

ENTREPRENEURE «J'ai réinventé le métier d'assurance pour les grandes fortunes»

Yachts, jets privés, patrimoine immobilier, collections... Depuis plus de quinze ans, Fanny Eyraud assure ces risques dits «spéciaux» en toute confidentialité, discrétion et indépendance.

LAURE BRUTTIN-FRANCK

Lorsqu'on l'interroge sur son parcours, c'est à son enfance à Bordeaux que Fanny Eyraud remonte. À cet âge, aux portes de l'adolescence, où elle passait deux heures chaque jour à s'entraîner dans une discipline qui ne laisse aucune place à l'improvisation. La gymnastique l'a forgée, physiquement, mais surtout mentalement. Si l'histoire sportive s'est finalement arrêtée plus tôt que prévue, les bases étaient, elles, bien ancrées.

Saut dans le temps, 10 ans plus tard. Un diplôme de finance et statistiques en poche, direction Londres pour travailler chez Goldman Sachs, avant de rejoindre Genève et le groupe Allianz, puis de passer directrice du bureau d'assurance en Suisse pour le groupe Pastor. C'est là que Fanny Eyraud développe son projet entrepreneurial, né d'un constat simple: proposer un service assurantiel qui n'existe pas sur le marché, entre l'assurance classique et le courtier et focalisé sur les risques dits spéciaux (yachts, jets, collections, immobilier d'exception, kidnap and ransom...). «J'ai réinventé le métier d'assurance pour les grandes fortunes.»

«Le client n'était pas entendu»

Car son constat était le suivant: «L'industrie de l'assurance avait un modus operandi bien rodé, mais pas suffisamment efficace. En gros, des courtiers payés à la commission pour vendre, toujours plus. Pour moi, au milieu de tout ça, le client n'était pas

entendu, avec un conseil guidé non pas sur ses besoins réels, mais sur les enjeux et dynamiques du secteur.»

De là, la graine était plantée. «Je suis «tombée dans la marmite» de l'entrepreneuriat simplement car de ce constat d'un manque est né un projet qui devait y répondre, et dont je me chargerais – s'il devait aboutir – de piloter. Alors oui, faire seule, sans avoir les «codes» pour monter une entreprise, le tout dans un secteur ultra-concurrentiel, sauvage et opaque, ne fut bien sûr pas sans difficulté. Mais je crois que cette dernière est relative aux objectifs fixés. Plus vous cherchez à aller loin, plus les problèmes sont grands, plus le creux de la vague est profond. Or, dès le départ, je me suis fixé de grands objectifs en créant PSPI.»

Sans compter qu'aux difficultés personnelles du début viennent se greffer des écueils structurels dus à un terreau particulier. «En Suisse, la notion de prise en charge assurantielle est légalement limitée

«À l'aide de rapports détaillés et grâce à notre regard d'experts, nous produisons une analyse globale pointue et en temps réel du portefeuille d'assurance de nos clients.»

Fanny Eyraud, fondatrice et CEO de PSPI

aux frontières du pays. Prenons l'exemple d'un client vivant sur le territoire mais ayant une résidence secondaire à Megève: il doit avoir deux interlocuteurs, un par pays. Alors quand un client arrive avec un portefeuille comprenant plusieurs résidences secondaires dispatchées dans le monde, mais aussi de l'art, un bateau, etc., je vous laisse imaginer le casse-tête!»

PHOTO: NICOLAS STAJIC



Fanny Eyraud, qui assure notamment pour plus d'un milliard en art et bijoux, a fondé PSPI en 2013.

tue et en temps réel du portefeuille d'assurance de nos clients.» Grâce à cette position d'intermédiaire, le risque financier est pris par les assureurs, et non par la société. Novateur, et diablement efficace.

Rapidement, le concept séduit, avec une croissance à deux chiffres enregistrée dès la première année d'existence de PSPI, qui n'a jamais décliné depuis. En termes de volumes, de quoi parle-t-on? «Nous assurons aujourd'hui une trentaine de familles UNHWI et HNWI et protégeons leurs investissements dans les actifs physiques, ce qui représente une exposition en art et bijoux de plus d'un milliard, 1,5 milliard également en bâtiment en Suisse et à l'international, plusieurs centaines de millions en yachts assurés, sans parler de tous les autres biens et risques spéciaux liés...», nous glisse la CEO.

«Je ne m'arrête jamais»

Mais, et l'on reconnaîtra là sans doute un peu des traits de l'ancienne sportive de haut niveau, d'autres défis sont déjà en cours. «Je ne m'arrête jamais. On entend beaucoup que l'entrepreneuriat est une course de fond, mais où il faut aussi sauter de nombreuses barrières tout le long du parcours. C'est houleux, parfois douloureux, notamment car cela va au-delà de notre personne. Les collaborateurs sont impliqués, mais aussi notre famille. Et il ne s'agit pas juste d'ambition. Pour moi, cela revient à bâtir des mécaniques de succès pour chaque projet, et d'emmener ainsi ma société toujours plus loin. C'est «faire évoluer le succès», un objectif plus ardu que simplement «réussir» car le curseur se déplace toujours plus loin.»

Dont acte, avec le lancement de manière encore confidentielle cette année d'une application unique développée avec le leader mondial de consolidation financière DAPM (une société genevoise créée en 2002 qui supervise à ce jour pas moins de 144 milliards d'assets de 86 familles). Son but? «Offrir un service de cartographie de tous les biens, réunis sur une même application, pour une vision à 360 degrés et dynamique de son patrimoine et de sa prise en charge en termes de risques liés. Pour nos clients UNHWI et HNWI, ayant parfois des difficultés à appréhender la valeur totale de leurs biens, voire leur localisation, ainsi que le coût des assurances, je suis convaincue que ce service répond à un réel besoin», conclut l'entrepreneure. ■

C'est alors que l'entrepreneure décide de créer un business model capable de s'affranchir des codes en vigueur et du modèle en vogue pour faire aboutir son projet. «La clé résidait, dès le début, dans le choix du positionnement: celui d'un courtier qui centralise les assurances, un moyen d'être totalement indépendant des compagnies d'assurances et pouvoir ainsi travailler avec l'international. De cette position hybride est

né un fonctionnement basé sur le modèle du «one stop shop». Nous gérons tous les biens d'un même client, de sa villa à Miami à son chalet à Gstaad, en passant par son yacht amarré à Monaco, ou encore l'ensemble de ses œuvres d'art dispatchées dans ses résidences, en passant par ses voitures de collection, ses bijoux, etc. À l'aide de rapports détaillés et grâce à notre regard d'experts, nous produisons une analyse globale poin-