

Accueil > Portraits

Alain Habbuloglu (AS Courtage) : À la force du terrain

Alban Razia - Publié le 25 mai 2017, à 17h 00

Des projets et beaucoup de travail, telle est la recette de ce courtier en assurances de prêts qui affiche une belle réussite commerciale.



Alain Habbuloglu Gérant d'AS du Grand Lyon (AS Courtage)
DR

Tapez une combinaison des mots « assurance, prêt, emprunteur, pas cher, Lyon, Grand Lyon » sur votre moteur de recherche et, à la suite des liens sponsorisés, vous tombez sur le site de l'AS du Grand Lyon. Cela n'a l'air de rien mais Alain Habbuloglu en est très fier et très satisfait. Il dépense beaucoup d'argent pour être présent sur Internet et c'est efficace. Le digital est même aujourd'hui au cœur du succès de sa société de courtage en assurances, lancée via une prospection plus classique, il y a seize ans.

UNE VIE DANS L'ASSURANCE

Nous sommes alors en 2001, Alain Habbuloglu crée AS du Grand Lyon après douze ans dans l'assurance. « Je travaille depuis l'âge de 16 ans, car j'ai suivi un cursus en alternance : bac de vente et représentation, brevet professionnel d'assurance, école de vente. J'ai une grande expérience de terrain », confie-t-il. Et de fait, tout son parcours professionnel s'est déroulé dans l'assurance.

Tout a commencé grâce à un voisin de ses parents, un agent GAN qui a bien voulu prendre le jeune Alain en alternance. À partir de là, il va vendre de l'assurance auto, de la prévoyance, de la santé, de la retraite, du placement pour les professionnels et les particuliers, avec des agents généraux et des courtiers. « Je me décarcassais toujours, mais mon salaire n'évoluait pas aussi vite que mes performances. À 28 ans, j'ai donc décidé d'être mon propre patron et de ne plus rendre de comptes à personne. »

Il se lance donc seul et enchaîne 7 à 10 rendez-vous par jour pendant sept ans. Ses méthodes de prospection ? Les annonces légales et le réseau. Il choisit la prévoyance, la complémentaire santé et la retraite afin de ne pas avoir de travail de gestion en arrière-plan. En 2008, il change de créneau et bascule sur l'assurance de prêt. Il abandonne également la prospection classique. « Suite à plusieurs affaires conclues par mail à vitesse grand V, j'ai saisi l'intérêt du numérique et je me suis lancé sur le web. J'ai créé le site AS courtage, je me suis entouré de spécialistes SEO (NDLR : en référencement) et, pendant des années, mon site arrivait en première position des résultats de recherche sur toute la France. » L'activité explose.

SON PARCOURS

- **Son âge** 43 ans
- **Sa formation** Bac de vente et représentation Brevet professionnel d'assurance École de vente
- **Sa fonction** Gérant d'AS du Grand Lyon, éditeur du site AS courtage

Nouveau virage en 2012. Alors qu'il ne représentait que deux assureurs auparavant et proposait le meilleur pour chaque cas, le site devient comparateur d'assurance emprunteur avec 15 à 20 marques. « Les compagnies nous apprécient, car nous sommes carrés, connus et nous apportons énormément d'affaires » se félicite le chef d'entreprise qui enregistre 2 000 à 3 000 contrats par an. Le chiffre d'affaires croît de 7 à 15 % chaque année. Il a atteint 1,3 M€ en 2016 avec deux salariés et devrait approcher 1,5 M€ en 2017.

UN RÉSEAU EN EXTENSION

Son succès donne de nouvelles idées à Alain Habbuloglu. Fin 2016, il ouvre un réseau de franchises. « Nous avons déjà trois franchises et trois autres arrivent dans les prochaines semaines. » Avec un ticket d'entrée de 30 000 €, le franchisé bénéficie des outils informatiques, d'une formation de 150 heures avec habilitation finale et de conseils pour développer son activité. Dans ce schéma, AS du Grand Lyon conserve les commissions des compagnies, les franchisés se rémunérant sur des frais de dossier. « Comme nous avons des contrats et des tarifs très compétitifs, les franchisés font réaliser d'importantes économies aux clients, ce qui leur permet d'encaisser des honoraires. » À la fin de l'année, l'un des courtiers pourrait ouvrir une agence physique à Valence. « Cela améliorera encore notre notoriété. »

Enfin, dans quelques mois, AS du Grand Lyon ajoutera une nouvelle corde à son arc : le courtage en prêts immobiliers. Un nouveau levier de croissance potentiellement très important.