

LE CENTAURE : UN LEADER DE L'ASSURANCE QUI DÉFEND SES CLIENTS

Depuis 1992, Le Centaure assure les chevaux – et uniquement les chevaux. Courtier en assurances, il est avant tout le défenseur des intérêts de ses clients. Et propose les garanties les plus larges : à commencer par la « valeur agréée », qui permet à l'assuré de toucher l'indemnité convenue à la signature du contrat, sans mauvaise surprise de dernière minute.

Jour de Galop. – Comment avez-vous lancé Le Centaure ?

Christophe German. – En fait, je connaissais à la fois le monde des chevaux – mon grand-père Alfred Lefèvre a été un très grand marchand et j'ai moi-même drivé en course – et le monde des assurances, puisque c'est le secteur dans lequel j'ai débuté. Dès le départ, je crois que c'est cette double expertise qui a fait la crédibilité du Centaure. Je dois beaucoup à ces grands professionnels qui m'ont fait confiance au début, comme Joël Hallais, Alec Head, Jean-Pierre Dubois ou la famille Levesque. Quand je suis allé les voir, ils assuraient très peu. Ils ont été convaincus par ce petit jeune qui venait avec passion et sérieux.

Qu'est-ce qui fait aujourd'hui la différence entre les services du Centaure et ceux de ses concurrents ?

Notre philosophie part du principe que le courtier doit toujours avoir « l'ascendant » sur l'assureur pour éviter que son client se soumette à un « marchandage » pour être indemnisé et pour ce faire il faut avoir des garanties très étendues. Nous appliquons par exemple systématiquement le principe de « valeur agréée ». Cela signifie qu'en cas de sinistre, nous payons la valeur qui a été fixée au départ du contrat. C'est une grande différence avec le principe de « valeur déclarée », qui impose au client de prouver la valeur de son cheval au moment du sinistre. Nous offrons aussi à nos clients une clause d'extension de garantie de 12 mois : si un cheval tombe gravement malade un mois avant la fin du contrat, nous ne fuyons pas nos responsabilités en refusant de reconduire le contrat. Au contraire, dans les mois qui suivent, nous continuons à respecter nos engagements sur les bases initiales, même si le risque de mortalité est devenu plus important. Le client doit être conscient de l'importance d'informer son courtier de voyages hors d'Europe ou d'affections (même bénignes) de son cheval assuré pour que nous puissions représenter ses intérêts auprès de l'assureur qui doit, lui aussi, avoir les



CHRISTOPHE GERMAN ET EMMANUEL VIAUD

EMMANUEL VIAUD, LE DEUXIEME « CENTAURE »

Rares sont les professionnels qui connaissent aussi bien le galop que le trot. Comme Christophe German, Emmanuel Viaud est de ceux-là. Jusqu'à l'âge de 20 ans, il est apprenti lad-jockey-driver à Graignes et passe son CAP à Chantilly. En septembre 1989, il entre à l'Agence Française : pedigrees, tournées de sélection... et tribune dès avril 1990. Aujourd'hui, il est toujours auctionner, en parallèle à ses activités pour Le Centaure, et vend des galopeurs pour Osarus, des trotteurs en Italie et à Deauville pour Arqana, des pur sang arabes en Tunisie, ... Emmanuel Viaud a aussi travaillé au Syndicat des Eleveurs, auprès de Patrice Renaudin, qui lui a beaucoup appris. Il a rejoint Le Centaure en 2003.

moyens de faire éventuellement intervenir un vétérinaire. Certaines personnes croient, à tort, que tous les assureurs offrent la même chose. Bien souvent, elles regardent le montant de la prime avant de lire les garanties – mais attention en cas de sinistre... qui s'occupe de vous ?

Vous-même êtes courtier, et non pas agent. Pouvez-vous nous expliquer le distinguo entre les deux termes ?

Un courtier est un intermédiaire entre un client et un assureur. Juridiquement, Le Centaure représente ses clients, qui nous mandatent. Donc, je le précise, nous sommes du côté du client en cas de sinistre. C'est une différence fondamentale avec un agent d'assurance qui doit par nature se ranger aux conclusions de sa compagnie d'assurances. Pour dire les choses différemment, un sinistre ne nous coûte rien. N'étant pas juge et partie, nous les réglons donc très vite : en moyenne sous 15 jours. En 14 ans, nous n'avons jamais eu un procès concernant un sinistre. Chaque année, nous versons entre 2 et 5 M€ à nos clients et tout se passe très bien.

LE CENTAURE PAR LES CHIFFRES

- Leader de l'assurance hippique en France par le chiffre d'affaires.
- Leader aussi par la qualité des chevaux assurés : **Zarkava, Goldikova, Vision d'Etat, Offshore Dream, Meaulnes du Corta, Prince Gédé, Qualmio de Vandel, Musica Bella...**
- 7 salariés à temps plein
- 3500 chevaux assurés chaque année (30% de trotteurs, 30% de galopeurs, et 40% de chevaux de sport et loisirs)