création de GSA Fleet en 2023 est née du besoin exprimé par un pan important d'activités liées à la mobilité qui ne trouvaient plus de capacité de réponses sur le marché traditionnel.

La location courte durée (LCD), le transport public de marchandises (TPM), le transport public de voyageurs (TPV) certains très gros parcs sous tarifés, connaissent effectivement de vrais stress de capacités sur le marché de l'assurance... Beaucoup d'assureurs ayant renoncé à couvrir ce type de risques structurellement déficitaires.

Nous avons créé cette structure pour fournir précisément des solutions en attirant à nous une compétence, actuaire de formation, qui fait référence au plan national et qui a constitué une équipe de choc autour de lui.



Les premiers résultats dépassent nos attentes avec la production d'affaires en flottes automobiles qui a été la plus dynamique du marché français au titre de l'exercice 2024 !

GSA Fleet nous permet, en outre, de nous équiper de différents logiciels d'analyse statistique afin de contribuer à une parfaite connaissance du coût du risque et donc du montage qui va en optimiser l'assurance.

En 2024, plus de 40 000 véhicules ont bénéficié de notre expertise actuarielle et de l'excellence technique de nos équipes de production et de sinistres sur 5 grands comptes.

# FOCUS SERVICE INDEMNISATION

L'année 2024 aura connu une forte progression du nombre de sinistres gérés au sein de notre groupe.

Ceci est notamment dû à d'importants parcs automobiles qui ont rejoint notre portefeuille début 2024.

L'on compte un total de 10 071 sinistres déclarés (1 972 en agence et 8 099 en courtage) pour quelques 850 clients auprès de 26 compagnies d'Assurances concernées.

- Sinistre déclaré le plus élevé en Flotte automobile : 1 871 000 euros
- Sinistre réglé le plus élevé en Dommage aux Biens : 10 137 393 euros

Nous bénéficions de protocoles de gestions et de délégations de règlements auprès des principales compagnies du marché. Nous gérons les provisions de plusieurs dizaines de millions d'euros et pour des sinistres majeurs, en étroite collaboration avec les services spécialisés des compagnies.

Afin de répondre à l'augmentation du nombre de dossiers notre service indemnisation s'est enrichi de 3 talents complémentaires en 2024, portant l'effectif total à 12 gestionnaires expérimentés.







# CONTACT



04 91 15 73 83



[www.gsaprado.fr](http://www.gsaprado.fr)



[accueil@gsaprado.fr](mailto:accueil@gsaprado.fr)



8, rue Wulfram Puget, BP 35  
13266 MARSEILLE CEDEX 8

