

LA NOUVELLE revue du courtage

La parole du Président

Cher-es collègues,

Il est toujours surprenant de constater à quel point les mois filent et nous voilà déjà à la rentrée. À peine aurons-nous le temps de nous en rendre compte que viendra l'heure des vœux et des réjouissances de fin d'année. Pourtant, dans cette course effrénée, il nous faut trouver le temps de ralentir, de consolider nos acquis et d'innover pour répondre aux besoins futurs. Inscrire de la nouveauté dans la continuité.

Dans cet esprit, je souhaite évoquer avec vous la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) car, depuis 2008, durant chaque crise, qu'elle soit économique, financière, sociale ou sanitaire, les entreprises ont été systématiquement montrées du doigt comme étant des maillons viciés d'un système dont elles bénéficieraient au seul nom du profit. En plus d'être

caricatural, cette injonction démontre la méconnaissance des évolutions de nos structures. Nul ne saurait croire qu'une entreprise des années 2000 soit 20 ans plus tard gérée de la même manière. Et cela est d'autant plus vrai dans nos métiers de conseils où la réponse aux besoins de nos clients est centrale. Et ces besoins, ces attentes ont grandement évolués.

Bien sûr, le rôle premier de nos entreprises n'est pas de servir l'intérêt général mais chacun d'entre nous participe, sur son territoire à créer un ensemble économique et social au travers de ses réseaux de clients, de fournisseurs, de ses collaborateurs. La loi Pacte de 2019 suggère que chaque entreprise, si elle le souhaite, rédige sa raison d'être. De même que la lettre schématise l'esprit, la raison d'être est le fil conducteur entre stratégie et actions.

Mais est-ce vraiment utile de rédiger sa raison d'être ? Je serai tenté de dire oui. Oui car pour aboutir à sa rédaction, un travail interne doit être mené et permettra de se rendre compte à quel point nous faisons de la RSE sans nous en rendre compte. En effet, les enjeux d'une politique de RSE sont environnementaux, sociaux et sociétaux.

Sur la part environnementale, les cabinets de courtage ont complètement modifié leur rapport au papier grâce à la dématérialisation. De même, la digitalisation de nos entreprises permet la souscription à distance, réduisant considérablement le rapport aux transports de nos collaborateurs et de nos clients. Avec un double impact environnemental et social, le télétravail s'est également largement démocratisé. La qualité de vie au travail tout comme la prévention sont intrinsèquement liées à nos métiers de courtage.

Bien entendu, il existe nombres d'améliorations possibles mais il nous faut d'ores et déjà regarder avec bienveillance ce que nous faisons déjà.

La RSE ne saurait être une politique punitive et se doit d'être une démarche appréciative, où chacun peut partager ses bonnes expériences ou ses échecs afin que tous, nous puissions collectivement progresser.

Cela me paraît être une belle résolution de rentrée. Cher-es collègues, c'est ensemble que nous grandirons, sur ces sujets comme sur bien d'autres.



Adrien Marlier
Président PLANETE CSCA
Outre-Mer

DEMAIN COMME HIER
NOUS SERONS
TOUJOURS À VOS CÔTÉS



Le courtier est au cœur 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

Entretien



FORMATION

MISSION PLANETE CSCA 2024 **IMAGINER LA FORMATION NOUVELLE GÉNÉRATION**

Le contexte

Le second semestre débute tout juste et avec lui l'enjeu des 15h de formation obligatoire à valider avant le 31 décembre.

Se former régulièrement afin de maintenir ses compétences et ses connaissances au plus haut niveau permet aux courtiers d'apporter un conseil toujours pertinent à leurs clients.

Cependant, ces 15h de formation annuelle ont aussi leurs limites :

- Les parcours de formation peuvent sur le long terme se répéter et aborder les mêmes problématiques. Par ailleurs, ils ne répondent pas totalement aux besoins réels des courtiers.
- Les modes d'apprentissage, que ce soit en présentiel ou en distanciel, restent classiques et peu engageants pour les participants.



LA MISSION PLANETE CSCA 2024

Imaginer la formation nouvelle génération en bref

Chef de groupe

Adrien Marlier, président du collège Outre-Mer

Bêta joueurs

les adhérents du collège Outre-Mer

Instructeur

Richard Restuccia, conseiller du Président de PLANETE CSCA et président de l'Orias

Alliés

PLANETE CSCA RH, OPCO Atlas, Akto

Objectif

Oublier ce qui s'est fait jusqu'à aujourd'hui en matière de formation éligible DDA et proposer une nouvelle donne.

La mission

Une fois ce constat établi, il s'agit maintenant pour PLANETE CSCA DOM de passer à l'action et de concevoir un programme différent et répondant aux exigences qu'il s'est fixé :

- Une formation labellisée par le syndicat
- Une formation répondant aux exigences DDA
- Une formation cassant les codes pédagogiques habituels
- Et surtout une formation construite par et pour les courtiers

L'équipe projet

Elle est constituée d'Adrien Marlier, président du collège Outre-Mer et de son comité directeur. Ils se sont entourés notamment de Richard Restuccia, conseiller du Président et président de l'Orias, comme futur formateur ; de PLANETE CSCA RH pour garantir l'homologation DDA de la formation, de l'OPCO Atlas et d'Akto pour définir les modalités de prise en charge.

L'avancement du projet

Après avoir réuni l'ensemble des parties prenantes du projet, le temps est désormais à la réflexion sur le contenu pédagogique de cette formation. Des ateliers d'échange entre courtiers sont en cours pour identifier les besoins en termes de thématiques à traiter, de connaissances et de compétences à acquérir. Il est en effet indispensable que cette future formation réponde aux mieux aux attentes des courtiers en termes de contenu.

Dans un second temps, l'équipe projet va se pencher sur la question du format de ce programme. Là encore, l'enjeu est de renouveler l'offre existante : formation en ligne peu engageantes, séances en présentiel longues, laissant peu de place à l'interaction. Ces formats ne peuvent à eux seuls constituer l'offre de formation proposée aux courtiers.

Le souhait de PLANETE CSCA DOM est d'imaginer un schéma de fonctionnement différent, à même de motiver les cabinets et leurs collaborateurs à s'engager pleinement dans leur 15h DDA.

Escape game, accrobranche, jeu de piste, challenges par équipe... Adrien Marlier et ses coéquipiers étudient toutes les opportunités. Leur volonté est de proposer aux courtiers une formation encore jamais vue. Elle mêlera apport théorique, activité ludique le tout dans un sain esprit de compétition et de bonne humeur...

Rendez-vous à la fin du 1^{er} semestre 2024 pour en savoir plus ! ●

Découvrez les prochains événements !



> 21 SEPTEMBRE WEBINAIRE AVEC ZEI

Transformez votre démarche RSE en avantage concurrentiel grâce à Zei !

> 3 OCTOBRE WEBINAIRE AVEC STOÏK

La souscription des ETIs à l'assurance cyber avec Stoïk



Courtiers de proximité, des solutions santé et des services pour répondre aux besoins de vos clients relevant de 13 branches :

Bureaux d'études techniques • Transports routiers de marchandises, de voyageurs et sanitaires • Automobile • Immobilier • Restauration rapide • Métallurgie • Propreté • Commerces de détail non alimentaires • Formation • Boulangerie • Maintenance, distribution et location des matériels agricoles et travaux publics

Avec AÉSIO mutuelle, c'est l'assurance d'une expertise avec un conseiller dédié à vos côtés.

Contactez-nous : courtage@aesio.fr
ou sur partenaire.aesio.fr

**AÉSIO
MUTUELLE**
C'est ça, la mutuelle d'aujourd'hui