



Élections présidentielles, LE CHOIX DE LA STABILITÉ

BIEN QUE LES SUJETS ASSURANTIELS AIENT ÉTÉ LARGEMENT ABSENTS DE LA CAMPAGNE, LA RÉÉLECTION DU PRÉSIDENT SORTANT NOUS LAISSE ESPÉRER UNE STABILITÉ DANS LES RÉFORMES ET LES DISCUSSIONS ENGAGÉES.

D'autant que la guerre en Ukraine a mis sur le devant de la scène des thématiques importantes sur lesquelles nous sommes déjà engagés : les risques de cyberattaques et la souveraineté alimentaire.

Pour assurer cette dernière, la production française va certainement augmenter, entraînant un débat sur l'assouplissement des règles européennes d'attribution de la PAC.

Pour défendre et renforcer notre modèle, nous allons devoir également continuer notre action européenne au sein du BIPAR et par ailleurs veiller à la bonne application de la loi des indépendants votée le 14 février 2022. C'est aussi pour cela que, dans ce numéro, nous consacrons notre dossier à Trajectoire, outil créé par agēa qui a déjà aidé nombre de nos collègues à se poser les bonnes questions et à élaborer leur projet d'agence. Qu'ils ont ensuite concrétisé, toujours avec succès.

Enfin, nous avons vu une jeunesse volontaire, mais néanmoins en quête de sens et inquiète pour son avenir. Nous pouvons répondre à une partie de ses préoccupations. Nos métiers recrutent et ont un impact réel lors de l'orientation de nos clients vers des produits d'épargne responsable.

Mais ces jeunes, il faut aller les chercher.

S/OMMAIRE

2 EN ACTU

§ Contrat de confiance du comité directeur : des avancées et des nouveautés

4 DOSSIER

Bien tracer son "Trajectoire"

6 GARANTIES

Focus sur la prévoyance collective

7 COURTAGES

Réforme du courtage : qui est impacté ?

8 INTERVIEWS

Recrutement : exemple d'un partenariat local



” Maintenir notre expertise et la valeur de conseil est essentiel pour faire face aux défis qui nous attendent “

Pascal Chapelon,
Président d'agēa

C'est pourquoi nous développons de nombreux partenariats dans les territoires pour dénicher des candidats qualifiés et motivés. Nous vous présentons celui que nous finalisons avec un CFA (centre de formation d'apprentis) en construisant un module "collaborateur d'agents".

Mais de tout cela, je l'ai écrit, il a été peu question dans la campagne.

Un seul sujet a pleinement mobilisé la classe politique et les français : les retraites. Quel sera l'avenir de notre régime ? Quid de ses réserves constituées grâce à la bonne gestion de la CAVAMAC ? Cette réforme aura telle une influence sur les investissements de nos clients ?

Nous ferons en sorte que ces questions ne soient pas oubliées par le législateur.

Cependant, la continuité a ses limites. Le président est le même mais il a promis une présidence différente. Et nos interlocuteurs vont changer, c'est une certitude : nouveaux ministres, nouveaux députés, nouveaux cabinets...

Tel Sisyphe, nous allons reprendre inlassablement notre activité de lobbying pour porter nos intérêts et ceux de nos clients.

Maintenir notre expertise et la valeur de conseil est essentiel pour faire face aux défis qui nous attendent. Je ne doute pas que nous y arriverons ensemble.

Contrat de confiance du Comité Directeur : la trajectoire se confirme

DANS LE N°468 DE NOTRE LETTRE, NOUS VOUS AVONS PRÉSENTÉ LE CONTRAT DE CONFIANCE DU COMITÉ DIRECTEUR ET PROMIS UN SUIVI DES OBJECTIFS FIXÉS. PETIT TOUR D'HORIZON DES SUJETS EN COURS.

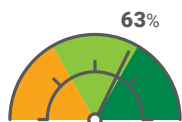


DÉFENDRE NOTRE MODÈLE DE DISTRIBUTION

Nos actions

20% **RÉALISER ET PARTAGER DES ÉTUDES SUR DES SUJETS D'ACTUALITÉ**
Une enquête de satisfaction a été réalisée en février 2022. 91% des adhérents se sont déclarés satisfaits ou très satisfaits.

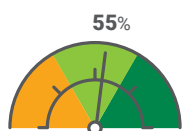
90% **POURUIVRE LE LOBBYING EN FAVEUR DU PLAN DES INDÉPENDANTS**
La loi a été promulguée le 14 février 2022. Il reste encore une phase de lobbying pour nous assurer que les décrets interpréteront le texte dans un sens qui nous sera favorable.



DÉVELOPPER L'ATTRACTIVITÉ DES MÉTIERS EN AGENCES

Nos actions

60% **ENQUÊTER SUR LES RISQUES PSYCHO-SOCIAUX EN AGENCE ET SENSIBILISER LES AGENTS GÉNÉRAUX**
La première phase a été réalisée en février 2022. Nous réalisons actuellement des entretiens avec les personnes volontaires.



FAVORISER LES ÉVOLUTIONS POSITIVES DU SECTEUR

Nos actions

60% **REFONDRER L'ASSURANCE RÉCOLTE**
La loi a été votée le 2 mars 2022. Mais nous restons mobilisés pour que les intérêts des agents généraux ne soient pas lésés, notamment dans le pool d'assurance.

100% **LIBÉRALISER L'ASSURANCE EMPRUNTEUR**

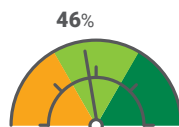
100% **ADOPTION LA PROPOSITION DE LOI DÉPOSÉE EN SEPTEMBRE 2021**
La proposition a été votée en février 2022.



ANALYSER LES ENJEUX ÉCONOMIQUES DES AGENCES

Nos actions

30% **CRÉER UN OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE ET PARTAGER LES DONNÉES COLLECTÉES**
La phase de collecte a été réalisée sur 7 au 29 avril auprès des agents. Nous analysons actuellement les résultats.



RENFORCER L'ACCOMPAGNEMENT DES NOUVEAUX AGENTS

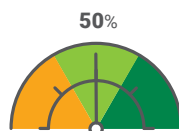
2 nouvelles briques viennent s'ajouter aux engagements pris par le CD.

Nos actions

20% **RÉUNIONS ALUMNI EN RÉGION** **NOUVEAU**
3 événements ont été organisés à l'heure actuelle. Nous sommes à votre disposition pour en réaliser un dans votre région ou département

10% **PLATEFORME DÉDIÉE SUR LE SITE agéa** **NOUVEAU**
Dans la cadre de la refonte de notre site internet, nous allons créer une plateforme dédiée aux nouveaux agents : agéa Alumni

100% **MISE EN PLACE D'UN ÉVÈNEMENT NATIONAL : JOURNÉE ALUMNI**
L'évènement 2022 aura lieu à Boulogne, le 6 juillet. Les invitations seront envoyées mi-mai.



RENFORCER VOTRE FÉDÉRATION

Nos actions

20% **REFONDRER LE SITE INTERNET**
Les premières maquettes ont été validées, les équipes sont en ordre de marche pour revoir également le contenu.

100% **MAINTENIR LA QUALITÉ DE CONSEIL EN MESURANT LA SATISFACTION DE NOS ADHÉRENTS**
L'enquête 2022 a eu lieu en février et a révélé un taux d'approbation de 90,8% (+5,9 par rapport à 2021). Nous ne relâchons pas nos efforts.

40% **POSITIONNER L'AGENT AU CŒUR DES DISCUSSIONS NATIONALES ET LOCALES**

50% **AVEC L'UNAPL ET L'U2P**
Michel Picon, agent général, a été réélu à la tête de l'UNAPL. Dans la foulée, Laurent Boulangeat a été nommé à la présidence de la commission "retraite et prévoyance".

20% **DANS LES CHAMBRES CONSULAIRES (CCI...) ET AUTRES ORGANISMES (MEDEF, CPME...)**
Laurent Boulangeat a été nommé au conseil d'administration de la CNAV et Ouidad Loncelle à celui de la CNAM.

5% **DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX SERVICES** **NOUVEAU**
Nous souhaitons proposer aux agents un simulateur d'IC ou bien des services de médiation avec les salariés. Nous étudions actuellement leur faisabilité.



Loi des indépendants : une mobilisation online et sur le terrain

CETTE LOI A SUSCITÉ BEAUCOUP D'INTERROGATIONS DE VOTRE PART, À JUSTE TITRE. POUR RÉPONDRE AU MIEUX, AGÉA S'EST MOBILISÉE POUR VOUS PROPOSER DES RÉPONSES.

Ainsi nous avons organisé un colloque fiscal le 15 mars avec 130 agents généraux (complet en 6h, merci à vous!).

Le 31 mars, nous avons aussi dédié un plateau agéaTV à cette question avec Pascal Chapelon, président d'agéa, Jean-Charles Pied, trésorier d'agéa, Michel Picon, président de l'UNAPL et Céline Baudusseau, juriste fiscalité.



En savoir +

- [agea.fr/agéa/Actualités/Plan des indépendants](http://agea.fr/agéa/Actualités/Plan%20des%20indépendants) : des nouvelles mesures favorables
- [YouTube/agéa TV/AGÉA TV Loi des indépendants](https://www.youtube.com/watch?v=AgéaTV/AGÉA%20TV%20Loi%20des%20indépendants) : Simplicité et protection



Rendez-vous

Alumni Île-de-France

-
15 mai,
Pantin

Congrès Auvergne-Rhône-Alpes

-
24 mai,
St Etienne

Congrès Grand Est

-
1^{er} juin,
Reims

Congrès MAG3 (Allianz)

-
2 et 3 juin,
Reims

Congrès SwissAga

-
9 et 10 juin,
Malaga

Alumni C2I

-
10 juin,
Laval

Congrès CNAVS (Axa prévoyance et patrimoine)

-
15 juin,
Toulouse

Congrès Sagamm (MMA)

-
21 et 22 juin,
Biarritz

Congrès Nouvelle Aquitaine

-
22 et 23 juin,
Biarritz

Congrès Snagan (GAN)

-
24 juin,
Disneyland

Congrès Réussir Nord-Est (Axa)

-
23 et 24 juin,
Reims



Formation : les MBA marchent fort

LE 4 AVRIL, LA 4^{ÈME} PROMOTION DU MBA "FUTUR AGENT" A ÉTÉ DIPLÔMÉE. L'OCCASION POUR LES LAURÉATS D'ÉCHANGER AVEC LES ÉTUDIANTS DES 5^{ÈME} ET 6^{ÈME} PROMOTION À VENIR.

Le même jour, la dernière session en date du MBA "Agents expérimentés" a démarré, avec 9 étudiants.

N'oubliez pas



De vous abonner à nos podcasts *Ça assure*, qui présentent l'histoire de l'assurance et son utilité dans nos sociétés.

Bien tracer son "Trajectoire"

Vous avez bien lu et il ne s'agit pas d'une faute. Dans cet article, nous dressons, en effet, un premier bilan de "Trajectoire". Déployé en 2021, ce dispositif complet et hybride accompagne les agents généraux dans leurs projets. Et il rencontre déjà son public.

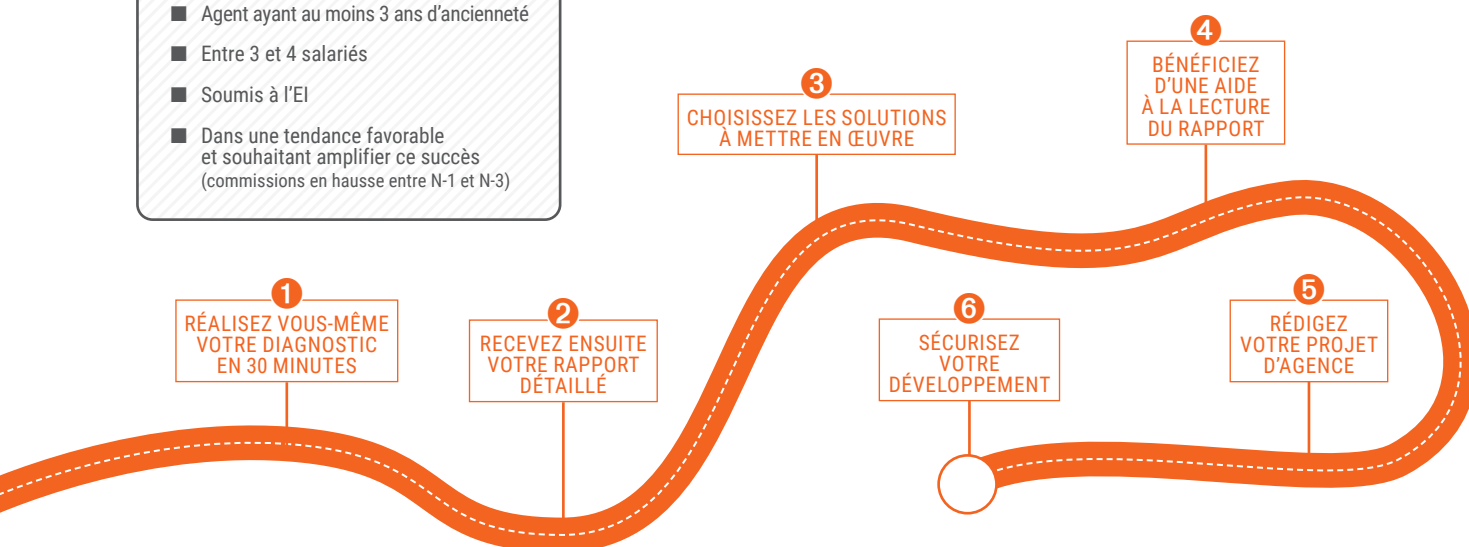


LE PROFIL TYPE

- Agent ayant au moins 3 ans d'ancienneté
- Entre 3 et 4 salariés
- Soumis à l'EI
- Dans une tendance favorable et souhaitant amplifier ce succès (commissions en hausse entre N-1 et N-3)

UN PARCOURS COMPLET ET PERSONNALISABLE

Un petit rappel d'abord. Trajectoire vous permet, en 6 étapes, de réaliser un diagnostic de votre agence, de créer un projet de développement et de le mettre en œuvre :



Très flexible, l'outil s'adapte à votre besoin. Vous souhaitez seulement une vision à l'instant T de votre agence? C'est possible en réalisant seulement les 3 premières étapes. Vous voulez affiner votre ambition? Nous avons une formation dédiée.

Le tout est de vous permettre de prendre de la hauteur sans vous obliger à suivre l'entièreté du parcours. Et cela séduit de plus en plus d'agents.

UN AN ET DÉJÀ FRINGANT

agèa s'est fortement engagée dans la promotion de ce dispositif en organisant 20 réunions à distance et 11 en présentiel (covid oblige). Et ça marche car Trajectoire compte 390 diagnostics réalisés à son actif et à un taux de recommandation de 94% pour le coaching.

En 2021, les Trophées de l'assurance lui ont décerné le Trophée d'or de la catégorie "Innovation Distribution", saluant "un dispositif innovant et personnalisé visant à accompagner les agents généraux, quel que soit leur compagnie mandante, dans leur stratégie d'agence et l'optimisation de leur posture de chef d'entreprise".



✍ **Arnaud Guille**
chef de projet formation
arnaud.guille@agea.fr

ET POUR 2022?

DES AMÉLIORATIONS SUR LA FORME

- Une meilleure planification de la formation avec 2 jours consécutifs et davantage de dates en région.

DES ÉVOLUTIONS SUR LE FOND

- Un échange téléphonique juste après le diagnostic pour vous orienter simplement vers des solutions personnalisées et vous mettre directement en contact avec un coach expert.
- Une formation beaucoup plus centrée sur l'échange et l'opérationnel en agence. Vous repartez avec des outils simples et pratiques que vous pourrez réutiliser dans vos agences.

De plus, les 100 coachings gratuits financés par agèa en 2021 ont été atteints. En 2022, la Fédération a décidé de prendre en charge 30 coachings supplémentaires.




Témoignage : “J’ai fait Trajectoire pour transformer une faiblesse en force”




Agnès Comas-Louis,

agent général Allianz à Lons-le-Saunier (39),
a fait appel à Trajectoire en 2021


DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS FAIT APPEL À TRAJECTOIRE ?

 Je suis agent depuis 14 ans. A l'époque j'ai racheté un petit portefeuille (90 000€ de com') que je suis parvenue à faire fructifier. C'est pourquoi en 2017, j'ai voulu me lancer un nouveau défi en rachetant un portefeuille encore plus petit que le premier (30 000€ de com'). Je me suis donc retrouvée avec 2 points de vente et donc la nécessité de partager le temps d'une de mes 2 salariés. Sans résultats tangibles au début.


D'OÙ VOTRE SOLlicitation DU DISPOSITIF ?

 Je me suis dit “soit je lâche soit je prends le temps de poser les problèmes”. Et le temps je n'en avais pas forcément. Mais j'ai décidé de le prendre quand j'ai découvert Trajectoire.

ET JUSTEMENT COMMENT L'AVEZ-VOUS DÉCOUVERT ?


 Dans un mail envoyé par agéa. Je suis loin de les lire tous (je n'ai pas le temps) mais celui-ci m'a tout de suite interpellé. J'ai fait Trajectoire pour transformer une faiblesse en force. J'ai établi le diagnostic le 8 février et on m'a proposé un coach quand j'ai reçu le bilan.

ET CELA VOUS A AIDÉ ?

 Le bilan a très bien cerné les problèmes que j'avais déjà identifiés. J'avais besoin de solutions, de pistes surtout. Pour cela, c'est le coach qui m'a été très utile. D'abord il était très clairvoyant et ensuite échanger avec lui à l'oral a permis de poser toutes les problématiques sur la table, de rebondir sur les propos de chacun.

Et surtout c'est un ancien agent, axa qui plus est. Il connaissait mon quotidien, mon environnement. Le terrain il n'y a que ça de vrai.

ET PUIS VOUS AVEZ FAIT LE STAGE ?

 Pas tout de suite malheureusement. Le contexte a changé, je me suis retrouvée avec une seule collaboratrice au lieu de trois habituellement (2 permanentes et 1 alternant) et dans le privé les difficultés se sont accumulées aussi. Mon suivi fut donc irrégulier.

Mais j'ai fini par le faire en novembre 2021 car j'aime aller au bout des choses, pour boucler la boucle en somme. Bien que trop éloigné du terrain à mon goût, il m'a permis d'encore affiner mes questionnements. Je ne regrette pas du tout.

ET FINALEMENT VOTRE PROJET D'AGENCE S'EST CONCRÉTISÉ ?


 Il est en bonne voie ! Trajectoire a confirmé sa viabilité.

Premièrement je vais déménager l'agence n°2 dans le cadre d'un projet immobilier plus large. Elle sera mieux située, dans une zone dynamique et disposera surtout d'un parking.

Deuxièmement, j'ai recruté la bonne personne et je partage plus harmonieusement son temps entre les deux points de vente. Elle apprend vite et me soulage pour les actes administratifs.

Je peux alors me consacrer à ce que j'aime : le développement commercial sur le terrain auprès des clients et des prospects.

VOUS RECOMMANDERIEZ DONC TRAJECTOIRE ?

 Sans hésiter. Je pense néanmoins nécessaire d'avoir un peu de bouteille avant de le faire car il faut prendre du recul sur son activité et sa pratique afin de s'interroger à bon escient. Je suis marraine d'un jeune agent que je veux sensibiliser en ce sens.

 propos recueillis par Florent Dumoulin
chef de projet Communication - florent.dumoulin@agea.fr

En savoir plus

- agea.fr/trajectoire
- YouTube.fr/chaîne agéa TV/Replay du lancement de Trajectoire



Prévoyance collective en entreprise, réforme en vue ?

Le contrat de prévoyance permet à l'assureur de garantir le versement de prestations en cas d'incapacité temporaire de travail, d'invalidité ou de décès de l'assuré.

UN PEU D'HISTOIRE

Il est bon de rappeler qu'il s'agit d'une conquête sociale : en effet, ce sont les accords de Matignon en 1936 qui ont permis la signature de conventions collectives par branches et donc la mise en place de régimes de prévoyance au profit des cadres.

Malgré cela, il a fallu attendre la Loi Evin, en 1989, pour que l'assurance collective soit vraiment règlementée. Aujourd'hui, la "prévoyance collective" en entreprise désigne les dispositifs collectifs d'assurance mis en place par l'employeur au profit de ses salariés afin de leur permettre d'être couverts en complément de la Sécurité sociale en cas d'arrêt de travail, d'invalidité, ou de décès.

VERS QUEL ORGANISME ASSUREUR SE TOURNER ?

Sauf s'ils résultent de la loi, ces régimes sont mis en place par un acte de droit du travail (conventions, accord proposé par le chef d'entreprise, décision unilatérale).

Depuis la loi du 14 juin 2013, les syndicats liés par une convention de branche ou des accords professionnels sont obligés d'engager une discussion sur la mise en place d'une couverture obligatoire. Si ce n'est pas le cas, c'est une décision unilatérale de l'employeur qui doit intervenir.

DE LA DÉSIGNATION À LA RECOMMANDATION

Avant 2014, l'ensemble des entreprises relevant d'une branche avait l'obligation de souscrire leurs contrats de protection sociale complémentaire auprès de l'organisme assureur désigné par les partenaires sociaux, permettant ainsi une meilleure mutualisation des risques afin de garantir aux assurés une bonne prestation au meilleur tarif.

En 2013, sur le fondement de la liberté contractuelle et de la liberté d'entreprendre, le Conseil constitutionnel a déclaré que ce dispositif de clauses de désignation était inconstitutionnel.

Ainsi, même si le projet de loi de financement de la sécurité sociale (PLFSS) pour l'année 2014 a donc réécrit l'article L. 912-1 du code de la Sécurité sociale et instauré la recommandation, l'idée selon laquelle il est important d'inclure le plus grand nombre pour obtenir les bénéfices de la mutualisation, dont une baisse des tarifs, persiste ...

ET POUR L'AVENIR ?

Le 14 janvier 2022, le HCAAM (Haut conseil pour l'Avenir de l'Assurance maladie), dans son rapport intitulé "Quatre scénarios polaires d'évolution de l'articulation entre Sécurité sociale et Assurance maladie complémentaire", a formulé des propositions pour améliorer la couverture prévoyance des salariés. Par exemple, il propose la mise en place de clauses de "co-désignation" qui porteraient sur au moins deux organismes assureurs, de deux familles différentes, avec pour but "de garantir un certain degré de liberté à l'employeur et de stimuler a minima la concurrence".

Un "faux débat", d'après plusieurs agents généraux. Selon leur expérience du terrain, les clauses de recommandation sont déjà "très incitatives". Les "clauses de co-désignation n'engendreraient certainement pas une mutualisation plus importante". Affaire à suivre.



Nilda Isden
juriste mandat et intermédiation
nilda.isden@agea.fr

Réforme du Courtage : qui est concerné ?

Entrée en vigueur le 1^{er} avril 2022, la réforme du courtage de l'assurance et du courtage en opérations de banque et en services de paiement créé une obligation d'adhésion à une association professionnelle agréée.

PEU D'AGENTS GÉNÉRAUX CONCERNÉS

Seuls ceux qui possèdent une société de courtage sont concernés. Tous ceux qui exercent leur courtage accessoire au sein de leur structure d'agent ne sont pas concernés, de même que leurs mandataires.

POURQUOI CES ASSOCIATIONS ?

Chargées du suivi de l'activité et de l'accompagnement de leurs membres, ces associations ont pour objectif :

- De veiller au respect des exigences organisationnelles et professionnelles du courtage
- D'assumer un service de médiation et d'accompagnement auprès des courtiers
- D'assurer le suivi de leur activité grâce à des données statistiques

L'ACPR a délivré un agrément à sept associations, dont six en qualité d'associations professionnelles de courtiers en banque et assurance et une association en seule qualité d'association professionnelle de courtiers en assurance.

CALENDRIER D'ADHÉSION

Dorénavant, lors de l'immatriculation ou du renouvellement, l'Orias vous réclamera, en plus des pièces habituelles, l'attestation d'adhésion à une association professionnelle.

Pour les nouvelles sociétés de courtage, l'adhésion est obligatoire depuis le 1^{er} avril pour être habilité à exercer.

Les sociétés existantes devront adhérer au plus tard lors du renouvellement Orias de 2023. agéa invite donc ses adhérents concernés à anticiper la démarche d'adhésion avant l'inscription ou le renouvellement de leur inscription à l'ORIAS.

LES DOCUMENTS À FOURNIR

Les associations devront vérifier un certain nombre des pièces, à l'inscription et au renouvellement et ce, au moins tous les 5 ans.

✓ POUR VÉRIFIER LES CONDITIONS D'ACCÈS À LA PROFESSION

- L'attestation de responsabilité civile
- L'attestation de garantie financière (le courtier devra fournir une déclaration annuelle qui précise le montant de la garantie souscrite, les fonds encaissés ainsi que ses fonds de roulement)

✓ LES JUSTIFICATIFS DE LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE DE VOS SALARIÉS

- Chaque courtier devra délivrer une liste nominative de ses salariés en mentionnant le poste occupé, le niveau de capacité du poste ainsi que les conditions d'obtention du niveau de capacité
- Les justificatifs de l'honorabilité des salariés
- L'attestation de formation continue - 15h DDA

Qu'est-ce que c'est ?

La réforme du Courtage en assurance et en banque impose la création d'associations professionnelles qui ont pour but de prodiguer un service de vérification et d'accompagnement pour le secteur.

Suis-je concerné ?

NON

Si j'ai dans la même structure mes activités :

- D'agent général
- De courtage accessoire
- De mandataire bancaire

OUI

Si j'ai une structure agent
+ une autre structure pour mes activités (exercice en SARL, SAS, etc.)

- De courtage accessoire
- De mandataire bancaire



À savoir

agéa soutient l'association Endya (www.endya.fr), association créée par PLANETE CSCA, l'APIC et le GCAB, qui a su démontrer sa capacité à être représentative et à la hauteur des exigences techniques et organisationnelles requises.



Aurélie Lebihan
juriste mandat et intermédiation
aurelie.lebihan@agea.fr

“ Dans l'apprentissage, le formateur transmet toujours un peu de lui ”

APPRENTISSAGE : EXEMPLE D'UN PARTENARIAT LOCAL



Christian Champarnaud,
Responsable des relations
grands comptes



Isabelle Druel,
Responsable Direction
développement & partenariat



Catherine Lebon,
Directeur général adjoint en
charge de la Direction des études

propos recueillis par Florent Dumoulin
chef de projet Communication
florent.dumoulin@agea.fr



**Le mot de
Yasmina Boucekine,**
chef de projet formation chez agéa

Le recrutement de collaborateurs motivés et bien formés n'est pas toujours aisé pour les agents généraux. C'est pourquoi agéa multiplie les partenariats avec des acteurs locaux. Nous sommes allés à la rencontre du CFA (centre de formation d'apprentis) Descartes à Champs-sur-Marne - Marne la Vallée avec lequel nous construisons un bloc de formation intitulé "collaborateur d'agence".

EN QUOI CONSISTERAIT CE BLOC "COLLABORATEUR D'AGENCE" ?

Catherine Lebon : Il s'agirait d'intégrer pleinement l'univers des agents généraux dans notre Licence professionnelle Assurance, banque, finance de l'Université Gustave Eiffel. Nous aurions aussi à revoir nos autres contenus pour bien les mettre en lien avec les problématiques propres aux agents généraux d'assurance.

Pour cela, il faudra construire le contenu avec agéa et les agents, qui maîtrisent les particularités du métier. Ces derniers interviendraient aussi en tant que formateur ou conférencier pour traiter les spécificités du métier et les attentes de la profession.

POURQUOI CONCLURE CE PARTENARIAT ?

Christian Champarnaud : Nous avons un réseau de partenaires que nous souhaitons élargir pour donner un maximum de débouchés à nos jeunes. Et nous avons déjà collaboré avec des agents généraux. C'est pourquoi nous avons sollicité agéa pour "institutionnaliser" tout cela.

Catherine Lebon : C'est aussi l'occasion de renforcer la dimension "assurance" de notre Licence professionnelle.

Isabelle Druel : Et puis, les jeunes qui sont chez des agents s'y plaisent et ces derniers sont très satisfaits de nos apprentis. Et en travaillant avec eux, nous constatons une vraie demande de leur part pour ce type de métier.

COMMENT CELA ?

Isabelle Druel : Nos candidats ont une forte appétence pour le contact et la relation client et souhaitent les exercer lors de leur apprentissage. Ils sont aussi très à l'aise avec les notions d'objectifs et de résultats. La polyvalence et la diversité sont également très recherchées.

C'est pourquoi les métiers de collaborateurs en agence sont attrayants et les retours bons des deux côtés.

Christian Champarnaud : C'est aussi dû à notre sélection des profils à l'entrée de la formation.

C'EST-À-DIRE ?

Christian Champarnaud : Nous nous assurons d'abord qu'ils possèdent ce que nous considérons être les prérequis : bac +2, aptitudes relationnelles et commerciales fortes, compréhension de textes juridiques ou techniques, de la curiosité...

Catherine Lebon : De la rigueur et de l'organisation.

Isabelle Druel : Nous avons aussi plusieurs moyens de repérer les profils les plus adéquats. Nos coordinateurs pédagogiques présentent le CFA Descartes dans les écoles et sondent rapidement les jeunes les plus aptes. Nous avons aussi les Journées portes ouvertes (JPO) pendant lesquelles des apprentis de licence échangent avec les candidats et partagent leur expérience.

Catherine Lebon : En plus des prérequis, nous portons en premier lieu une grande attention aux profils des candidats. Lorsqu'ils candidatent, nous avons un entretien individuel avec les postulants et nous échangeons sur leur projet professionnel et évaluons leur motivation. Nous faisons notre maximum pour associer les bons profils à notre programme pour que les jeunes puissent réussir et s'insérer.

DES CONSEILS AUX AGENTS GÉNÉRAUX POUR QUE TOUT SE PASSE BIEN ?

Catherine Lebon : D'abord bien définir ses attentes par rapport à l'apprenti qui est recruté. Puis bien garder à l'esprit qu'il est là pour apprendre. Il ne peut pas être autonome immédiatement. Un apprenti demande toujours du temps et de l'énergie.

Isabelle Druel : Nous sommes là aussi pour que tout se passe bien. Nous aidons les maîtres d'apprentissages à mettre en place un accompagnement régulier et serein. Nous avons des temps d'échanges réguliers avec eux (visites entreprise, comité de pilotage...).

Catherine Lebon : Car nous formons ensemble l'apprenti, chacun dans notre partie. L'agent général peut vraiment devenir un mentor et partager son savoir-faire à, qui sait, son futur collaborateur. Car il transmet toujours un peu de lui lors de cette formation.

Le but d'agéa est de trouver localement des collaborateurs motivés et bien formés. Le développement de nombreux partenariats de ce type partout en France est un idéal vers lequel je veux tendre le plus possible. Et agéa aussi bien entendu.

