

La formation vers le High Tech

De son côté, AF2A, qui propose aussi les CQP, a composé un programme de formations de deux à quatre jours sur des thèmes utiles aux collaborateurs. Pour les deux organismes, le constat est le même, il faut motiver les courtiers. Les grands cabinets ont intégré la nécessité d'envoyer régulièrement leurs personnels se perfectionner. Les plus petits sont encore réticents. « *J'ai pris mon bâton de pèlerin et je suis allé voir les courtiers en province et jusque dans les DOM TOM* », raconte Francis Teboul, président d'AF2A. L'accueil a visiblement été bon. La formation intéresse. AF2A propose d'ailleurs de plus en plus de stages en province. Ses voyages ont permis à Francis Teboul de vérifier l'évolution de la demande. « *Nous avons aujourd'hui quasiment autant de demandes pour des formations techniques que pour des formations sur la gestion, le management et le commercial* », indique-t-il.

AF2A veut poursuivre dans la voie d'un meilleur ciblage de son offre et jouer à la fois sur les formations avec présence physique et Internet. En lançant la classe virtuelle, des formations en direct accessibles sur le net et qui ne nécessitent qu'une connexion et une ligne téléphonique. Le stagiaire n'a pas besoin de webcam : il voit le professeur sur son écran, peut lui poser des questions par écrit ou par téléphone, ce qui évite les discussions emmêlées.

Il existera toujours des petits, des moyens et des grands courtiers. Leur marché est beaucoup plus stable qu'on ne le dit. Ils sont appelés à se rajeunir, à savoir jongler entre compagnies et grossistes, à savoir se construire un portefeuille « pérennisable », par cession ou transmission. Il leur faut commencer à penser à l'étranger, pour suivre leurs clients et trouver d'autres opportunités. Il leur faudra de plus en plus savoir attirer les compétences à eux, et constamment former leur personnel. Il n'auront pas besoin d'être ingénieur en informatique pour mener leur business, mais il leur faudra de plus en plus de compétences relationnelles. Et tout cela toujours plus. En échange, les courtiers ont devant eux un marché qui continuera de croître. Il y a encore de belles années à venir dans ce métier. ■



FRANCIS TEBOUL,
PRÉSIDENT D'AF2A.

“Je suis allé voir les courtiers en province et jusque dans les DOM TOM.”

KARIM NATOURI