UNE RELATION DE CONFIANCE ET DE PROXIMITÉ AVEC LES COURTIERS, DEPUIS 20 ANS.



LA REVUE 2022/2023

Entoria



SOMMAIRE

1 - 04 **EDITO**

2 ⁰⁵ NOTRE MISSION

3 DES COURTIERS

4 ²⁹ NOTRE ACTUALITÉ

5 41 AMBITIONS ET PERSPECTIVES



100% orientés courtiers.

Notre credo c'est l'expertise.

Nous sommes votre alter ego, accessibles en toutes circonstances.

Nous vous rendons les choses simples.

À vos côtés pour longtemps.

Tout est dit.

Depuis quelques années, le marché du courtage évolue, le paysage se transforme : l'impact de la règlementation n'a jamais été aussi crucial, les courtiers s'adaptent, parfois se regroupent et leurs clients sont toujours plus volatiles et exigeants.

En 2025, 1/3 des travailleurs seront des travailleurs nonsalariés. Ce chiffre n'a cessé d'augmenter au cours des 20 dernières années, reflétant l'évolution d'une société qui plébiscite aujourd'hui un travail plus flexible et un meilleur équilibre de vie.

Pourtant, il y a 20 ans, le monde de l'assurance s'intéressait peu à ce marché trop fragmenté. Chez ENTORIA, nous en avons fait dès le début notre combat, avec une volonté : offrir aux TNS une protection sociale vraiment adaptée à leurs besoins.

Ces TNS sont vos clients. Avec la crise sanitaire, leurs besoins ont encore évolué et les courtiers de proximité sont le maillon essentiel pour comprendre et répondre au mieux à leurs attentes : leur proposer des produits simples et des parcours de souscription toujours plus intuitifs et immédiats.

C'est conscient de ces mutations qu'ENTORIA a fait évoluer son modèle. Notre rôle est de vous accompagner au quotidien pour fournir à vos clients les outils et les solutions qui leur permettront d'entreprendre en toute sérénité, mais aussi de vous offrir la meilleure qualité de service.

La personnalisation et l'accessibilité à toutes nos expertises sont deux facteurs clés de différenciation dans l'identité d'ENTORIA. Nos courtiers de proximité reconnaissent et valorisent la qualité de la relation que nous avons avec eux. Nous les associons à la structuration des offres, à l'évolution de nos outils et de nos processus.

En rejoignant ENTORIA, j'ai été marqué par l'attachement des courtiers à l'entreprise et à ce que représente ENTORIA sur le marché aujourd'hui. Même dans une période difficile qui est à présent derrière nous, ils ont fait preuve de fidélité et d'engagement à nos côtés. Face à la volatilité économique qui s'annonce, nous serons à nouveau à leurs côtés. Cela montre qu'il existe entre les courtiers et ENTORIA une relation particulière et forte. 20 ans d'expérience, une forte expertise, un focus assumé sur certains marchés, un choix clair de ne s'adresser qu'aux courtiers, autant d'éléments qui nous valent leur confiance. Merci.

Fabrice Jollois Président d'ENTORIA





Protéger les entrepreneurs qui développent l'économie locale

Les sujets d'assurance sont complexes, les clients ont besoin d'interagir avec des professionnels à même de connaître parfaitement les particularités de leur système de protection sociale ou de leur outil de travail, d'identifier et d'anticiper leurs besoins et de les sensibiliser aux différents risques auxquels ils pourraient faire face.

Nos courtiers sont présents sur tout le territoire français et ont des liens très étroits et de long terme avec les entrepreneurs qu'ils accompagnent. Les courtiers avec lesquels nous travaillons partagent d'ailleurs avec leurs clients la spécificité d'être euxmêmes des entrepreneurs. Ils sont aux côtés de leurs clients à toutes les étapes clés.



r 8

des TNS sont inquiets par rapport à l'avenir de leur activité professionnelle

des dirigeants d'entreprises sont préoccupés par l'inflation

des TNS s'appuient en priorité sur leur assureur ou leur courtier de proximité pour réfléchir au développement de leur activité

attendent plus de proximité de la part de leur assureur / courtier

ont connu ou sélectionné leur courtier en assurances via une recommandation

ENTORIA EN CHIFFRES

2ème courtier grossiste en France

CA:125M€





Courtiers partenaires

9000



Clients assurés

200 000



Primes d'assurance gérées

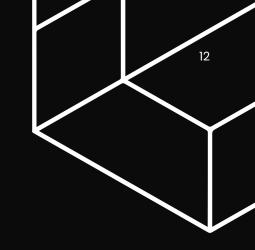
+ 400M€



Chiffres de production à fin juin 2022 :

+ 42% EN ASSURANCE DE PERSONNES

+10%



AU SERVICE DES COURTIERS

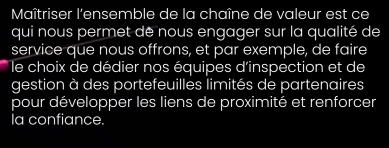
ENTORIA, 100% orienté courtiers

Notre ADN est depuis toujours de servir les courtiers de proximité pour les aider à se développer sur le marché que nous avons choisi : les professionnels.

Depuis 18 mois, nous nous sommes organisés pour répondre à cette exigence et avons fait le choix de maîtriser au sein d'ENTORIA l'ensemble des composantes du service qu'attendent les courtiers.

Cela comprend:

- une force d'inspection de terrain présente sur tout le territoire
- des équipes produits et d'actuaires en charge de la conception des produits et des relations avec les assureurs
- des équipes informatiques qui développent et maintiennent l'extranet courtier et nos outils de back office
- des équipes de gestion qui pilotent nos processus d'adhésion, de vie des contrats et de gestion des sinistres



Mais être 100% courtiers, ce n'est pas uniquement cela, c'est aussi d'avoir la liberté de concevoir nos produits et nos services avec l'unique souci de répondre le mieux possible aux besoins des courtiers de proximité et donc de les intégrer le plus possible en amont dans nos réflexions stratégiques.

C'est ce qui fait que nos produits sont uniques et non reproductibles par nos concurrents.

Être 100% courtiers, c'est aussi avoir le sens de l'intérêt des courtiers quand nous décidons des politiques d'indexation du portefeuille, et quand nous mettons en oeuvre des moyens à la main des courtiers pour piloter au mieux les relations avec les clients. Nous savons que vous avez besoin de visibilité, de pérennité, d'éviter les à-coups dans la gestion de vos portefeuilles.

Être 100% courtiers c'est aussi vendre nos portefeuilles Direct (Hôtellerie de Plein Air, Emprunteur, ...) à des courtiers comme nous l'avons fait en 2021.

Être 100% courtiers, c'est vous donner la possibilité d'influencer nos choix et nos orientations.

Enfin, être 100% courtiers, c'est avoir la fibre commerciale, l'envie de faire des affaires, d'être agile, de s'adapter en permanence pour répondre aux besoins des clients que nous servons ensemble.



"En tant que courtier, nous cherchons chez nos partenaires, et particulièrement ENTORIA, une expertise de spécialiste dans la conception des produits, la mise à disposition d'outils simples et l'accompagnement réglementaire, afin d'exonérer le client de tous ces sujets complexes et de nous concentrer sur la mise en place de solutions lui correspondant. La simplification et la digitalisation du parcours client sont au cœur de nos préoccupations!"

Mattias Vander Ham, Courtier Associé, MIA Assurances



" Dorénavant, nos équipes pensent « courtiers » matin midi et soir, ce qui est un vrai changement dans notre façon de travailler. Dans le cadre de notre plan de transformation, nous avons beaucoup investi sur la relation directe avec les courtiers : rendez-vous de gestion hebdomadaires, accès direct aux experts, spécialisation des équipes du centre d'appel. Le retour est très positif puisque nos courtiers se sentent davantage considérés. La qualité et les délais de traitement sont aussi beaucoup plus satisfaisants, comme le démontrent les enquêtes de satisfaction que nous menons en permanence."

Agnès Riche,
Direction Service aux Clients ENTORIA

BAROMÈTRE DE SATISFACTION COURTIERS:

+ 43%

DE SATISFACTION GLOBALE

AUPRÈS DE NOS COURTIERS PARTENAIRES

SERVICE AUX CLIENTS +27 POINTS

RELATIONS COMMERCIALES +37 POINTS

Source Baromètre de satisfaction ENTORIA, 2021











LE POINT DE VUE DE

Thierry Rogez
Directeur du développement ENTORIA

Chaque jour nous travaillons pour le succès de nos distributeurs

Chez ENTORIA nous nous rappelons chaque jour que nous détenons un bien inestimable : la confiance de nos distributeurs.

Cette confiance, gagnée depuis plus de 20 ans, nous honore et nous engage à toujours mieux servir les 9 000 courtiers qui nous confient la protection de leurs clients, en IARD ou en Assurances de Personnes. Servir et faire grandir notre réseau de courtiers de proximité, c'est l'ADN d'ENTORIA.

Développer son business avec ENTORIA, c'est avant tout faire le choix d'un acteur de référence du marché des professionnels avec 2 offres phares : la Prévoyance des TNS et la Responsabilité Civile Décennale. Notre conviction : qui mieux que des Pros pour équiper les Pros!

Développer son business avec ENTORIA c'est aussi être écouté. Evolutions des offres, des process, des outils...à chaque étape de notre transformation nous challengeons nos travaux par un panel de distributeurs. Notre obsession : correspondre le mieux possible à la réalité de votre activité.

Développer son business avec ENTORIA, c'est bénéficier de la proximité, de l'expertise commerciale et technique de nos équipes d'inspection Assurances de Personnes et IARD. Vous tissez des relations d'affaires privilégiées avec un partenaire à taille humaine. Notre devise : agilité, simplicité et circuits courts!

De surcroît, dans un monde du courtage qui doit sans cesse s'adapter, notamment sous le poids de la réglementation, nous jouons un rôle majeur et proactif aux cotés de nos partenaires. Programmes de formation puissants et validants, soutien aux nouveaux entrepreneurs du monde du courtage ainsi que de nombreux autres services, vous apportent la valeur ajoutée et le soutien dont vous avez besoin pour accélérer votre développement.

Chez ENTORIA, nous nous rappelons chaque jour que nous travaillons pour un bien inestimable : le succès de nos distributeurs !

ENTORIA

NOTRE CREDO C'EST L'EXPERTISE

L'expertise ENTORIA en quelques chiffres :

- 10 actuaires AdP et IARD
- 10 spécialistes de la data
- 100 000 TNS assurés en Assurances de Personnes
- 25 000 professionnels du bâtiment en portefeuille



ENTORIA et ses courtiers opèrent sur des marchés où l'expertise compte et fait la différence. A chaque fois que nous les interrogeons, les TNS et les chefs d'entreprise expriment un besoin de proximité mais surtout d'expertise et d'accompagnement de leur interlocuteur en assurance.

ENTORIA met tout en œuvre pour que les courtiers puissent répondre le plus facilement possible à cette demande des clients en fournissant des produits parfaitement adaptés aux spécificités des professions, statuts et des activités que nous assurons, en proposant des parcours de souscription simples, des garanties claires et parfaitement dimensionnées et une tarification reposant sur des bases techniques solides.

Pour ENTORIA, déployer cette expertise est possible à la fois parce que nous avons un héritage Ciprès / Axelliance de plus de 20 ans et parce que nous avons fait le choix d'être focalisés sur un nombre restreint de marchés sur lesquels nous occupons des positions de leader (Prévoyance / Santé des TNS, Construction, Collectives).

L'historique de nos bases de données nous permet de disposer d'une profondeur d'analyse technique unique sur le marché sur nos segments cibles, ce qui permet aux équipes actuarielles et data de calibrer finement nos tarifs avec un double objectif : être compétitif sur le plan tarifaire mais aussi robuste pour assurer la pérennité et la régularité des portefeuilles.

Renforcer les expertises de la maison a été une des priorités depuis début 2021 en allant recruter en nombre des talents sur le marché (actuaires, inspecteurs, spécialistes de la data...) en formant nos collaborateurs continuellement et en les spécialisant par ligne de produits.

Mais encore une fois, l'expertise que nous offrons à nos clients finaux repose sur la complémentarité des compétences des équipes internes d'ENTORIA et des courtiers partenaires. Et écouter les courtiers, qui font face chaque jour aux clients et qui sont exposés à ce qui se fait de mieux sur le marché, contribue largement à faire de l'expertise notre crédo!

LE POINT DE VUE DE

Richard Locatelli

Directeur Finances, Technique et Partenariats Assureurs ENTORIA

Nous choisissons de bien faire les choses et de ne pas nous disperser

Nous sommes un acteur majeur, 2ème courtier grossiste français, avec un réseau de distribution qui est le 2ème réseau de courtiers partenaires en France, composé de 9 000 courtiers.

Notre objectif est d'industrialiser notre modèle tout en gardant une dimension humaine. C'est ce qui fait notre force et notre différence. Notre but est de fiabiliser nos process, tout en restant agile pour rester proche et répondre aux demandes des courtiers. C'est toute la complexité de la transformation qui est la nôtre aujourd'hui. Industrialiser sans perdre l'ADN de Ciprès et Axelliance qui se sont imposés sur ce marché. Nous avons une équipe d'actuaires d'une dizaine de personnes au total, qui a vocation à suivre au plus près les portefeuilles et à échanger avec nos porteurs de risques en Assurances de Personnes et en IARD. Le but est d'assurer la pérennité de ces relations tout en garantissant la rentabilité de nos portefeuilles. Notre équipe technique est là pour s'assurer de la profitabilité des

portefeuilles. Son expertise nous permet de discuter d'égal à égal avec des porteurs de risques et notamment des réassureurs. Et travailler avec des réassureurs qui n'ont pas de réseau de distribution propre nous permet d'offrir à nos courtiers l'accès à des comptoirs sans conflits d'intérêts avec leurs propres réseaux de distribution, ce qui est très structurant. Elle a aussi une vraie fibre commerciale et sait à ce titre s'assurer que ce que nous faisons correspond aux désirs de nos courtiers. Le courtier reste au centre de chacun de nos objectifs, de chacune de nos décisions.

Grâce à nos 20 ans d'historique, nous disposons d'études techniques fines qui nous permettent de répondre aux attentes du courtier, d'assurer pérennité de nos portefeuilles et justesse des tarifs que nous proposons. Les dernières évolutions de la Prévoyance TNS, ou de la Multirisque Immeuble sont un bon exemple d'innovation et de notre capacité à être agile et à répondre aux attentes des courtiers.



C'est l'alliance de la proximité et de l'expertise qui fait la proposition de valeur unique des courtiers pour leurs clients, c'est particulièrement vrai des professionnels et des entrepreneurs. La proximité n'est pas seulement géographique, elle est aussi économique, car comme leurs clients, les courtiers sont des entrepreneurs qui prennent des risques. C'est cette proximité qui crée de la confiance, qui crée du lien et rassure les entrepreneurs sur la bonne compréhension de leurs besoins et la disponibilité à tout instant de leur interlocuteur. Pour être efficace, cette proximité doit se combiner avec une parfaite connaissance des produits, des marchés, des réglementations et des processus des partenaires.

C'est cette proposition de valeur que nous essayons de répliquer au sein d'ENTORIA, en renforçant nos expertises au sein de tous les départements de l'entreprise, et surtout en combinant des processus les plus optimisés possibles (dématérialisation, signature électronique, simplicité de la souscription) avec l'accès instantané à nos équipes d'experts.

C'est pourquoi nous investissons pour améliorer notre Extranet Courtiers et nos processus mais aussi en recrutant, formant, et investissant dans nos expertises humaines dont nous sommes convaincus qu'elles feront au quotidien la différence.

Nous voulons combiner l'efficacité d'outils digitaux performants et techniques avec la personnalisation permise par l'humain. Nous souhaitons qu'à chaque instant vous puissiez faire appel à un inspecteur, à un souscripteur, à un juriste, à un informaticien, à un gestionnaire sinistre ou à un dirigeant de l'entreprise pour que les problèmes les plus complexes, ou les spécificités que les courtiers rencontrent, puissent être traités par la bonne personne et avec le bon niveau de réactivité.

ENTORIA

L'OFFRE PRÉVOYANCE TNS OBTIENT LE LABEL D'EXCELLENCE





Nos solutions pour vos clients entrepreneurs



COLLECTIVES

GEPS SANTÉ PRÉVOYANCE

Une approche simplifiée de la petite collective avec des formalités d'adhésion simplifiées 100% digitales

TIME CO SANTÉ PRÉVOYANCE

Une solution très modulable pour répondre avec précision et flexibilité aux besoins des salariés d'entreprise

COLLECTIF REPRÉSENTANT DE FIRMES ÉTRANGÉRES

Une offre unique et adaptée, sans sélection médicale en santé et en prévoyance, pour les salariés en France de firmes étrangères

COLLECTIF SUR MESURE

Une réponse personnalisée de vos besoins spécifiques en collectives, santé ou prévoyance



TRAVAILLEURS NON SALARIÉS

PRÉVOYANCE TNS

Une offre simple et lisible pour couvrir les besoins spécifiques en cas d'incapacité, invalidité et décès du TNS et du mandataire social

SANTÉ TNS

Une solution qui couvre les frais de santé du TNS et de sa famille avec une large gamme de garanties, responsables ou non responsables.



FRONTALIER SUISSE

FRONTAFAMILY

Une couverture santé dédiée aux frontaliers suisses et leurs familles, qu'ils soient salariés ou indépendants.



IARD

RESPONSABILITÉ CIVILE DÉCENNALE

Une offre complète dédiée aux besoins des professionnels de la construction qui permet de satisfaire à leur obligation d'assurance en matière de RC décennale

RESPONSABILITÉ CIVILE DÉCENNALE PISCINE

Une offre responsabilité civile décennale spécifique pour les professionnels installateurs de piscines.

MULTIRISQUE IMMEUBLE

Une offre adaptée à tous types d'immeubles et de souscripteurs pour couvrir les dommages aux biens liés aux parties communes et aux installations collectives.



ENTORIA:

De nouvelles offres
De nouveaux partenaires
Le Cercle

DE NOUVELLES OFFRES



JUILLET 2022

PARCOURS DE SOUSCRIPTION SIMPLIFIÉ RCD

- Un parcours de souscription optimisé
- La possibilité de reprendre des devis en cours
- Une clarification des demandes de pièces justificatives

PRÉVOYANCE TNS

- Un repositionnement tarifaire sur nos cibles stratégiques :
 - Professions libérales, commerçants, professions du chiffre
 - Gérants majoritaires et mandataires sociaux
- La couverture du revenu (dont dividendes) sans contrôle à l'adhésion ou l'indemnisation jusqu'à 2,9 PASS
- L'ajout d'un barème d'invalidité "croisé pro" plus favorable

SEPTEMBRE 2022

SANTE TNS

- Un repositionnement tarifaire
- Une mise en cohérence avec les pratiques et besoins actuels en frais de soins
- Une nouvelle formule hospitalisation seule
- Des options non responsables, comme ENTORIA le propose aux clients TNS depuis 2016

OCTOBRE 2022

MUTLIRISQUE IMMEUBLE

- Une offre couvrant les immeubles d'habitation, bureaux, commerces ou encore logements vacants d'une surface allant jusqu'à 10 000m2
- Un parcours de souscription optimisé et amélioré
- Des conditions de garanties et un positionnement tarifaire ajustés

DE NOUVEAUX PARTENAIRES



Depuis 2021, nous avons choisi de repenser notre stratégie de partenariat avec les assureurs afin de répondre aux objectifs suivants :

- Accéder aux meilleures expertises assurantielles du marché en France comme à l'international, c'est pourquoi nous avons renforcé nos liens avec les meilleurs réassureurs mondiaux notamment en Assurances de Personnes
- Diversifier nos partenaires et rechercher des acteurs engagés sur le long terme pour assurer la pérennité de nos portefeuilles
- Tirer parti des innovations technologiques du marché (Insurtech) avec l'objectif d'en donner l'accès aux courtiers

 Conserver la meilleure agilité possible pour nous adapter en permanence aux évolutions du marché et aux demandes des courtiers tout en évitant les conflits d'intérêt avec des réseaux propriétaires

Nous déployons progressivement cette stratégie, avec l'arrivée depuis 2021 d'Acheel, Wakam et Prévoir comme assureurs partenaires et l'extension de notre pool de réassurance à des leaders de la réassurance mondiale à compter du 1er janvier 2023.

En parallèle nous sommes heureux de continuer à renforcer nos liens historiques avec nos partenaires stratégiques comme Allianz, Apicil, Prépar (Groupe BPCE).

VOIR Assureur Solutions Vie

Acheel

LE CERCLE



Les membres du Cercle sont des courtiers partenaires privilégiés d'ENTORIA avec lesquels nous bâtissons une relation durable et avec lesquels nous construisons notre développement.

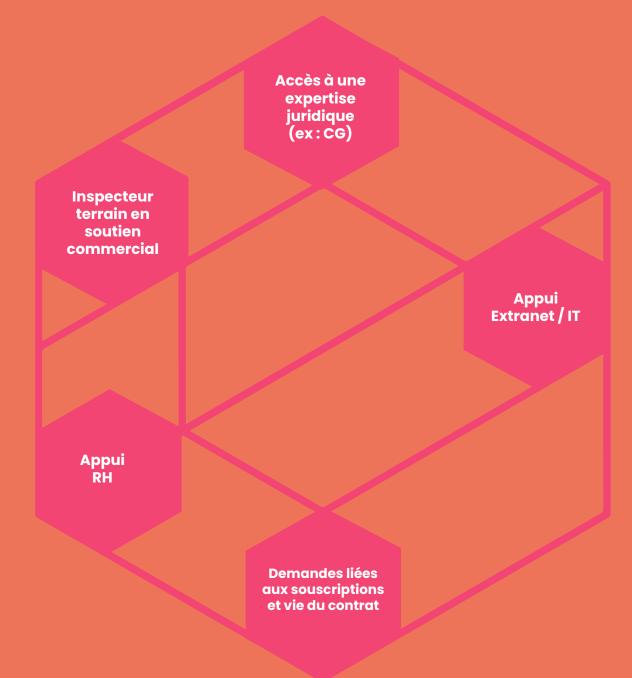
Nous rassemblons et mobilisons les collaborateurs les plus experts d'ENTORIA pour offrir à nos courtiers Cercle un service d'exception pour faciliter leur croissance et simplifier la gestion des portefeuilles.



De nombreux avantages sont proposés à nos courtiers du Cercle Assurances de Personnes :

- Une « Business Team » : un accès en exclusivité à toutes les expertises ENTORIA (voir le schéma ci-contre)
- 2 Une implication dans le développement et les évolutions de nos offres
- Un contact privilégié : des rencontres régulières pour partager nos ambitions, ainsi que des invitations à des évènements sportifs ou culturels
- La modulation des contrats lors du renouvellement : la possibilité d'ajuster le taux d'indexation des contrats les plus sensibles
- Des avantages financiers : des frais d'adhésion boostés, une réglette à commissions plus large, des avantages lors de souscriptions couplées

ENTORIABUSINESS TEAM





LE POINT DE VUE DE

Agnès Riche
Direction Service aux Clients ENTORIA

Une attention permanente portée à la satisfaction de nos courtiers

Nos équipes de gestion en Assurances de Personnes à Rennes, et en IARD à Lyon, sont organisées de façon similaire afin de servir le même objectif : la satisfaction de nos courtiers et la qualité de service.

Depuis un an et demi, nous avons beaucoup travaillé pour que le service rendu à nos courtiers soit à la hauteur de nos ambitions. Tout d'abord, nous avons replacé le courtier au centre de tout ce que nous faisons: les demandes des courtiers sont systématiquement priorisées pour être traitées dans les meilleurs délais ; nous avons donné à nos courtiers un accès téléphonique direct à nos experts en gestion pour les dossiers sensibles ; nous avons mis en place des rendez-vous de gestion réguliers pour passer en revue l'ensemble des dossiers en cours avec nos courtiers partenaires.

Afin de nous assurer de l'atteinte de notre objectif, nous avons renforcé le pilotage des stocks et des délais et mis en place des mesures de satisfaction courtiers: suite à un appel ou à la finalisation d'une affaire nouvelle par exemple: un sms ou un email est envoyé au courtier afin d'avoir son retour d'expérience. Les courtiers mécontents sont

systématiquement rappelés afin de comprendre les raisons de l'insatisfaction et de traiter leur sujet. Ces indicateurs nous permettent un pilotage fin, au quotidien, afin de nous ajuster en permanence.

Nous avons également investi dans nos équipes d'experts pour rendre un service d'exception : en Assurances de Personnes, nous avons par exemple décidé de recruter en interne un médecin conseil afin d'être plus réactif en souscription comme en sinistre si nous avons besoin d'un avis médical; nous avons également réinternalisé entièrement la gestion des sinistres Prévoyance afin d'être en maîtrise complète sur ces dossiers souvent sensibles; enfin, nous avons obtenu de notre assureur une délégation de sinistres jusqu'à 100 000€ en Responsabilité Civile Décennale, bien au-delà de la plupart de nos concurrents, ce qui prouve la qualité et le sérieux de nos équipes d'indemnisation IARD.

Cette attention portée à la qualité de chacune des réponses est un exercice permanent. Nous avons à cœur de continuer à progresser. C'est dans cette optique que nous modifions notre organisation en Assurances de Personnes en Septembre avec la création de la Business Team dont les équipes Services aux Clients seront l'un des maillons clés. Nous mettons en place des petites équipes regroupant chacune toutes les compétences (souscription, sinistres, ...) qui seront dédiées à un portefeuille de courtiers Cercle afin d'aller encore plus loin dans la connaissance mutuelle et la personnalisation des réponses.



ENTORIA,

Notre cadre stratégique de référence

NOS AXES DE CROISSANCE

Un acteur de référence et de confiance pour les assureurs

Devenir l'entreprise préférée des courtiers de proximité

Un employeur à la proposition de valeur unique

Une trajectoire économique lisible, pilotée avec rigueur et créatrice de valeur

Un positionnement stratégique

Une proposition de valeur

- Recentrage sur notre métier d'animation d'un réseau de courtiers
- Concentré sur le marché des professionnels, des TNS et des TPE
- Un acteur généraliste (IARD et AdP) investissant sur 5 à 6 plateformes stratégiques de croissance
- Des opérations tactiques pour nourrir la croissance de demain

- 100% orientés courtiers!
- Un credo: l'expertise
- Etre l'alter ego des courtiers accessible en toutes circonstances
- Rendre les choses simples
- A vos côté, pour longtemps

45

Un engagement RSE

Nous nous engageons résolument en faveur de la durabilité et de la diversité



Construire un avenir inspirant

Définir la mission d'ENTORIA et l'embarquer dans notre plan stratégique

Renforcer notre gouvernance en intégrant des administrateurs externes ou indépendants

Construire une trajectoire vers la neutralité carbone à horizon 2027

Fixer des objectifs liés à la performance ESG au Top Management 2

Impliquer et développer les équipes ENTORIA

Renforcer l'engagement des collaborateurs et leur employabilité :

- Suivi et mesure de l'engagement
- Programme de développement des compétences pour tous les collaborateurs

Construire une culture d'entreprise éthique en s'appuyant sur un code, des formations et un engagement

Associer les collaborateurs à la performance économique de l'entreprise (actions, intéressement)

Avoir un comité exécutif composé a minima de 30% de femmes

3

Promouvoir un impact positif sur la société

S'appuyer sur le fonds philanthropique d'APAX pour amplifier notre soutien à des ONG (2023/2024)



LE POINT DE VUE DE

Karine Usubelli
DRH ENTORIA

Le développement de nos collaborateurs est un levier stratégique

Nous avons la conviction que les courtiers sont les plus pertinents pour accompagner leurs clients parce qu'ils leur ressemblent. Chez ENTORIA, de la même manière, nous souhaitons être au plus proche de nos courtiers pour être leur partenaire le plus pertinent.

Nous sommes une entreprise à taille humaine, implantée localement à Rennes, Lyon et Levallois-Perret, et nous voulons le rester. Cela nous permet de garder une culture entrepreneuriale au sein de l'entreprise, de mettre en responsabilité nos collaborateurs qui ont une réelle capacité à peser dans les décisions et dans la marche de l'entreprise. Nos collaborateurs doivent connaître nos courtiers et la réalité de leur métier finement : c'est ce qui leur permettra d'avoir encore davantage le sens du service client afin d'apporter, chacun dans leur sphère de compétence, un service d'exception à nos courtiers partenaires.

Nous considérons que le développement de nos 400 collaborateurs est un levier stratégique pour l'entreprise.

C'est grâce au développement de leurs compétences que nous pourrons avoir le niveau d'expertise que nous devons à nos courtiers.

C'est grâce à leur engagement, que nous mesurons très régulièrement via des baromètres, que nous les fidéliserons.

C'est en renforçant leur employabilité que nous serons attractifs pour des talents venus de l'extérieur : 55 recrutements de CDI et 32 alternants depuis début 2022.

C'est en promouvant le bien-être au travail et l'égalité qu'ils seront plus motivés : 2/3 de nos collaborateurs sont des femmes.

C'est en leur offrant des trajectoires de carrières riches et variées qu'ils multiplieront leurs sphères d'expertise.

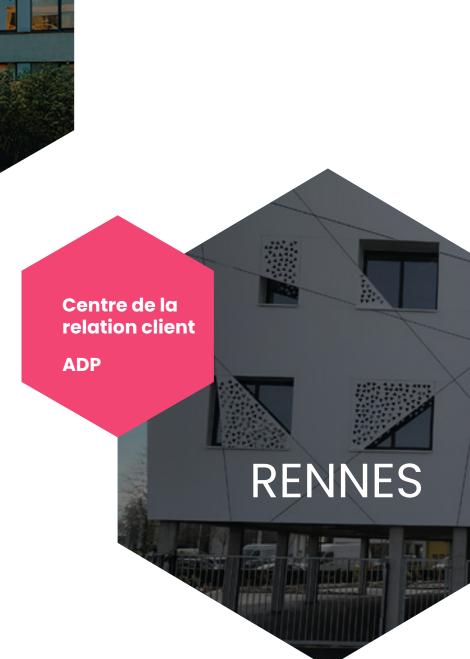
C'est en les intéressant financièrement aux résultats de l'entreprise qu'ils se sentiront plus en responsabilité dans leur travail du quotidien.

Dans notre secteur, les collaborateurs sont l'atout le plus précieux. Leur développement est indissociable de la réussite de l'entreprise.

Centre de l relation cli

Siège Social

Levallois -Perret



≡ntoria

À vos côtés. Pour longtemps.