



# LA VISION DU COURTAGE DE SANDRINE YANA

*Interview de Sandrine Yana,  
Directrice associée Galiléo Courtage*



## **COMMENT ÊTES-VOUS VENUE AU COURTAGE D'ASSURANCES ?**

Je me suis orientée vers des études de droit après mon bac, et je me suis spécialisée dans le droit des assurances, un domaine inspiré par ma mère, cadre dirigeant à cette époque d'un grand cabinet de courtage. Après avoir obtenu un DESS en droit des assurances et l'Institut des Assurances de Paris (IAP), j'ai commencé comme Conseiller technique RC et Risques financiers au département Grands Comptes de MARSH. Huit ans et deux enfants plus tard, je suis devenue Chargée de Clientèle Grands Comptes chez Verspieren, puis Responsable middle market IARD chez GRAS SAVOYE, où j'ai eu la chance d'encadrer une équipe de plus de 20 collaborateurs.

Lorsque j'ai quitté ces fonctions, c'était pour tenter l'aventure entrepreneuriale en association dans un petit cabinet de courtage, avant de fonder il y a 7 ans avec Flora Beddouk, mon propre cabinet Galiléo Courtage.

On peut donc affirmer que la passion du courtage d'assurances ne m'a jamais quittée, tant ce métier est divers et riche en découvertes, rencontres et enseignements !

## **QUE DIRIEZ-VOUS À UN·E ÉTUDIANT·E OU À UN·E JEUNE PROFESSIONNEL·LE POUR LE CONVAINCRE DE CONSIDÉRER LES MÉTIERS DU COURTAGE DANS SON PARCOURS ?**

Le métier de courtier est passionnant grâce à la diversité et la richesse des postes qu'il propose. Il m'a permis de rencontrer des gens formidables tant chez les clients que chez les assureurs. J'ai pu aussi y découvrir des savoir-faires industriels et technologiques innovants et pointus. Le courtage d'assurances est également un domaine ouvert sur le monde, où la sphère internationale peut prendre une grande place selon les métiers.

J'ai eu la chance également de croiser des managers qui m'ont fait confiance et des équipes que j'ai pu accompagner et faire grandir, jusqu'à ressentir la force nécessaire pour co-fonder ma propre entreprise.

Peu de métiers permettent d'être aussi autonome, avec pour seules limites la proximité client et la recherche de l'excellence. L'innovation et la relation interpersonnelle, chères aux générations Y et Z, sont au cœur de notre quotidien.

Être une femme entrepreneuse me permet de témoigner de la liberté qu'on éprouve à prendre son envol, une liberté qui rime avec des responsabilités bien sûr, mais que j'assume aisément grâce à la richesse de mon association avec Flora et des collaborateurs qui m'entourent. Ce qui compte pour moi désormais, c'est de véhiculer mes propres valeurs métiers par un sens du service client exigeant, un management bienveillant et des partenariats assureurs basés sur la confiance et l'éthique. Enfin, relever les nombreux défis qui attendent nos entreprises dans cette période de mutations inédites par l'innovation et la digitalisation, reste pour moi un challenge très excitant.

L'un de mes regrets cependant demeure une parité en panne dans les cabinets de courtage. Peu de femmes intègrent les comités exécutifs ou les instances

dirigeantes des grandes structures, et nous sommes minoritaires en tant qu'entrepreneuses. Sur ce sujet, chacun a un rôle à jouer. Promouvoir les talents féminins qui restent en retrait, les aider à oser et à passer certains caps est un impératif pour chaque manager si l'on veut faire bouger les lignes, car les femmes ont besoin de modèles pour se projeter. Mon parcours n'est qu'un témoignage, mais il démontre qu'il est possible de réussir en tant que dirigeante tout en ayant une vie de famille épanouie.

## **QUE PEUT APPORTER LE COURTAGE AU MONDE ÉCONOMIQUE DE DEMAIN ?**

Cette crise va renforcer le besoin qu'ont les clients de liens de proximité et de confiance et d'un service de grande qualité. Le courtier sait parfaitement incarner une réponse à ces attentes.

Chez Galiléo Courtage, dès le début de la crise, nous avons su conforter ces liens avec nos clients en restant présents, réactifs et à l'écoute.

Évidemment, nous ne sommes qu'au début de la crise. L'incertitude continue à être le maître mot. De nouveaux défis attendent nos clients, et l'ensemble du secteur productif. Les courtiers sauront en tirer parti s'ils ne transigent pas sur leurs fondamentaux que sont le sens du service client et l'excellence, tout en jouant la carte de la créativité avec l'agilité qui les caractérise. La meilleure réponse que nous pouvons apporter aux entrepreneurs, reste l'action, le lancement de nouveaux projets/produits qui permettent de se projeter et d'avancer.

Certes, notre année commerciale est difficile et le marché de l'assurance se tend considérablement, je n'occulte pas ces réalités. Mais je reste optimiste et je m'appuie sur mes convictions : le sens du service-client, la recherche de l'excellence et bien sûr la transformation digitale de nos métiers qui est incontournable. L'enjeu étant de réussir à placer l'humain au cœur de la chaîne de valeur clients-courtiers-compagnies d'assurances.

Enfin à titre personnel, je m'engage pour un management bienveillant, fondé sur l'esprit d'équipe. Promouvoir la parité homme femme, la diversité en termes d'âge et de parcours, m'est tout naturel dans l'objectif d'offrir à nos clients, des équipes à l'image de la société contemporaine. ■