

LA NOUVELLE revue du courtage



LE MAGAZINE DU SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

JUILLET 2023 #11

Le dossier

UN SYNDICAT PROFESSIONNEL : POUR QUI ? POURQUOI ?



p.27

LES ACTIONS PLANETE CSCA

Solution DO,
l'assurance dommages-ouvrage

p.30

REGARD SUR LE COURTAGE

La vision du courtage
de ChatGPT

p.32

EXPERTISES

RiskCare, solution collaborative
de gestion des risques

POUR ACCOMPAGNER LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES, VOUS POUVEZ COMPTER SUR MMA

ROBUSTESSE. Deuxième assureur du marché des professionnels et entreprises en France, notre appartenance au groupe Covéa nous confère une des meilleures solidités financières du marché.

PROXIMITÉ. À l'heure où de nombreux acteurs du monde de l'assurance centralisent leurs ressources, nous nous distinguons par notre maillage territorial en France et notre présence dans 150 pays à l'international pour accompagner les entreprises dans la gestion de leurs risques.

CONFIANCE. Face à la complexité croissante des risques d'entreprise, nos équipes agissent en partenaires d'affaires. Elles tissent au quotidien une relation forte avec les courtiers et risk managers dans un esprit de responsabilité.

L'HUMAIN AU CŒUR
DE TOUTES NOS ENTREPRISES
COURTAGE.MMA



ENTREPRISE



**27 LES ACTIONS
PLANETE CSCA**

Solution DO, l'assurance
dommages-ouvrage
à portée de tous
les courtiers !



7 le dossier

Un syndicat professionnel,
pour qui ? Pourquoi ?



30 REGARD
La vision du courtage
de ChatGPT

**4 ACTUS & BRÈVES
REPÈRES & AGENDA**

6 ÉDITO
de Bertrand de Surmont

8 LE DOSSIER
Rôle : Défenseur des intérêts
de la profession auprès des
instances nationales
et internationales

9 Témoignage : Syndicat
professionnel & lobbying :
le duo qui fait bouger les lignes
Le témoignage de l'IFEC

11 Et ailleurs : Dominique Sizes
Vice-président du BIPAR
témoigne

12 Rôle : Acteur du dialogue
social et de la formation
professionnelle

14 Et ailleurs : Zoom sur
la Fédération Syntec avec
Matthieu Rosy

16 Rôle : Conseiller ses adhérents
au quotidien

18 Et ailleurs : Zoom sur
l'Union TLF avec Olivier Poncelet

20 Rôle : Créateur de lien et de
services pour les adhérents

21 Et ailleurs : Zoom sur l'Untec
avec Hervé Gastaud

23 PLANETE CSCA
Une équipe de permanents au
service des courtiers

25 PLANETE CSCA
Les services

**28 LES ACTIONS
PLANETE CSCA**
ONZE BIS, le festival du courtage
d'assurance. Merci d'être venus !

32 EXPERTISES
RiskCare, une solution
collaborative de gestion des
risques auprès des industriels

34 FORMATION
PLANETE CSCA RH :
Découvrez les nouveaux modules
de formation

La Nouvelle Revue du Courtage
JUILLET 2023
est éditée par PLANETE CSCA
10 rue Auber • 75009 PARIS
Dépôt légal à parution
ISSN 2743-7205

Directeur de la publication : Christophe Hautbourg
Directrice de la rédaction : Sonia Grenon
Rédaction, conception et réalisation : La Lettre Active, Diane de Saint Marc, Nicolas Hubert
Impression et routage : PNR
Ne pas jeter sur la voie publique.



ACTUS & BRÈVES

LA RUBRIQUE MÉTIER / CONFORMITÉ DE VOTRE ESPACE ADHÉRENT A FAIT PEAU NEUVE !

L'équipe Juridique Métier & Conformité a mis à disposition de nouvelles ressources sur l'espace adhérent :

- la création d'une FAQ relative à la résiliation des contrats d'assurance
- la mise à jour des modèles de documents réglementaires : modèles en matière de lutte contre la corruption et de lutte contre la fraude, nouveau modèle unique de document d'entrée en relation.

RENDEZ-VOUS SUR LA RUBRIQUE
MÉTIER / CONFORMITÉ
DU SITE PLANETE CSCA



bit.ly/3pkCC5Z



Connaissez-vous la chaîne Youtube de PLANETE CSCA ?

Vous pouvez y découvrir notre webTV, Le rendez-vous des courtiers, le mag' mais également beaucoup d'autres vidéos : des interventions des acteurs du syndicat, des webinaires d'information, des vidéos de présentation de nos actions, etc.

(RE)DÉCOUVREZ LES SÉQUENCES



bit.ly/3NMaITD

PRÉSUMPTION DE DÉMISSION EN CAS D'ABANDON DE POSTE

Depuis le 18 avril 2023, les entreprises sont tenues d'appliquer la procédure de présomption de démission en cas d'abandon de poste du salarié (loi « marché du travail du 21 décembre 2022 et décret d'application du 17 avril 2023).

Le service Juridique Affaires sociales et Formation professionnelle a réalisé une note d'information que vous pouvez consulter sur votre espace adhérent.

CONSULTER LA NOTE



bit.ly/46jCjsW

REPÈRES & AGENDA

LES ADHÉRENTS DE PLANETE CSCA REPRÉSENTENT

80 %

du chiffre d'affaires de la profession.

Ils sont répartis en

9 collèges régionaux (Nord, Grand-Ouest, Île-de-France et Centre, Grand Est, Sud-Ouest, Occitanie, Rhône-Alpes Auvergne, Sud-Est et Corse et DOM).

6 collèges catégoriels (comparateurs, conseillers en gestion de patrimoine, courtiers affinitaires, courtiers grossistes, courtiers maritime et transport, mandataires d'intermédiaires d'assurances).



19 et 20 septembre

Journées du courtage à Paris (Palais des Congrès)

20 septembre

Remise nationale des Trophées de PLANETE CSCA

26 et 27 septembre

Patrimonia à Lyon (Centre des Congrès)

CONSULTEZ L'AGENDA EN LIGNE



bit.ly/3eORv7h



- **Cession**
- **Acquisition**
- **Levée de fonds**
- **LBO/MBO/OBO**
- **Conseil stratégique**

Largillière Finance, partenaire privilégié de PLANETE CSCA, accompagne les acteurs du courtage d'assurances dans leurs transmissions et leurs opérations de haut de bilan.

CONTACTS



Nicolas Ibanez - Associé

n.ibanez@largilliere-finance.com

Tél. : +33 (0) 6 27 58 37 46



Jean Christophe Pandolfi

jc.pandolfi@largilliere-finance.com



Bertrand de Surmont
Président de PLANETE CSCA

La réforme du courtage est maintenant opérationnelle avec la mise en place des associations d'autorégulation. Endya, que nous avons créée avec l'APIC et le GCAB, nous amène à revenir sur le rôle et les missions d'un syndicat professionnel, comme PLANETE CSCA.

Défendre vos intérêts, négocier au niveau de la branche professionnelle, vous conseiller dans l'exercice de votre métier de plus en plus réglementé et vous apporter les services les plus pertinents pour vous faciliter le quotidien, voilà ce que sont les grandes missions que les permanents de PLANETE CSCA remplissent chaque jour avec l'appui de notre gouvernance.

Depuis le début de l'année, nous œuvrons ainsi collectivement pour faire comprendre et défendre l'intérêt du mode de rémunération des courtiers français dans le cadre de la *Retail Investment Strategy (RIS)*, dont le texte a été présenté le 24 mai dernier.

Sur le volet des services, nous avons également noué un partenariat avec SMABTP pour permettre aux courtiers non spécialistes de proposer une solution en dommages-ouvrage à leurs clients : Solution DO. Apporter une solution sur les branches longues et/ou complexes est un engagement pris dans le cadre de notre nouvelle mandature ; ce partenariat avec SMABTP en est le premier exemple.

Par ailleurs, chaque adhérent peut désormais évaluer son impact environnement et sociétal avec notre service Zei. Cet outil en ligne permet aux adhérents de s'engager dans une démarche RSE, d'en faire un avantage concurrentiel et de s'adapter aux évolutions du marché dès maintenant.

L'adhésion à PLANETE CSCA n'est certes pas obligatoire... Mais au regard de l'évolution de notre profession, comme j'ai déjà pu le dire à plusieurs reprises, ne pas adhérer est une inconscience. Rejoindre l'unique syndicat représentatif des courtiers, notamment de proximité, est le gage d'avoir des professionnels vers qui se tourner à tout moment. C'est aussi disposer d'un acteur qui fera entendre la voix de votre profession. C'est rejoindre une communauté avec qui partager ses expériences et se nourrir les uns, les autres... et ce, dans une ambiance alliant convivialité et business comme nous l'avons démontré lors du premier festival du courtage, le Onze Bis Festival, le 6 juin dernier à la Felicità à Paris.

À vous chers confrères et chères consœurs j'espère que la lecture de ce nouveau numéro de la Nouvelle Revue du Courtage vous donnera les arguments nécessaires pour convaincre le plus grand nombre de courtiers de nous rejoindre afin de faire résonner haut et fort, notre devise « seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ».

UN SYNDICAT PROFESSIONNEL : POUR QUI ? POURQUOI ?

À quoi sert un syndicat professionnel ? Nous avons choisi de répondre à cette question dans ce nouveau numéro de la Nouvelle Revue du Courtage car la mise en place de la réforme du courtage et l'obligation d'adhésion à une association de régulation agréée a quelque peu brouillé le message pour les courtiers d'assurances.

Défense des intérêts, accompagnement, négociation des conditions de travail des salariés de la branche, apporteur de services, créateur de liens... une organisation professionnelle fait tout cela afin de rendre l'exercice du métier plus facile.

Pour apporter un autre regard sur les missions remplies par une organisation professionnelle, nous avons choisi de donner la parole à des dirigeants de syndicats dans des secteurs bien différents du courtage d'assurances.

Belle découverte de notre mission de chaque jour pour vous servir !



DÉFENSEUR DES INTÉRÊTS DE LA PROFESSION AUPRÈS DES INSTANCES NATIONALES ET INTERNATIONALES

Un syndicat professionnel, tel que PLANETE CSCA, a pour mission première de représenter ses adhérents et de défendre leurs intérêts auprès des décideurs politiques, des organismes gouvernementaux, des régulateurs et des autres parties prenantes, comme les journalistes, tant au niveau français qu'europpéen.

Porte-parole de ses adhérents

Un syndicat professionnel cherche ainsi à défendre les intérêts de ses membres en plaidant pour des politiques, des réglementations ou encore des normes favorables à l'exercice de l'activité en relayant les préoccupations de ses adhérents et en proposant des solutions pour un résultat bénéfique pour chaque partie concernée.

Pour accomplir cette mission centrale, un syndicat professionnel doit avant tout faire preuve d'une grande pédagogie auprès de ses interlocuteurs. En effet, afin d'accompagner les parties prenantes dans la compréhension des enjeux et des conséquences d'une évolution de la norme, celles-ci doivent avant toute chose avoir une bonne compréhension de l'activité des acteurs. C'est ainsi le rôle des syndicats comme PLANETE CSCA d'explicitier le métier et les conditions d'exercice de celui-ci. C'est une mission qui s'inscrit sur le long terme. Elle nécessite en effet d'établir en amont un dialogue et une confiance avec ses interlocuteurs, prérequis indispensables pour permettre, à une association professionnelle d'être en mesure de faire passer ses messages et faire entendre la voix de ses adhérents.

Promoteur des bonnes pratiques de la profession

Vis-à-vis de ses adhérents, une association professionnelle joue également un rôle complémentaire avec la promotion de règles éthiques auprès de ses adhérents... En instaurant par exemple un code de déontologie que chaque adhérent doit respecter, le syndicat professionnel s'attache à promouvoir et faire respecter les valeurs qui doivent animer tout adhérent dans l'exercice de sa profession et notamment : la probité, l'honnêteté, l'indépendance et le professionnalisme. Le respect de ces valeurs contribue à maintenir la confiance que doit inspirer tout adhérent dans ses relations avec ses salariés, ses clients, ses partenaires commerciaux et les autorités chargées de superviser son activité.

Chez PLANETE CSCA, la défense des intérêts de nos adhérents est au cœur de l'activité. Cette mission est portée par la présidence et par la direction générale, avec l'appui des différents pôles pour préparer les éléments de langage et autres supports indispensables à l'explication du métier et de ses enjeux.

Ainsi Bertrand de Surmont, Président de la CSCA de 2014 à 2019 puis de PLANETE CSCA depuis 2019 et Christophe Hautbourg, directeur général de la CSCA puis de PLANETE CSCA depuis 2015 rencontrent régulièrement les décideurs français et européens sur les différents sujets et projets de textes impactant la profession de courtier d'assurances. Selon les thématiques, ils peuvent être appuyés par des membres élus du syndicat et/ou par les permanents. ●

Syndicat professionnel & lobbying : le duo qui fait bouger les lignes

Le témoignage de l'IFEC

Quelle est votre expérience des affaires publiques ?

L'IFEC (Institut Français des Experts-Comptables et des Commissaires aux Comptes) est une organisation professionnelle qui représente et promeut les intérêts des experts-comptables et des commissaires aux comptes en France. Dans le cadre de ses activités, l'IFEC a fait appel à Lobbsonn, un cabinet spécialisé en lobbying et affaires publiques, pour bénéficier de son expertise et de son accompagnement.

L'expérience de l'IFEC en affaires publiques a été riche et variée grâce à sa collaboration avec Lobbsonn. Le cabinet a joué un rôle crucial dans la représentation des intérêts de l'IFEC auprès des décideurs politiques, notamment lors de rendez-vous dans les ministères, avec des députés, des sénateurs et d'autres élus.

Lobbsonn a permis à l'IFEC de développer une stratégie d'influence efficace en identifiant les principaux enjeux politiques et réglementaires qui concernent la profession d'expert-comptable et de commissaire aux comptes. Grâce à une connaissance approfondie du fonctionnement des institutions politiques et administratives, Lobbsonn a aidé l'IFEC à se positionner et à défendre ses intérêts de manière ciblée et pertinente.

En travaillant en étroite collaboration avec l'équipe de l'IFEC, Lobbsonn a contribué à la préparation de dossiers et de propositions, en veillant à ce qu'ils soient en adéquation avec les préoccupations et les objectifs de l'IFEC. Le cabinet a également facilité l'accès aux décideurs politiques en organisant des rendez-vous et des réunions avec les acteurs clés, permettant ainsi à l'IFEC de faire valoir ses arguments et de présenter ses positions de manière directe et personnalisée.



Christophe Priem
Président de l'IFEC.

Dans ce cadre, que pensez-vous de l'évolution de la réglementation (Loi Sapin 2) ?

L'évolution de la réglementation dans le domaine des affaires publiques, notamment avec l'adoption de la Loi Sapin 2 en France, représente une étape importante dans la lutte contre la corruption, la promotion de la transparence et l'amélioration de l'intégrité dans les relations entre le secteur public et le secteur privé. Cette loi témoigne d'une prise de conscience croissante de l'importance de la bonne gouvernance et de la confiance dans les affaires publiques.

Cette évolution réglementaire promeut la confiance dans les affaires publiques et garantit un environnement équitable et intègre pour les acteurs économiques.

Comment assurez-vous le rôle de défenseur des intérêts de votre profession auprès des instances nationales et internationales ?

L'IFEC travaille sur 5 axes :

Représentation institutionnelle :

L'IFEC s'engage activement auprès des instances nationales telles que le ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, le ministère de la Justice ou encore le ministère du Travail, du Plein emploi et de l'Insertion. Le syndicat participe aux consultations publiques, apporte son expertise technique et présente des propositions pour influencer les réglementations et les politiques publiques dans le domaine de l'expertise-comptable et de l'audit.

Délégation patronale / Paritarisme :

L'IFEC, en tant qu'acteur principal de la négociation des accords et avenants à la Convention collective, est représenté par une Délégation patronale représentant toutes les tailles de cabinet. Aux côtés de tous les partenaires sociaux, la délégation patronale IFEC s'engage totalement pour accompagner l'ensemble des cabinets à relever les grands défis de la digitalisation et l'évolution des métiers à l'ère du tout numérique, l'essor du télétravail, l'égalité professionnelle, etc. ... elle négocie les conditions d'emploi et de travail, les politiques salariales et de formation professionnelle applicables dans la Branche professionnelle des experts-comptables et des commissaires aux comptes.

Lobbying :

L'IFEC mène des activités de lobbying auprès des décideurs politiques nationaux et internationaux. Elle utilise des stratégies de plaidoyer pour sensibiliser les législateurs et les responsables politiques aux enjeux spécifiques de la profession d'expert-comptable et de commissaire aux comptes. Cela peut inclure des rencontres avec des députés, des sénateurs, des ministres et des représentants des instances européennes, dans le but de présenter les positions et les préoccupations de l'IFEC.

Participation à des groupes de travail et des forums internationaux :

L'IFEC est impliqué dans des groupes de travail et des forums internationaux tels que Accountancy Europe. Ces plateformes offrent à l'IFEC l'opportunité de partager des connaissances, d'échanger des bonnes pratiques et d'influencer les discussions et les orientations dans le domaine de l'expertise-comptable au niveau mondial.

Communication et sensibilisation :

L'IFEC utilise ses canaux de communication pour sensibiliser les membres de la profession, les

décideurs politiques et le grand public aux enjeux de la profession d'expert-comptable et de commissaire aux comptes. Elle publie des articles, des études, des positions officielles et des recommandations pour informer les parties prenantes sur les sujets importants liés à la profession.

L'IFEC assure ainsi son rôle de défenseur des intérêts de la profession auprès des instances nationales et internationales en s'impliquant dans des activités de représentation institutionnelle, de lobbying, de participation à des groupes de travail et de communication.

Ces actions visent à influencer les politiques publiques, à défendre les intérêts des experts-comptables et des commissaires aux comptes, et à garantir que la voix de la profession soit entendue dans les décisions et les réglementations qui les concernent.

Quelle doit-être la stratégie nationale d'un syndicat professionnel ?

Un syndicat professionnel doit **représenter activement les intérêts de ses membres auprès des instances nationales**, notamment en participant aux consultations publiques, en formulant des propositions et des recommandations, et en influençant les politiques publiques et réglementations qui touchent la profession. Cela nécessite une collaboration étroite avec les décideurs politiques, les institutions et les autres acteurs du secteur.

Concernant son domaine d'activité, l'IFEC :

- **Promeut l'expertise et la valeur ajoutée des experts-comptables et des commissaires aux comptes** auprès des entreprises, des institutions et du grand public. Cela peut inclure des campagnes de sensibilisation, des événements, des publications et des actions de communication visant à mettre

en avant le rôle clé que jouent ces professionnels dans la bonne gestion financière, la conformité réglementaire et la création de valeur pour les entreprises ;

- **Défend la profession** contre les menaces et les obstacles qui pourraient entraver son développement. Cela peut inclure la lutte contre les réglementations excessives, les pratiques déloyales ou concurrences déloyales. A ce titre, l'Institut travaille à renforcer la reconnaissance de la profession, à améliorer les conditions d'exercice et à défendre l'éthique et la déontologie professionnelles ;
- **Soutient la formation continue et le développement professionnel de ses membres** par l'organisation de programmes de formation, de séminaires, de conférences et autres activités visant à renforcer les compétences techniques, managériales et éthiques des experts-comptables et des commissaires aux comptes ;
- **Développe des partenariats et des collaborations avec d'autres syndicats, organisations professionnelles, institutions académiques et autres parties prenantes** pour amplifier la voix de la profession, partager des bonnes pratiques et travailler ensemble pour relever les défis communs.

Il est important que la stratégie nationale d'un syndicat professionnel soit élaborée de manière participative, en impliquant ses membres, en écoutant leurs préoccupations et en répondant à leurs besoins. Une communication efficace, une mobilisation des membres et une action collective sont essentielles pour mettre en œuvre avec succès cette stratégie et atteindre les objectifs fixés par le syndicat professionnel. ●

Dominique Sizes

Vice-Président du BIPAR témoigne

Pourquoi est-il important d'avoir une représentation à l'échelle européenne ?

Avoir une représentation européenne est non seulement important mais indispensable. En effet, tout ne se fait pas à Bruxelles mais évidemment beaucoup s'y décide, en tout cas les principes directeurs qui ensuite seront mis en œuvre par les pays avec les adaptations qu'ils jugent utiles. Dans ce contexte de l'élaboration des directives européennes, à fortiori des règlements, tout au long du processus, que ce soit avec les interlocuteurs de la Commission, du Parlement ou du Conseil, le Bipar doit et est présent pour accompagner le cheminement des textes afin de s'assurer que les intérêts légitimes de la profession des courtiers et des agents d'assurances sont bien pris en compte en tout cas compris. C'est d'ailleurs un des rôles majeurs du Bipar et de ses experts que d'avoir un dialogue permanent, de faire œuvre de pédagogie et d'apporter les informations utiles pour éclairer ces interlocuteurs sur les aspects spécifiques de l'activité des intermédiaires d'assurances. Je dois dire que la compétence, la pertinence et la qualité des interventions des experts du Bipar sont totalement reconnues par nos interlocuteurs au sein des institutions européennes.

Au bout de deux ans de présidence, le Bipar a-t-il réussi à jouer son rôle ? Sur quels enjeux ?

Certainement ! Il faut bien comprendre que le rôle du Bipar est un travail de fourmi qui s'exprime dans la discrétion, au jour le jour, textes après textes, discussions après discussions, pour participer à la construction des différents Règlements et Directives. Bien sûr, ceux qui portent les textes fondateurs de

nos professions comme les directives sur les intermédiaires d'assurances, mais également, et c'est ce qui rend l'intervention du Bipar plus délicate, ceux qui, plus larges, ne sont pas directement dédiés à nos professions mais nous affectent directement, par exemple Solvabilité II, le RGPD ou encore le RIS (Retail Investment Strategy) qui vise plus généralement l'investissement en actions par exemple, et par conséquent l'assurance vie. En revanche, le Bipar peut se féliciter d'avancées plus visibles comme à l'occasion de la Directive DORA (Digital Operational Resilience Act) qui ne s'applique pas aux petites et moyennes entreprises, et qui par conséquent n'est pas applicable à un nombre très important d'agents et de courtiers d'assurances européens et français en particulier.

Et demain, quels sont les « combats » encore à mener ?

Je ne pense pas que l'on puisse parler de combats parce que nous sommes dans une relation de dialogue constructif et permanent avec nos interlocuteurs européens, mais certainement nous devons continuer d'être extrêmement vigilants et nous assurer que nous leur apportons les bonnes explications et arguments pour protéger la profession des courtiers et agents d'assurances dans tous ses aspects de la rémunération à l'exercice de la profession. Naturellement il faut continuer la collaboration avec les associations nationales qui sont cruciales et font un travail important pour nourrir les positions du Bipar. L'Europe ou Bruxelles comme on a l'habitude de le dire en utilisant une ellipse commode, ce sont aussi les parlementaires européens de chaque pays ainsi que les gouvernements nationaux auprès de qui, pour la France, PLANETE CSCA est très présent. ●



Dominique Sizes
Vice-Président du
Bipar et Président
d'Insurfinlab Europe.

ACTEUR DU DIALOGUE SOCIAL ET DE LA FORMATION PROFESSIONNELLE

Agir pour le quotidien des salariés d'une branche professionnelle, en co-construisant avec les représentants des organisations syndicales, est une autre des missions d'un syndicat professionnel représentatif. Il est ainsi un acteur à part entière du dialogue social.

Représentant patronal au sein d'une branche professionnelle, le syndicat négocie avec les organisations syndicales sur tous les sujets relatifs aux conditions de travail : formation professionnelle, salaires, protection sociale, bien-être des salariés, attractivité de la branche... L'objectif de cette négociation est de construire un environnement de travail répondant au mieux aux attentes des salariés et des entreprises.

Sur la formation professionnelle, il s'agit de proposer des programmes de formation pour le maintien et la montée en compétences des salariés, de mettre à disposition différentes ressources éducatives, de définir avec l'appui de l'OPCO référent les conditions de prise en charge des formations et de proposer aux entreprises un accompagnement pour la gestion de leurs ressources humaines. Un syndicat professionnel représentatif peut également étudier les opportunités de certification professionnelle pour valoriser les métiers de la branche.

Sur les salaires, chaque année, voire en cours d'année, les représentants des organisations patronales et syndicales se réunissent pour conduire des négociations sur les rémunérations minimales à appliquer au sein de la branche professionnelle. Le syndicat professionnel, en tant que porte-parole des dirigeants des entreprises, conduit les négociations et cherche à aboutir

à un consensus répondant aux attentes de tous, en prenant en compte le contexte financier et économique.

Sur la protection sociale, là encore représentants patronaux et salariaux veillent à construire une protection en matière de santé, de prévoyance, de retraite supplémentaire à même de garantir un accès à des soins et un complément de revenu en cas de coups durs. Des actions de prévention ou de bien-être au travail peuvent être décidées au niveau de la branche professionnelle également.

Un syndicat a par ailleurs un rôle à jouer pour améliorer l'attractivité du métier à la fois pour attirer de nouveaux talents et pour les fidéliser. Des campagnes de communication, des présences à des salons de recrutement, un engagement des membres à aller présenter leur métier dans les établissements scolaires, sont autant d'exemples d'actions que peut initier le syndicat pour accroître la visibilité et la compréhension du métier.

PLANETE CSCA en tant que seul syndicat représentatif de la branche du courtage d'assurances négocie avec les organisations salariales sur tous les sujets qui relèvent du dialogue social. Toutes les actions sont coordonnées par le pôle juridique affaires sociales et formation professionnelle, composé d'Émilie Amissé et de Martin Legras. PLANETE CSCA travaille en étroite collaboration avec Atlas, l'OPCO de la branche sur tous les sujets de formation professionnelle et de recrutement. Pour accompagner les entreprises de courtage d'assurances à répondre aux exigences de formation continue, la plateforme digitale PLANETE CSCA RH a été lancée en 2020. Le syndicat est également à l'origine du premier diplôme formant les courtiers d'assurances, en partenariat avec l'Université Paris Dauphine-PSL : l'Executive Master Dirigeant courtier d'assurances, lancé en 2022 et dont la deuxième promotion est en cours. ●



L'assureur des
professionnels
du BTP,
au service des courtiers



Retrouvez-nous sur www.auxiliaire.fr

Bénéficiez d'une gestion personnalisée de vos dossiers, d'une équipe à votre service et d'un espace dédié sur notre site internet.

Contactez-nous au **04 72 74 52 55**
ou courtage@auxiliaire.fr

L'Auxiliaire répond efficacement à toutes les demandes de vos clients :

- Responsabilités professionnelle et décennale
- Flottes automobiles
- Locaux et matériels professionnels
- Polices de chantiers

Zoom sur la Fédération Syntec avec Matthieu Rosy

La Fédération Syntec désigne le regroupement sous une même marque, de 5 syndicats professionnels (Numeum, premier syndicat professionnel des entreprises du numérique en France ; Syntec ingénierie ; Syntec Conseil ; l'Union des métiers de l'événements ; les Acteurs de la compétence, organisation professionnelle représentative de la filière du développement des compétences). Ceux-ci représentent les 90 000 groupes et sociétés françaises spécialisés dans les professions du numérique, de l'ingénierie, du conseil, de l'événementiel et de la formation professionnelle et leurs plus d'un million de salariés.

La Fédération, au nom de ses 5 membres, conduit essentiellement le dialogue social, la gestion de la formation professionnelle, les régimes sociaux de branches. Elle représente l'ensemble de ses membres au MEDEF et mène les actions de lobbying sur des sujets transversaux, comme la réforme des retraites ou l'apprentissage.



Matthieu Rosy
Délégué général de
la Fédération Syntec.

Parlez-nous du dialogue social et comment Syntec l'aborde pour sa branche ?

Pour nos élus, trois dimensions sont essentielles :

- Nous avons besoin d'un dialogue social efficace pour être dans les clous de ce qui est imposé par les pouvoirs publics.
- Le dialogue social doit être un outil d'équité entre les acteurs d'une même branche. Il ne s'agit pas de poser des contraintes aux entreprises, mais d'avoir tous les mêmes règles et un cadre commun de l'emploi, ce que les anglais nomment *le level playing field*.
- Il peut être un outil pour répondre aux problématiques sociales de notre branche.

Attardons-nous sur cet aspect.

Notre branche connaît de vraies difficultés de recrutement et ce, bien antérieurement, à l'épidémie de Covid. Malgré la création de 50 000 emplois nets par an, nous pourrions, sous réserve de ressources nécessaires, en créer 30 000 supplémentaires.

Par ailleurs, notre branche connaît aussi un vrai problème de féminisation. Or, outre les obligations légales, il est regrettable de se passer de telles compétences alors qu'on souffre d'une pénurie de talents.

Pourtant, les salariés Syntec sont à 70 % des cadres, l'âge moyen est de 32 ans, le salaire de 2,5 fois le SMIC. Notre branche est une branche d'emplois qualifiés. Nous devons valoriser ces atouts pour attirer des candidats, et plus encore des candidates, vers nos métiers.

Quels ont été, par exemple, vos grands chantiers 2022 ?

L'an dernier, les négociations sociales nous ont permis d'aboutir à deux gros accords structurants :

- Accord pour rendre le forfait jour plus accessible et répondre ainsi aux aspirations de flexibilité des jeunes salariés.
- Accord sur le travail hybride qui pose un certain nombre de conditions pour un bon recours au télétravail, notamment en instaurant « la pause méridienne » pour éviter le phénomène de tunnel de visio en télétravail. Syntec

avait déjà été précurseur du droit à la déconnexion, aujourd'hui nous sommes à l'initiative de la nomination d'un référent à la déconnexion.

- Syntec a aussi créé, depuis le 1^{er} mai dernier, un congé d'interruption spontanée de grossesse. Ce congé spécial de 2 jours pour permettre aux femmes qui traversent cette épreuve, mais aussi aux conjoints quand ils travaillent également dans une entreprise Syntec, de ne pas être contraints de solliciter dans l'urgence un arrêt de travail auprès d'un médecin – ce qui n'est pas toujours aisé dans un bref intervalle – ou un congé classique auprès de leur employeur.

Ces trois cas de figure d'accords de branche, qui répondent aux préoccupations des salariés, permettent à la branche d'avoir une image plus attractive.

Sur des sujets plus complexes tels que le salaire minimum qui cette année évolue très vite, Syntec, consciente du contexte tant pour les salariés que pour l'entreprise, a l'objectif de trouver le point d'équilibre qui prenne en compte l'environnement inflationniste qui impacte le pouvoir d'achat des salariés, tout en évitant de grever la compétitivité des entreprises.

Notre discussion avec les partenaires sociaux consiste à répondre d'une façon adaptée au contexte sans être décorrélés des enjeux financiers et économiques qui s'annoncent.

Je crois que l'important est de faire comprendre aux partenaires sociaux que les entreprises que nous représentons n'ont pas pour réflexe d'adopter des mesures patronales dogmatiques, mais que, lorsque la branche va bien et est en croissance, il est nécessaire d'être vigilant, pour non seulement assurer le présent mais aussi pour garantir l'avenir des entreprises et de leurs salariés.

Les partenaires sociaux au fil des mois, voire des années, sont conscients que Syntec fait preuve de stabilité dans ses positions et ne revient pas sur ses engagements. Le respect est omniprésent dans nos négociations et même si elles durent longtemps, le lien de confiance a été établi et le dialogue nous fait tous avancer.

Quels sont les prochains sujets 2023 ?

Les négociations sociales du deuxième semestre porteront sur :

- Les salaires bien entendu puisque l'inflation perdure et que c'est une obligation de branche.
- Comment faciliter la reconnaissance du parcours d'un acteur du dialogue social.
- Enfin, nous interviendrons sur le harcèlement et les comportements sexistes en entreprise, notamment par la formation des managers.

Syntec intervient aussi sur la formation professionnelle

Elle est primordiale car elle doit pallier le manque de compétences que les entreprises connaissent depuis plusieurs années et dans tous les secteurs.

À quoi est-elle due ?

D'une part à la pyramide des âges de la France qui a pour conséquence que le départ à la retraite des babyboomers n'est pas compensé par les plus jeunes ; c'est un pur problème démographique.

Le deuxième aspect est que le système éducatif français est insuffisamment performant. La France n'a pas su former en nombre suffisant les jeunes aux nouveaux métiers et aux besoins de l'économie, d'où la problématique actuelle d'inadéquation.

Que propose Syntec ?

Mener la bataille des compétences ! En matière d'éducation et de formation, Syntec a pris des positions très fortes demandant des réformes dès l'école pour former davantage aux matières scientifiques qui, on le sait, mènent à des jobs plus qualifiés et mieux rémunérés. Il faut aussi mieux travailler l'orientation dès le collège.

Il faudrait encore et toujours encourager l'apprentissage. Syntec est la 2^e branche d'apprentissage en France. Nous avons doublé notre nombre d'apprentis qui ont bien compris qu'ils ont là l'occasion de pousser leurs études plus loin et les entreprises ont, elles, bien pris la mesure de ces compétences disponibles.

Enfin, Syntec se bat pour que la reconversion devienne plus fluide, que les dispositifs soient ouverts, facilités et que des personnes qui sont dans un secteur en perte de vitesse puissent se réorienter vers ceux qui recrutent. La France souffre du syndrome du parcours rectiligne qui semble imposé dès l'école et dont on ne peut sortir. Faisons tomber les barrières d'âges, de diplômes. Pour favoriser cette dynamique, il faut que les organismes tels que les OPCO ou Pôle Emploi la suivent et y soient pleinement encouragés, et que les dispositifs comme la Pro-A¹ ou d'autres soient simplifiés.

Vous l'aurez compris, Syntec, en tant qu'organisation professionnelle représentative, à travers le dialogue social et la formation, a vocation à poser des questions déterminantes, à être en amont des grands sujets qui animent l'entreprise pour faire valoir ses points de vue et à terme faire bouger les lignes car pour la Fédération, les salariés de l'entreprise de demain sont au cœur de son dialogue avec les organisations syndicales et les pouvoirs publics. ●

¹ Pro-A : reconversion ou promotion par l'alternance (ex-période de professionnalisation).

CONSEILLER SES ADHÉRENTS AU QUOTIDIEN

Les associations et syndicats professionnels jouent également un rôle important de conseil et d'assistance auprès de leurs adhérents. Ce conseil peut prendre plusieurs formes comme la veille réglementaire, le partage d'expertise, la mise à disposition de ressources documentaires et tout ce qui peut finalement aider au quotidien les adhérents à exercer leur activité en toute sérénité.

Une veille permanente sur la réglementation

Les associations professionnelles réalisent un travail de veille sur les réglementations, y compris celles des autorités de contrôle, les politiques et les lois qui concernent leur secteur d'activité tant au niveau national qu'au niveau européen. Cette mission de veille très en amont leur permet d'anticiper les réglementations et de sensibiliser leurs adhérents puis de les accompagner dans la mise en œuvre des nouvelles exigences

Les équipes d'un syndicat professionnel sont finalement en alerte permanente pour identifier et analyser les différents textes et envisager les implications directes ou indirectes pour leurs membres. Parfois une loi qui ne semble pas concerner le secteur d'activité peut cependant entraîner des répercussions pour l'activité des membres d'une association professionnelle. Par exemple, la loi AGEC et son décret d'application relatifs à la lutte contre le gaspillage et l'économie circulaire, qui au premier abord ne semblaient pas concerner le secteur du courtage, a dans ses dispositions des obligations qui s'appliquent également aux adhérents de PLANETE CSCA lesquels doivent, comme tout émetteur d'imprimés papier, adhérer à un éco-organisme et apposer une signalétique info-tri.

Un partage d'expertise et de conseils techniques

Les associations professionnelles sont généralement composées d'experts dans leur domaine. En complément de la veille réalisée, elles peuvent fournir des conseils juridiques et techniques de premier niveau. Cela peut inclure des conseils sur des questions spécifiques liées à l'activité de la profession, ou des explications liées à la mise en œuvre pratique des réglementations ou des normes administratives (recommandations ACPR, avis du CCSF...).

Un syndicat professionnel est un « défricheur » et un traducteur des différentes lois et réglementations pouvant s'appliquer au secteur d'activité de ses membres. Il est présent pour accompagner et répondre aux questions de ses adhérents afin de leur permettre d'être toujours en conformité avec les différentes exigences de son métier.

Une mise à disposition de ressources documentaires

Les associations professionnelles peuvent mettre à disposition de leurs adhérents des ressources et des outils pratiques pour les aider dans leur quotidien. Cela peut inclure des guides, des modèles de documents, des bases de

données spécialisées, des outils de recherche, des normes professionnelles, des rapports de recherche, des études de cas, etc.

Il s'agit finalement de mettre à disposition des adhérents toute ressource utile pour l'exercice de leur activité tant métier que sur la gestion de leur entreprise sur des problématiques relatives aux ressources humaines par exemple.

La profession de courtier d'assurances s'apparente aujourd'hui à une profession réglementée comme peut l'être celle de notaire. Chez PLANETE CSCA, il nous apparaît donc indispensable d'accompagner efficacement nos adhérents sur toutes les problématiques réglementaires de leur activité.

Cette mission est confiée à deux pôles :

- Le pôle juridique métier et conformité composé de Marie Betolaud, Marilyn Bien-Aimé et Syrine Leiseing.
- Le pôle affaires sociales et formation professionnelle composé d'Emilie Amisse et de Martin Legras.

Ces deux équipes répondent quotidiennement aux questions des courtiers adhérents et leur apportent un conseil juridique de premier niveau et les orientent si nécessaire vers les services proposés par le syndicat.

Ce sont plus de 250 questions par mois qui sont adressées par mail à chaque équipe. Elles prennent le temps d'analyser la demande, de prendre contact avec l'adhérent pour plus de précisions puis d'apporter une réponse complète et écrite afin d'aider le courtier adhérent au mieux.

Cet accompagnement quotidien est complété par la mise à disposition sur notre extranet d'une importante base documentaire comprenant à la fois des analyses des différentes réglementations en vigueur dans notre profession, de guides pratiques et de modèles de documents. ●



FILIALE DE LA MUTUELLE DES MOTARDS

AVEC LE COURTIER DU MOTARD. L'ASSURANCE 2 ROUES :
PENSEZ-Y, ET N'Y PENSEZ PLUS !

POUR EN SAVOIR PLUS :

LE COURTIER DU MOTARD 04 67 04 70 16

lecourtierdumotard.fr

Le Courtier du Motard SAS au capital de 40 000 € - RCS MONTPELLIER 614 873 926 - 270, Imp Adam Smith, CS50500, 34419 Pérols Cedex - Courtier en assurances enregistré au registre unique tenu par l'ORIAS sous le n° 09052520

Zoom sur l'Union TLF avec Olivier Poncelet

Parlez-nous du dialogue social et comment l'Union TLF l'aborde pour sa branche ?

L'Union TLF fédère 1 750 entreprises sur trois grands domaines : transport de marchandises route/fer/fleuve, la logistique au sens large et la commission de transport. De plus, nos adhérents sont des entreprises avec un spectre de tailles très large : certaines font plusieurs dizaines de milliards d'euros de chiffre d'affaires mais 80 % de nos adhérents sont des TPE de moins de 20 salariés.

Notre structure compte 30 salariés et 6 délégations régionales en Grande Aquitaine, Est, Rhône-Alpes Auvergne, PACA, Île-de-France/Centre-Val de Loire/Bretagne, Hauts-de-France/Normandie mais aussi des syndicats affiliés sectoriels ou géographiques.

Il est vrai que le secteur du transport et de la logistique est un formidable secteur à plus d'un titre. Il est stratégique pour le bon fonctionnement de l'économie ; aucune industrie, aucun hôpital, aucune école ne peut tourner sans le transport. Il a la spécificité d'être un vrai levier d'évolution de carrière ce que n'offrent pas d'autres secteurs ; il n'est pas rare de voir un dirigeant de site logistique ayant commencé sa carrière comme manutentionnaire. Il est aussi un indicateur avancé de l'ensemble de l'économie nationale et internationale.

Quels sont selon vous les rôles de ce syndicat professionnel ?

Représenter, promouvoir et défendre les intérêts de l'ensemble de la profession. Notre action s'appuie sur 3 piliers :

- Service aux adhérents, pour aider les dirigeants du secteur à s'y retrouver dans les réglementations et pour éclairer leurs décisions stratégiques ;
- Défense des intérêts, pour favoriser le développement des entreprises de notre filière et renforcer leur compétitivité ;
- Dialogue social, pour renforcer l'attractivité du secteur et adapter la convention collective aux attentes des entreprises et des salariés de la branche.

Quelles sont vos missions en termes de défense des intérêts des adhérents auprès des pouvoirs publics ?

Le secteur se doit de poursuivre sa transition écologique et les dirigeants du secteur y travaillent nuit et jour. Pour autant, il ne faut pas casser ce qui existe avec des ambitions intenable qui créent en réalité de l'attentisme. Nous travaillons avec les pouvoirs publics pour définir les calendriers et les conditions de succès de cette transition écologique qui a démarré depuis de nombreuses années dans le secteur.



Olivier Poncelet
délégué général de
l'Union TLF (Union
des entreprises de
Transport et de
Logistique de France)
depuis avril 2022



Sur ce point, deux grands sujets nous animent en ce moment.

- Le verdissement des flottes. Plus de 90 % des flottes roulent au diesel. Depuis 1990, les normes de plus en plus contraignantes ont fait qu'aujourd'hui les diesels sont beaucoup moins polluants ; à présent le sujet est comment basculer vers la décarbonation. L'électrification se développe de façon significative, notamment pour les véhicules les plus légers. Mais d'autres énergies alternatives comme les biocarburants peuvent aussi permettre de décarboner de façon significative durant cette phase de transition.
- Le verdissement du fret. Nous travaillons sur le report modal qui consiste à transporter la marchandise par train ou par barge fluviale. Mais il rencontre encore souvent des freins (délais, fiabilité...) sur lesquels nous travaillons avec les différentes parties prenantes. Par ailleurs, notre gros sujet de verdissement du fret concerne l'implantation des zones logistiques. Nous sommes aujourd'hui dans une contradiction entre les politiques publiques qui rendent plus difficile l'accès au foncier logistique, mais ce faisant nous écartons les entrepôts des flux de transport et augmentons les distances parcourues et donc les émissions de CO₂.

Et au niveau européen ?

Nous sommes déjà représentés dans des instances européennes comme le syndicat européen des transitaires (CLECAT). Nous y portons la voix de la France.

Pour l'instant nous n'avons pas encore de présence à Bruxelles. En revanche nous entreprenons une veille réglementaire forte car nombre de règles nous viennent de là-bas. Depuis le marché unique, les directives européennes ont harmonisé les règles pour limiter notamment la concurrence déloyale entre pays, même si certaines problématiques demeurent. Cette

harmonisation est souvent souhaitable d'ailleurs pour des transporteurs qui par nature se déplacent. Si l'on reprend l'exemple des ZFE (Zones à faible émission), la France, et plus particulièrement chaque métropole, a son propre fonctionnement qui diffère donc forcément de ceux déployés en Allemagne par exemple. Inutile de dire que cela pose un certain nombre de problèmes pour les transporteurs transfrontaliers.

Vous apportez aussi de nombreux conseils métiers à vos adhérents. Quels sont-ils ?

Avec notre vision globale de toute la *supply chain*, nous nous devons d'apporter à chacun de nos adhérents dirigeants d'entreprise, les conseils et services dont il a besoin en fonction de son métier.

Ainsi, nous avons créé 14 commissions thématiques et 3 conseils métiers afin de représenter, promouvoir et défendre les intérêts de l'ensemble de la chaîne transport et logistique auprès des pouvoirs publics et des instances françaises, européennes et internationales.

Par exemple la commission de logistique urbaine veille et informe sur les actualités du dernier kilomètre. Nous travaillons ainsi sur les Jeux Olympiques 2024 qui vont restreindre l'accès notamment vers Paris aux transporteurs.

Ces ateliers de travail, tous les trois mois, sont l'occasion pour nos adhérents d'échanger en fonction de leurs centres d'intérêts. C'est un excellent moyen pour nos adhérents d'avoir de l'information.

De plus, nous fournissons une veille des évolutions légales et réglementaires.

Notre nouveauté 2023 est une note de conjoncture économique pour nos adhérents qui reprend les principaux indicateurs des grands domaines d'activités qui concernent les chargeurs,

clients de nos adhérents. Elle est publiée tous les deux mois selon 5 indicateurs avancés. Une note semestrielle y est adjointe ; elle est plus fouillée et permet de comprendre sur un temps plus long les évolutions des différents segments d'activité : transport routier, logistique, fret aérien, fret maritime, douane etc.

Nous avons des veilles plus spécifiques lors de crises ou mouvements qui peuvent impacter le transit (crise du carburant, crise du Covid...). Nos liens avec les cellules de crise du Ministère et les acteurs locaux nous ont permis d'informer « en réel » nos adhérents. Le maillon de la chaîne que nous représentons ne peut pas se gripper ; il nous est essentiel d'être réactifs pour apporter des réponses à nos adhérents.

Nous développons aussi des webinaires de formation selon des formats courts sur des sujets opérationnels du dirigeant d'entreprise, en lien avec la convention collective par exemple, ou encore récemment sur la sous-traitance. Ils sont animés par des experts métiers internes qu'ils soient spécialistes des affaires sociales ou des différents métiers que nous représentons. Des partenaires apportent aussi leurs connaissances, voire présentent leurs solutions. Ces webinaires étant archivés, les adhérents peuvent en fonction de leur temps disponible revoir en podcast chaque intervention.

Et en termes de formation ?

La formation et le développement des compétences sont des sujets majeurs !

Nous intervenons à trois niveaux :

- Nous les informons sur les évolutions de la réglementation du système de formation professionnelle.
- Nous portons leurs besoins en compétences auprès des organismes de formation qui sont nos partenaires.
- Nous siégeons dans des instances d'appui aux entreprises comme l'OPCO Mobilité ou comme l'AFT qui contribuent à nos côtés à la promotion du secteur. ●

CRÉATEUR

DE LIEN ET DE SERVICES POUR LES ADHÉRENTS

Dans le respect du droit de la concurrence, l'une des dernières missions d'une association ou d'un syndicat professionnel vise à promouvoir les échanges entre ses membres et à leur proposer des services pertinents et utiles au quotidien, répondant à leurs besoins

Favoriser la rencontre entre les adhérents

Les associations professionnelles permettent le développement du *networking* ou réseautage, permettant aux membres de rencontrer d'autres professionnels de leur secteur. Cela peut se faire par le biais d'événements, de conférences, de forums en ligne ou d'annuaires des membres. Ces actions facilitent les échanges, les collaborations, le partage de connaissances et l'établissement de relations professionnelles propices. Le syndicat professionnel joue ainsi un rôle essentiel de connecteur et favorise ainsi la création de lien pour construire un collectif au sein de la profession. Lors d'événements informels, de conférences ou de formation, les adhérents échangent, se rencontrent. Ils peuvent partager leurs expériences, leurs préoccupations et se nourrir les uns les autres, renforçant le sentiment d'appartenance au syndicat et les liens entre eux.

Concevoir et identifier des services adaptés

Une association professionnelle négocie également des avantages et des services exclusifs pour ses membres. Cela peut inclure des réductions sur les produits ou services liés à leur domaine d'activité, des offres spéciales sur des logiciels ou des équipements professionnels, des tarifs préférentiels pour des événements ou des formations, des assurances collectives, des services de conseil ou d'assistance juridique, etc. Ces avantages permettent aux membres de réaliser des économies et d'accéder à des services spécifiques à des conditions avantageuses et ainsi de faciliter l'exercice quotidien de leur activité.

Chez PLANETE CSCA, si l'ensemble des équipes œuvre au quotidien pour apporter un service de qualité aux adhérents, deux pôles s'y consacrent toutefois plus particulièrement :

- le pôle relations adhérents composé d'Isabelle Castagna, Norddine En-Nejjar et Cathy Lantelme
- le pôle communication composé de Sonia Grenon, Quentin Grad et Sara Poulet.

L'équipe des relations adhérents est le point d'entrée principal pour tout adhérent ayant une question, ils sont bien souvent le premier contact avec le syndicat et orientent les adhérents en fonction de leurs besoins. Ils organisent tout au long de l'année, en lien avec les 9 collèges régionaux et les 6 collèges catégoriels, des événements de *networking* entre courtiers ou avec les partenaires, des réunions d'information ou encore des formations.

L'équipe communication accompagne le pôle relations adhérents sur l'événementiel et coordonne l'organisation d'événements nationaux comme le Tour des Régions ou la présence du syndicat aux événements de la profession. Elle informe en permanence les adhérents sur les actions du syndicat et l'actualité de la profession via des newsletters et des mailings, cette revue, la web TV Le rendez-vous des courtiers, le Mag ou encore sur les réseaux sociaux. ●

Zoom sur l'Untec avec Hervé Gastaud

Hervé Gastaud est depuis le 3 mai dernier le nouveau directeur général de l'Untec. Il est aussi président du CEDAP. Il partage ici son expertise sur l'importance des services proposés aux adhérents.

L'Union Nationale des Économistes de la construction est l'unique organisation professionnelle des Économistes de la construction. Pour répondre à une demande de plus en plus forte des adhérents pour des services, Untec, s'est scindée en deux structures associatives distinctes : Untec syndicat et Untec services.

Untec syndicat, structure syndicale de l'Union défend la profession, porte la voix de l'ensemble des économistes de la construction. Untec services est une structure qui commercialise nos congrès, nos logiciels, nos formations et accompagne nos régions.

Les économistes de la construction sont des professionnels qui chiffrer et sont au service de la dépense publique pour coordonner, prescrire, quantifier, estimer et vérifier les coûts des constructions.

Avec 13 entités régionales, Untec regroupe 600 membres ayant des cabinets dont l'effectif moyen est de 4 collaborateurs.

Il nous a semblé important de pouvoir apporter à ces structures un panel de services répondant à leurs attentes : formation, concertation entre confrères, informations juridiques et financières... autant d'actions que nous menons depuis déjà longtemps et de façon prépondérante dans les régions.

Nos 13 régions organisent tout au long de l'année, colloques, rencontres, événements pour permettre aux adhérents de se rencontrer, de s'informer, de découvrir de nouveaux matériaux, de nouvelles normes.

En terme de formation nous menons, en partenariat avec l'OPCO Atlas, de nombreuses actions de promotion de la profession dans les salons, nous organisons le forum emploi & formation, proposons les stages et les emplois en CDI ou en alternance de nos adhérents.

De plus, notre « Passeport Jeune » permet aux jeunes d'adhérer au syndicat. Nous faisons de la promotion à travers les BTS et masters. Ils sont invités à suivre nos formations, à venir nous rencontrer au siège, à assister aux événements en régions où un « référent Passeport Jeune » se charge d'eux.

Concernant l'information juridique, des avocats répondent aux questions des adhérents.

Nous avons développé un site vitrine « bâtiment prescription » qui met en avant nos partenaires et permet à chacun d'informer nos adhérents sur ses derniers produits.



Hervé Gastaud
Directeur général
de l'Untec et Président
du CEDAP.

ET AILLEURS, COMMENT ÇA SE PASSE ?

Toutefois, il nous faut aller plus loin et nous envisageons de créer d'autres services pour répondre aux nouveaux besoins des adhérents et susciter des adhésions :

- Une centrale d'achat pour permettre de mutualiser les achats du chef d'entreprise : véhicules utilitaires, papeterie, mobilier de bureau, assurances, tout ce qui est lié à la sécurité au travail, sont des dépenses qui impactent fortement les cabinets de petites tailles. On peut les optimiser grâce à ce collectif.
- Un service juridique renforcé avec une FAQ disponible sur notre site internet dans laquelle nos adhérents pourront trouver toutes les réponses aux questions qu'ils se posent.
- Un « Observatoire des coûts de la construction » développé par notre institut de recherche l'IRIEC, Nous souhaitons devenir la référence, l'acteur incontournable pour

donner les vrais coûts de la construction. Notre outil créé en partenariat avec l'Union sociale pour l'habitat, la Fédération des promoteurs immobiliers, celle des constructeurs de maisons individuelles, permettra, selon des critères proposés par notre logiciel, de donner les prix moyens de la construction en fonction des régions. Ce sera un bon moyen de récupérer des marchés publics en faisant gagner un temps précieux à nos adhérents.

Autant de nouveautés attendues par nos adhérents et qui devraient permettre de nous faire mieux connaître pour toujours recruter davantage afin de porter plus haut la voix des économistes de la construction. ●

Assurance & Protection
Épargne & Retraite

abeille
ASSURANCES

Abeille Assurances, votre partenaire en risques industriels

- ▶ Nos inspecteurs entreprise sont engagés à vos côtés afin de visiter et de souscrire vos dossiers.
- ▶ Protéger vos clients industriels et tertiaires en Dommage¹ et Responsabilités Civiles² dans toute la France.
- ▶ Une exigence et un suivi dans la prévention des risques.

Notre engagement :

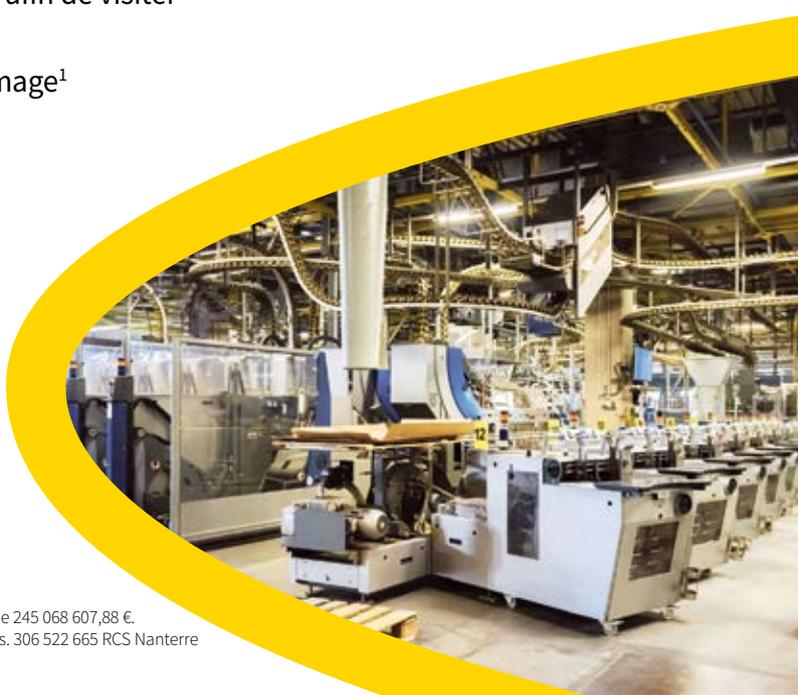
Accompagnement, écoute et réactivité

Nous contacter :

DirectionCourtageDommage_serv@abeille-assurances.fr

¹ Entreprises ayant un SMP supérieur à 15 M€, un CA supérieur à 5 M€ et des locaux d'une surface supérieure à 4 000 m²

² Entreprises de plus de 3 ans d'existence avec un CA supérieur à 3 M€ et minimum de prime de 2 500€





UNE ÉQUIPE DE PERMANENTS AU SERVICE DES COURTIERIERS

Au sein de PLANETE CSCA, c'est une équipe de 14 personnes qui travaillent au quotidien pour faire vivre votre syndicat professionnel et vous apporter un accompagnement de qualité pour exercer votre activité en toute conformité et sérénité.



Direction générale



Christophe Hautbourg
Directeur général



Maryse Gros
Assistante de Direction



Pôle juridique Métier & Conformité



Marie Betolaud
Responsable Juridique
Métier et Conformité



Syrine Leiseing
Juriste Métier
et Conformité



Marylin Bien-Aimé
Juriste Métier
et Conformité



Pôle juridique Affaires sociales et formation professionnelle



Émilie Amisse
Responsable Affaires sociales
et Formation professionnelle



Martin Legras
Juriste Affaires sociales et
Formation professionnelle



Pôle Relations avec les adhérents



Isabelle Castagna Doulimi
Responsable relation avec les
adhérents, en charge des Collèges
catégoriels et des Collèges régionaux
Île-de-France & Centre, Grand Est,
Grand Ouest



Cathy Lantelme
Secrétaire de Direction en
charge des Collèges régionaux
Sud Est & Corse, Rhône Alpes
– Auvergne, Occitanie, Nord,
DOM



Norddine En-Nejjar
Gestionnaire de données
adhérents et CRM



Pôle Administratif et Comptable



Stephan Weber
Comptable



Pôle Communication



Sonia Grenon
Responsable communication



Sara Poulet
Chargée de communication



Quentin Grad
Graphiste

LES SERVICES DE PLANETE CSCA

DÉCOUVREZ LES AVANTAGES AUXQUELS VOUS AVEZ ACCÈS EN ADHÉRANT À VOTRE SYNDICAT.

PLANETE CSCA propose des services relatifs à toute l'activité du cabinet de courtage et négocie avec des partenaires des offres et/ou tarifs préférentiels (offres négociées) réservés à ses adhérents.



Juridique

Juridique Métier et Conformité

Une équipe juridique dédiée est à l'écoute des adhérents pour toutes les questions liées à l'activité de courtier d'assurance et à la conformité.

Le service juridique Métier et Conformité assure une veille et propose un accompagnement juridique sur les différents textes applicables à la profession (droit des assurances, usages du courtage, DDA, RGPD, LCB/FT,...)

Des documents et modèles sont mis à la disposition des adhérents ainsi qu'une base de questions réponses très complète.

Juridique Affaires Sociales et Formation Professionnelle

Une équipe juridique dédiée est à l'écoute des adhérents pour toutes les questions liées au droit social ou à la formation professionnelle et à la gestion RH en général.

Le service juridique Affaires Sociales et Formation Professionnelle assure une veille et propose un accompagnement juridique incluant les évolutions conventionnelles.

Il participe également aux commissions paritaires de branche.

Des documents et modèles sont mis à la disposition des adhérents ainsi qu'une base de questions réponses très complète.



Conformité

Échange de données EDIcourtage

EDICONFORMITÉ est une plateforme d'échanges de données entre courtiers et assureurs afin d'optimiser les transmissions d'informations. Elle s'appuie sur une norme commune de marché. Son accès est gratuit pour les courtiers.

EDICOURTAGE est la filiale commune de PLANETE CSCA et d'un ensemble d'assureurs.

DPO partagé SGS FRANCE

SGS France propose deux offres en lien avec le RGPD :

- Audit réalisé par un expert
- DPO (Délégué à la protection des données) mutualisé.

Outil de filtrage LCB/FT EFFICIALE et REFINITIV

EFFICIALE simplifie les vérifications obligatoires (gel des avoirs, Personnes Politiquement Exposées) à un tarif abordable et adapté aux petites structures.

REFINITIV WORLD-CHECK propose une base de données de référence sur les personnes et entités à risque élevé, World-Check Risk Intelligence.

Accompagnement Conformité ACFA PREMIUM et COMPLIANCE

Les cabinets **COMPLIANCE** et **ACFA PREMIUM** proposent aux adhérents un accompagnement complet à la mise en conformité.

ACFA PREMIUM effectue un accompagnement opérationnel pour la mise en conformité de leur(s) structure(s) sur les thèmes de l'ACPR et de la CNIL (RGPD).

COMPLIANCE a conçu un pack conformité modelable qui permet de faire ou de mettre à jour ses différentes obligations en la matière.

Outil RGPD GDPRFolder

MON DOSSIER RGPD, proposé par GDPRFolder, est un outil qui permet de parvenir en autonomie à sa mise en conformité sur les questions relatives au RGPD en bénéficiant d'un accompagnement pas à pas.



Pour adhérer à PLANETE CSCA, rendez-vous sur le site :

www.planetecsca.fr

ou contactez l'équipe qui sera à votre

écoute : **adhesions@planetecsca.fr**

● Service PLANETE CSCA

● Accès gratuit / Inclus dans l'adhésion

● Offre négociée



Communication

● Webzine et Newsletters CODES COURTAGES

PLANETE CSCA informe régulièrement ses adhérents de l'actualité du monde de courtage grâce à son **magazine digital** et à des **newsletters thématiques** hebdomadaires et mensuelles.

● Média d'information NEWS ASSURANCE PRO

Les adhérents dont les structures comptent moins de 20 collaborateurs bénéficient d'un abonnement gratuit en ligne à **NEWS ASSURANCE PRO**.



RH et Formation

● Services et Loisirs COMITÉO - BIMPLI

Les adhérents du syndicat et leurs collaborateurs bénéficient d'un accès gratuit à la plateforme d'offres de services et de loisirs proposés par **COMITÉO** à des tarifs négociés.

● Services RH et e-learning PLANETE CSCA RH

PLANETE CSCA RH propose une plateforme de formation 100% en ligne, permettant de répondre à l'obligation de formation continue DDA de 15h minimum par an.

De plus, notre partenaire propose divers services RH : recrutement, VAE, bilan de compétences...

● Formation à la lutte contre la fraude ALFA

Les courtiers adhérents délégataires de gestion peuvent s'inscrire aux formations **ALFA** pour monter en compétences dans les domaines de la lutte anti-fraude.

Les modules de formation sont dispensés en présentiel ou en distanciel et éligibles DDA.

● Marketing digital ACTUSITE

ACTUSITE propose un accompagnement personnalisé au web marketing et au développement commercial via les outils digitaux.

● Marketing relationnel J2S

Le logiciel **FRIZBI** développé par **J2S** permet l'envoi et la gestion de SMS pour améliorer la relation commerciale.

● Formations assurances de transports CESAM

Les courtiers et à leurs collaborateurs de **PLANETE CSCA** peuvent accéder aux formations du **CESAM** à un tarif préférentiel.

Le **CESAM** met à disposition des adhérents un catalogue de formations dédié, lequel sera actualisé et complété tous les ans.

● Évaluer et piloter votre RSE ZEI

PLANETE CSCA s'associe à la startup **ZEI** pour vous aider à déployer votre démarche d'impact environnemental et sociétal.

Réalisez un diagnostic de votre impact et faites de votre démarche RSE un avantage concurrentiel, générateur de business et ainsi vous adapter aux évolutions du marché.



Accompagnement Cabinet

● Protection Juridique CFDP

L'adhésion à **PLANETE CSCA**, inclut l'assurance protection juridique de **CFDP** pour les cabinets réalisant moins de 60 millions de chiffre d'affaires.

● Transactions - Transmissions LARGILLIÈRE FINANCE

LARGILLIÈRE FINANCE accompagne les courtiers dans leurs réflexions stratégiques et leurs opérations haut de bilan.

● RC Pro / Garantie Financière CGPA

CGPA PRO est une offre RC PROFESSIONNELLE (incluant notamment une couverture CYBER) et des Garanties Financières adaptées aux besoins des cabinets de courtage.

Relations avec les adhérents

L'équipe du service Relations avec les adhérents assure au quotidien un lien de proximité avec ces derniers et répond à toutes les questions relatives à l'adhésion et à la vie du syndicat.

Elle est également l'interlocuteur privilégié des adhérents pour tous les événements et les réunions organisés à l'initiative des collèges régionaux et catégoriels de **PLANETE CSCA** partout en France.



Pour adhérer à **PLANETE CSCA**,
rendez-vous sur le site : www.planetecsc.fr
ou contactez l'équipe qui sera à votre écoute : adhesions@planetecsc.fr

SOLUTION DO

l'assurance dommages-ouvrage à portée de tous les courtiers !

Depuis le 6 juin dernier, si vous êtes adhérent à PLANETE CSCA et non spécialiste en assurance construction, vous pouvez répondre aux besoins ponctuels de vos clients en matière d'assurance dommages ouvrage, grâce à Solution DO.

Les risques et les enjeux liés à une opération de construction sont multiples et peuvent s'avérer financièrement très lourds. Par ailleurs, la souscription d'une assurance dommages-ouvrage avant l'ouverture d'un chantier est obligatoire. Cependant, dans le contexte récent des défaillances d'opérateurs d'assurance construction, les adhérents de PLANETE CSCA ont été nombreux à solliciter le syndicat pour leur apporter une réponse concrète à cette problématique.

PLANETE CSCA a ainsi recherché une solution pour les courtiers de proximité, leur permettant de bénéficier d'un outil simplifié et fluide pour des offres sûres et adaptées. C'est ainsi qu'est née Solution DO, la nouvelle offre de SMABTP, premier assureur construction du marché.

Elle s'adresse aux courtiers, adhérents de PLANETE CSCA et non référencés auprès de SMABTP, qui ont occasionnellement à assurer en dommages-ouvrage des constructions de leurs clients maîtres d'ouvrage privés non professionnels, d'un montant de moins de 3 millions d'euros.

En résumé, Solution Do, c'est :

- **Une solution simple et sécurisée** : un portail extranet de souscription et de gestion réservé aux adhérents de PLANETE CSCA et accessible à partir de l'espace adhérent ;
- **Une solution rapide** : un questionnaire de souscription simplifié qui permet d'obtenir une indication tarifaire en moins de 5 minutes lorsque le chantier ne présente pas de particularité technique ;
- **Une solution complète** : la possibilité de déposer sur le portail les pièces techniques validant l'offre définitive, de signer numériquement les contrats et de gérer les décomptes. ●



Pour en savoir plus, rendez-vous sur l'espace adhérent PLANETE CSCA, rubrique Nos services



bit.ly/46okWqM

ONZE BIS, LE FESTIVAL DU COURTAGE D'ASSURANCE *Merci d'être venus !*

Le 6 juin dernier, le Onze Bis, le Festival du courtage d'assurance voyait le jour à la Felicità.

700 festivaliers ont déambulé dans les allées et ont profité d'un événement unique en son genre pour notre secteur.

7 challenges leur ont permis de découvrir des présentations de solutions et de produits de manière dynamique.

6 talks portant sur les grands sujets de la profession, donnant à chacun la possibilité de prendre de la hauteur.

Une multitude de rendez-vous business générés ou non via l'application de l'événement.

Le tout dans une ambiance professionnelle, festive et détendue.

Merci aux partenaires qui nous ont suivi dès cette première édition et qui ont contribué à faire de cet événement une réussite.

Merci aux courtiers qui sont venus nombreux et ont pu profiter d'échanges privilégiés avec leurs partenaires actuels... et futurs.

Nous vous attendons encore plus nombreux pour la 2^e édition, le 6 juin 2024 toujours à la Felicità !

Pour plus d'informations



onzebisfestival.fr



LA FELICITÀ
5 PARV. ALAN TURING, PARIS XIII^E

COPRODUIT PAR





DEMAIN COMME HIER
NOUS SERONS
TOUJOURS À VOS CÔTÉS



albingia



Le courtier est au coeur de chacune de nos actions. C'est ce qui fait et fera toujours toute la différence.

Albingia, compagnie d'assurance française indépendante spécialiste des risques d'entreprises, a choisi de ne travailler qu'avec les courtiers.

Depuis 60 ans, les équipes expertes et passionnées les accompagnent partout en France en leur apportant des solutions sur mesure.



albingia.fr

LA VISION DU COURTAGE DE *ChatGPT*

Nous vous proposons pour la Vision du courtage de ce numéro une rencontre avec quelqu'un qui a fait couler beaucoup d'encre ces derniers mois. Nous sommes en effet allés interroger ChatGPT sur son approche du courtage d'assurances !

DE QUAND DATE VOTRE PREMIER CONTACT AVEC LE COURTAGE D'ASSURANCES ?

En tant qu'intelligence artificielle, je n'ai pas de véritable expérience personnelle ni de contact direct avec le courtage d'assurances. Mon existence est basée sur l'apprentissage de modèles linguistiques à partir de vastes quantités de données textuelles disponibles en ligne jusqu'à septembre 2021. Mon rôle est de fournir des informations et une assistance basées sur ces données. Si vous avez des questions spécifiques sur le courtage d'assurances, je serais heureux de vous aider dans la mesure de mes capacités.

QUE DIRIEZ-VOUS À UN ÉTUDIANT OU À UN JEUNE PROFESSIONNEL POUR LE CONVAINCRE DE CONSIDÉRER LES MÉTIERS DU COURTAGE DANS SON PARCOURS ?

Si vous êtes un étudiant ou un jeune professionnel et que vous envisagez une carrière dans le courtage d'assurances, voici quelques arguments convaincants pour prendre en compte ce domaine :

Opportunités de carrière : Le courtage d'assurances offre de nombreuses opportunités de carrière intéressantes et diversifiées. Que vous soyez intéressé par les ventes, le conseil en gestion des risques, l'analyse des contrats d'assurance ou la gestion des réclamations, il existe une variété de rôles et de spécialisations dans le courtage d'assurances. Vous pouvez également choisir de travailler dans un cabinet indépendant ou de rejoindre une grande société de courtage, offrant ainsi une flexibilité et une mobilité professionnelle.

Développement de compétences

transférables : Travailler dans le courtage d'assurances vous permet de développer des compétences transférables précieuses. Vous apprendrez à analyser et à évaluer les risques, à communiquer efficacement avec les clients, à négocier des contrats, à gérer des réclamations et à travailler en équipe. Ces compétences sont applicables à de nombreux autres domaines et peuvent ouvrir des portes pour des opportunités de carrière futures.

Interaction avec les entreprises et les personnes

: Le courtage d'assurances implique une interaction constante avec des entreprises et des individus. Vous aurez l'occasion de comprendre les besoins spécifiques des clients, de nouer des relations professionnelles et de travailler en étroite collaboration avec différentes parties prenantes. Cela peut rendre le travail dynamique et enrichissant sur le plan humain.

Évolution constante et défis

intellectuels : Le domaine de l'assurance est en constante évolution en raison des nouveaux risques émergents, des avancées technologiques et des changements dans la réglementation. En travaillant dans le courtage d'assurances, vous serez constamment exposé à de nouveaux défis intellectuels. Cela signifie que votre travail sera stimulant et vous encouragera à rester constamment à jour avec les tendances et les développements de l'industrie.

Rémunération attractive : Les professionnels du courtage d'assurances peuvent bénéficier d'une rémunération compétitive. Les courtiers expérimentés et performants peuvent être récompensés par des commissions et des bonus basés



ChatGPT
Intelligence artificielle



sur leurs résultats. En outre, à mesure que vous progresserez dans votre carrière et que vous développerez votre portefeuille de clients, il y aura des opportunités de croissance et d'avancement professionnel.

Il est important de noter que le courtage d'assurances demande également un engagement envers l'apprentissage continu et la formation professionnelle, car l'industrie évolue rapidement. Si vous êtes prêt à relever des défis, à développer des compétences polyvalentes et à travailler en étroite collaboration avec les clients, le courtage d'assurances peut être une carrière stimulante et gratifiante.

N'oubliez pas d'effectuer des recherches supplémentaires, de vous renseigner sur les différentes entreprises et opportunités de formation dans le domaine, et de parler à des professionnels du courtage d'assurances pour obtenir un aperçu plus détaillé de cette carrière.

QUE PEUT APPORTER LE COURTAGE AU MONDE ÉCONOMIQUE DE DEMAIN ?

Le courtage d'assurances peut apporter plusieurs avantages au monde économique de demain. Voici quelques points importants :

Expertise et conseil : Les courtiers d'assurances sont des professionnels spécialisés dans le domaine de l'assurance. Leur expertise leur permet de conseiller les entreprises et les particuliers sur les types d'assurances les plus adaptés à leurs besoins spécifiques. Dans un monde économique en constante évolution et complexe sur le plan des risques, les courtiers peuvent jouer un rôle crucial en aidant les entreprises à identifier et à gérer les risques auxquels elles sont confrontées.

Accès à des produits d'assurances spécialisés : Les courtiers d'assurances ont souvent accès à un large éventail de produits d'assurances provenant de

différentes compagnies. Cela signifie qu'ils peuvent offrir à leurs clients des options personnalisées et adaptées à leurs besoins spécifiques. Les courtiers peuvent également négocier des conditions et des tarifs avantageux en raison de leurs relations établies avec les compagnies d'assurances.

Gestion des réclamations : En cas de sinistre, les courtiers d'assurances peuvent jouer un rôle essentiel dans la gestion des réclamations. Ils peuvent aider les assurés à comprendre le processus de réclamation, à fournir les documents nécessaires et à veiller à ce que les réclamations soient traitées de manière efficace et équitable. Cela peut contribuer à réduire le stress et les perturbations pour les entreprises, leur permettant de reprendre leurs activités plus rapidement.

Suivi et adaptation : Le courtage d'assurances peut aider les entreprises à rester informées des évolutions du marché de l'assurance et des nouvelles réglementations. Les courtiers peuvent effectuer un suivi régulier des contrats d'assurances, s'assurer que les polices sont adaptées aux besoins changeants des entreprises et recommander des ajustements si nécessaire.

Gestion des risques : Les courtiers d'assurances peuvent aider les entreprises à évaluer et à gérer leurs risques. Ils peuvent effectuer des analyses approfondies des risques spécifiques auxquels une entreprise est confrontée et recommander des stratégies de gestion des risques appropriées, telles que l'adoption de mesures préventives, la mise en place de plans d'urgence ou le transfert de certains risques par le biais d'assurances spécifiques.

En résumé, le courtage d'assurances peut apporter une expertise spécialisée, des conseils personnalisés, un accès à des produits d'assurance adaptés, une gestion des réclamations efficace, un suivi continu et une gestion proactive des risques. Tous ces éléments peuvent contribuer à renforcer la résilience des entreprises et à les aider à prospérer dans le monde économique en constante évolution de demain. ●

RiskCare, UNE SOLUTION COLLABORATIVE DE GESTION DES RISQUES AUPRÈS DES INDUSTRIELS

En France, le risque industriel représente 60 000 accidents par jour dont une vingtaine d'incendies. On ne peut pas rester spectateur de ce désastre qui a un impact énorme d'un point de vue économique et sociétal. Or, compagnies d'assurance et intermédiaires disposaient de peu d'outils permettant d'actionner le levier de la prévention auprès de leurs clients industriels ; il a été établi que sur les sinistres industriels de plus d'un million d'euros, pour 48 % d'entre eux, le ou les risques étaient connus, avaient été signalés mais que rien n'avait été fait pour les prévenir.*

Une solution pour réduire la sinistralité du monde industriel et améliorer la rentabilité des portefeuilles

Forts de ces constats, Patrice Angelo, Frédéric Anthounet et Marc Espieux, tous trois chez Generali, ont eu la certitude qu'il fallait trouver des solutions innovantes qui permettent de réduire la sinistralité et ce pour aussi améliorer la rentabilité sur les portefeuilles de risques industriels.

Il leur est apparu important de pouvoir industrialiser la prévention, adresser le maximum d'entreprises en leur apportant du conseil, des bonnes pratiques pour donner de la valeur à

la prévention. L'idée est venue d'unir différents acteurs afin de travailler ensemble et d'avoir plus d'impact : Comforth Karoo, leader en conception et gestion de plateformes digitales (Salesforce), et Apave, leader de l'inspection et de la maîtrise des risques ont tout de suite été séduits par le projet : RiskCare était née.

RiskCare est désormais une *joint-venture* entre ces 3 associés, qui développe un business indépendant de Generali et propose en marque blanche des offres digitales et de services aux assureurs, aux intermédiaires d'assurances, et aux industriels.

Les quatre mots qui résument toute la philosophie du projet sont « simplicité », « objectivité », « partage » et « efficacité ».

Simplicité parce que les mesures conseillées doivent être véritablement comprises et applicables par tous : la prévention n'est pas qu'une affaire d'experts, c'est l'affaire de tous !

Objectivité car toute la démarche est orientée vers les scénarios possibles d'accident : que peut-il se passer sur chaque site ? Que peut-il arriver « en vrai » ? En discutant concrètement avec l'industriel concerné, on tente d'identifier les risques possibles, et de là, la meilleure façon de faire en sorte que l'accident n'arrive pas.

Partage, par la mise en place d'un plan d'actions, « pratico-pratique » qui peut



Marc Espieux

Directeur général
de RiskCare

*Source : Les statistiques des services d'incendie et de secours, édition 2022, Ministère de l'Intérieur et des Outre-mer.



ensuite être partagé et suivi dans l'intérêt de tous, assureurs, clients et courtiers. Dans ce cas, il arrive même que ce dernier, parce qu'il connaît mieux son client que l'assureur, puisse lui proposer des solutions innovantes auxquelles personne n'avait pensé jusque-là. Simples, objectives et partagées, les mesures proposées, avec comme seul objectif de réduire la sinistralité, trouvent immédiatement leur **efficacité** en faisant de la prévention, non pas un ensemble de contraintes, mais au contraire, un outil de création de valeur.

RiskCare est basée sur une approche objective, pragmatique et collaborative...

Une approche objective et pragmatique : toute l'approche de réduction des risques est orientée à partir de scénarios possibles d'accidents en fonction de l'activité, de la typologie des usines pour mettre en œuvre des axes d'amélioration élaborés avec l'industriel afin de réduire la gravité et la probabilité des sinistres.

Une approche collaborative pour que tous les partis prenants au plan d'actions puissent intervenir au fur et à mesure de sa réalisation pour une prévention suivie et globale. Ainsi, 3 interfaces offrent une vue partagée sur les mêmes données,

processus, et documentation. Ce sont de véritables outils de management à destination de l'industriel, du courtier et de la compagnie.

... et une offre de services globale

Tous les clients industriels, adhérents ou non à la plateforme de prévention, disposent de conseils personnalisés et de préconisations adaptées à leur outil de production en matière de prévention et maîtrise de leurs risques.

Les offres de conseil et sécurité des sites industriels permettent aux intermédiaires d'assurances de proposer à leurs clients qui n'ont pas de capacité d'ingénierie, comme les PME et ETI, des consultants qui vont travailler soit sur des missions en régie, soit à la mission, avec les équipes client.

Les offres d'assistance à maîtrise d'ouvrage lors des projets de construction, extension, ou sécurisation de sites, permettent aux intermédiaires d'assurances de faire bénéficier leurs clients d'un accompagnement adapté qui garantira l'adéquation entre les travaux et la stratégie de sécurité. Cela permet de :

- gagner du temps sur les projets,
- parler d'objectifs de sécurité et définition du besoin avant de parler solution,
- choisir les bonnes solutions et les bons prestataires.

Une offre d'audit sur des risques complexes et/ou émergents. Lithium, hydrogène, photovoltaïque, autant de nouveaux risques que tout courtier n'appréhende pas encore toujours. Grâce à l'association d'Apave dans RiskCare, les intermédiaires d'assurance peuvent être accompagnés en amont pour une bonne compréhension du dossier.

Avec RiskCare l'ensemble des acteurs s'engage dans une dynamique vertueuse de prévention : réduire les accidents, protéger les emplois, les ressources et l'environnement.

- Les industriels réduisent la fréquence des sinistres et optimisent leur couverture d'assurance ;
- les intermédiaires valorisent l'accompagnement de leurs clients et le placement de leurs risques auprès des assureurs ;
- les compagnies d'assurances, comme le courtier, proposent le bon conseil et la bonne solution de prévention, adaptés à la situation spécifique de chacun.

Riskcare lancée en octobre 2022 remporte de nombreux suffrages auprès des clients industriels et de leurs intermédiaires d'assurances. Dans les mois à venir, une offre digitale spécifique sera développée à destination des cabinets de proximité qui eux aussi rapportent un besoin omniprésent de prévention de leurs clients industriels mais ne disposent, à l'heure actuelle, que de très peu d'outils pour y répondre de façon simple, efficace, objective et collaborative. ●

RiskCare
Maîtrisez vos risques industriels



PLANETE CSCA RH

Découvrez les nouveaux modules de formation

PLANETE CSCA RH vous permet, via sa plateforme digitale, de répondre à l'obligation de formation continue de 15 h minimum par an. Vous pouvez facilement construire votre parcours de formation et celui de vos collaborateurs, en vous connectant à la plateforme.

92 nouveaux modules ont d'ailleurs été ajoutés récemment. De nouveaux parcours ont été créés comme le traitement des réclamations ou l'articulation de l'assurance maladie obligatoire et de l'assurance maladie complémentaire. Des modules sur les assurances obligatoires et facultatives ou sur l'épargne retraite et salariale ont également par exemple été ajoutés.

Pour rappel, les tarifs d'accès à la plateforme pour les adhérents de PLANETE CSCA sont :

Effectif total de l'entreprise	Abonnement annuel	Coûts pédagogiques
Moins de 300 personnes	150 € nets de taxes/an/ apprenant inscrit (prix par année civile, du 01/01 au 31/12)	25 € HT/h pris en charge pour les salariés par l'OPCO ATLAS / prise en charge possible par l'OPCO de rattachement ou pour les dirigeants TNS prise en charge possible par l'AGEFICE (commerçant) ou le FIFPL (professionnel libéral)
300 personnes et +	250 € nets de taxes/an/ apprenant inscrit (prix par année civile, du 01/01 au 31/12)	Pas de coût pédagogique

PLANETE CSCA RH peut également vous accompagner pour vos actions de recrutement et de développement de votre marque employeur. ●

Pour plus d'informations



planetecscarh.com

helvetia.fr

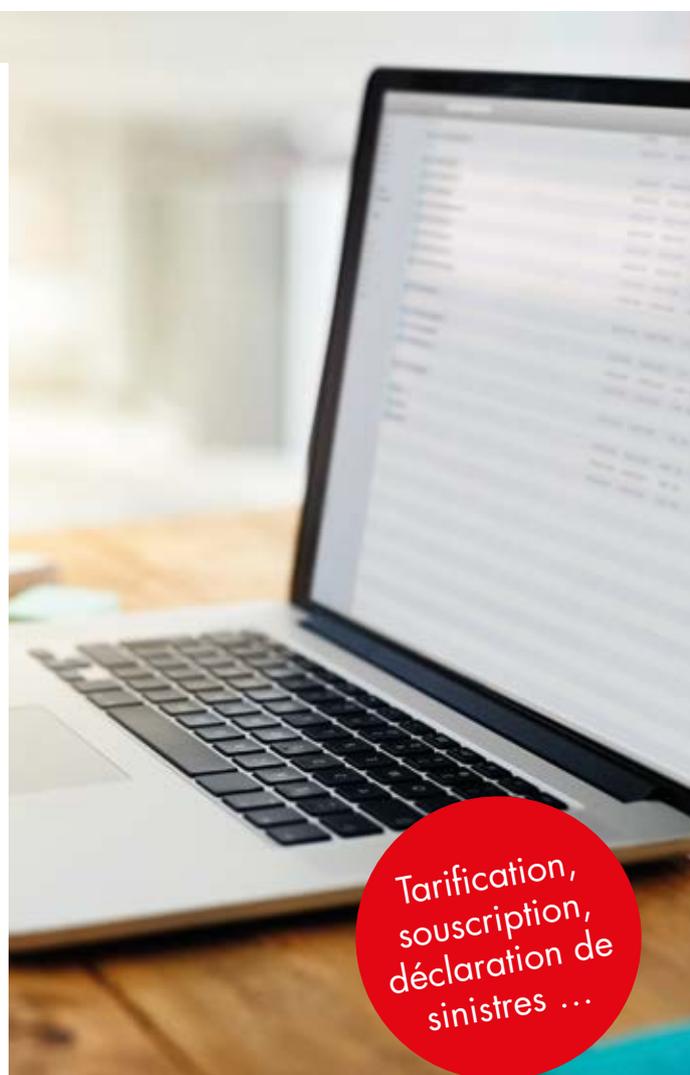
Services. Online.

 **HelvetiaNet.**

simple. clair. helvetia 

Votre assureur suisse

Tarifcation,
souscription,
déclaration de
sinistres ...



Besoin d'accélérer votre transformation digitale ?



Choisissez un expert du courtage et de l'assurance.

EÜRUS vous accompagne pas à pas :

- › Conseil et pilotage de vos projets
- › Réalisation de plateforme digitale
- › Sélection de partenaires technologiques
- › Mise à disposition des meilleurs experts



CGPA

vivre votre profession avec assurance



VOTRE RC PRO VOUS PROTÈGE AUSSI EN CAS DE FRAUDE

Le risque d'être victime d'une instruction frauduleuse (notamment la fraude au Président) a considérablement augmenté ces dernières années, pouvant mettre en danger les finances des entreprises. C'est pourquoi CGPA, leader de la RC Pro des intermédiaires d'assurance, propose désormais à ses clients de bénéficier d'une Garantie Fraude sans augmentation de cotisation.

FRAUDE/INSTRUCTION FRAUDULEUSE

NOUVEAUTÉ 2023

OFFERTE À TOUS LES CLIENTS CGPA

www.cgpa.fr