



Économie de l'agence, UNE VISION D'ENSEMBLE

AUJOURD'HUI, J'AI L'HONNEUR DE SIGNER L'ÉDITO DU PREMIER HORS-SÉRIE CONSACRÉ À L'ÉCONOMIE DE L'AGENCE (ANCIEN HORS-SÉRIE "FISCALITÉ"). LONGTEMPS CENTRÉE SUR LES ENJEUX FISCAUX, NOTRE LIGNE ÉDITORIALE ÉVOLUE POUR ENGLOBER UNE VISION PLUS LARGE DE L'ÉCONOMIE DE L'AGENCE C'EST-À-DIRE À TOUS LES SUJETS QUI CONCERNENT LE DÉVELOPPEMENT ET LA VIABILITÉ ÉCONOMIQUE DE NOS AGENCES.

Ainsi, au-delà des taxes, exonérations et formes juridiques, vous lirez des articles traitant de business plan, de conduite du changement ou encore de transmission. Cette évolution est portée par la Fédération, avec un objectif clair : mieux vous accompagner dans votre rôle de chef d'entreprise et vous donner les outils nécessaires pour anticiper les défis économiques de demain.

Dans cette même optique, nous avons fait évoluer la Commission fiscale vers la Commission économique de l'agence, qui inclut un représentant de chaque réseau afin de prendre en compte toutes les spécificités.

Son rôle est plus que jamais stratégique pour adapter et pérenniser notre modèle.

Les trois prochaines années seront marquées par la poursuite des actions entreprises sur la fiscalité et le droit des sociétés mais aussi par l'intensification des efforts en matière de développement économique. Nous avons d'ores et déjà noué un partenariat avec FITECO, cabinet d'expertise-comptable de dimension nationale, pour proposer notamment "Prévi+" un service de création de business plan et de prévisionnel financier à destination des nouveaux agents.

Enfin, comme chaque année, la Fédération organisera un colloque fiscal, le 25 mars, et présentera la quatrième édition de son Observatoire économique des agents généraux lors de l'Assemblée générale qui se tiendra en juin 2025.

La Commission joue ainsi un rôle clef d'innovation, d'information et d'influence au service de notre profession.

Ensemble, poursuivons cet engagement collectif qui fait notre force.



“ *Le rôle de la Commission économique de l'agence est plus que jamais stratégique pour adapter et pérenniser notre modèle* ”

Stéphane Robinier,
Président adjoint d'agēa

S/OMMAIRE

- | | | | |
|---|---|---|---|
| 2 | DU NOUVEAU POUR LA FISCALITÉ | 6 | NOUVEAUX AGENTS :
UN PARTENAIRE POUR VOS BUSINESS PLAN |
| 4 | RÉFORME DE LA CSG ET DELA CRDS :
QUEL IMPACT EN AGENCE ? | 7 | TRAJECTOIRE : UN DISPOSITIF INNOVANT |
| 5 | SPEC/SPMG : AGÉA VOUS CONSEILLE | 8 | NOS OUTILS ET FORMATIONS À VOTRE SERVICE |



Christopher-Harold Constant
juriste en fiscalité et droit des sociétés
christopherharold.constant@agea.fr



Eugénie Dourthe
juriste fiscaliste et droit des sociétés
eugenie.dourthe@agea.fr

Actus

§ RÉFORME DES ALLÈGEMENTS GÉNÉRAUX DE COTISATIONS PATRONALES FRAPPANT LES SALAIRES

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2025, prévoit la fusion d'ici à 2026 des dispositifs d'allègements sociaux en vue de lever les désincitations à augmenter les salaires les plus faibles.

DISPOSITIFS APPLICABLES JUSQU'AU 31 DÉCEMBRE 2024

Allègements

Ces dispositifs se déclinaient autour de trois mécanismes de réductions :

- La réduction générale des cotisations patronales (ex-réduction Fillon) : applicable aux salaires n'excédant pas 1,6 SMIC
- Le taux réduit de cotisation patronale d'allocations familiales : applicable lorsque la rémunération des salariés n'excède pas 3,5 SMIC
- Le taux réduit de cotisation patronale d'assurance maladie : applicable aux salariés dont la rémunération n'excède pas 2,5 SMIC

Aspects économiques et sociaux

Dès les premiers travaux autour de la loi pour 2025, le Gouvernement a souhaité revoir les dispositifs d'allègements et d'exonérations en vue de limiter le phénomène de "trappes à bas salaires" et de faciliter l'appréhension des dispositifs d'allègements.

En parallèle, compte tenu des revalorisations du SMIC intervenues dans le contexte inflationniste, les dispositifs existants s'appliquaient à des niveaux de revenus où ils étaient moins légitimes.

Enfin, l'enveloppe des allègements sociaux n'a cessé d'augmenter : celle-ci a atteint 80 milliards d'euros en 2023 soit 20 milliards d'euros de plus qu'en 2021.

DISPOSITIF APPLICABLE À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2025

La première phase de refonte des dispositifs d'allègements sociaux vise à ajuster les taux de cotisations patronales sur les trois principaux postes d'exonérations :

- La réduction générale des cotisations patronales (ex-réduction Fillon) : est inchangée mais intègre désormais les sommes versées au titre des primes de partage de la valeur (ex- Prime Macron)
- Le taux réduit de cotisation patronale d'allocations familiales : reste au taux de 3,45% mais s'applique désormais pour les salariés dont la rémunération n'excède pas 3,3 SMIC
- Le taux réduit de cotisation patronale d'assurance maladie : s'élève toujours à 7% mais pour les seuls salariés dont la rémunération n'excède pas 2,25 SMIC

NB : Pour l'heure, les dispositifs d'allègements sont applicables en retenant la valeur du SMIC au 31 décembre 2023, soit 1747,20€ bruts.

DISPOSITIF APPLICABLE À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2026

La loi de financement de la sécurité sociale pour 2025 prévoit, à compter du 1^{er} janvier 2026 :

- La suppression des taux réduits de cotisations patronales d'assurance maladie et d'allocations familiales
- L'élargissement de la réduction générale de cotisations patronales (ex-réduction Fillon) : celle-ci s'appliquera aux rémunérations allant jusqu'à 3 SMIC.

TABLEAU RÉCAPITULATIF

	JUSQU'AU 31/12/24	DU 01/01/2025 AU 31/12/25	À COMPTER DU 01/01/2026
Réduction générale des cotisations	Salaires < 1,6 SMIC	Salaires < 1,6 SMIC + PPV	Salaires jusqu'à 3 SMIC
Taux réduit de cotisation patronale d'allocations familiales	3,45% pour les salariés dont le salaire n'excède pas 3,5 SMIC	3,45% pour les salariés dont le salaire n'excède pas 3,3 SMIC	X
Taux réduit de cotisation patronale d'assurance maladie	7% pour les salariés dont le salaire n'excède pas 2,5 SMIC	7% pour les salariés dont le salaire n'excède pas 2,25 SMIC	X

§ ABATTEMENT POUR DÉPART EN RETRAITE DU DIRIGEANT D'ENTREPRISE

La loi de finances pour 2025 prévoit une prorogation du dispositif jusqu'au 31 décembre 2031.

Lorsqu'un agent général exerce en société ou entreprise individuelle (EI) assujettie à l'impôt sur les sociétés (IS), et qu'il entend céder son entreprise ou ses parts en vue de son départ en retraite, il ne peut pas appliquer le régime classique d'exonération.

À la place, il peut bénéficier d'un abattement fixe de 500 000€ sur la plus-value réalisée lors de la cession d'une entreprise à l'occasion du départ en retraite du dirigeant.

Les prélèvements sociaux s'appliquent avant l'abattement tandis que la Flat Tax s'applique après.



L'administration fiscale fait une interprétation restrictive du dispositif et réserve celui-ci aux cessions de gré à gré.

EXEMPLE

Plus-value brute
700 000€

- Abattement
500 000€

= Plus-value imposable
200 000€

Pour bénéficier de cet abattement, plusieurs conditions doivent être remplies :

- Cession de l'intégralité de la société ou des actions, parts ou droits détenus
- Avoir exercé de manière continue pendant au moins 5 ans au sein de l'entreprise en qualité de gérant
- Rémunération normale de l'agent général pour ses fonctions de gérant, imposable à l'impôt sur le revenu, ayant représentée plus de la moitié de ses revenus professionnels
- Cesser toute fonction dans l'entreprise ou la société cédée et faire valoir ses droits à la retraite au plus tard dans les 24 mois suivant la cession

Prélèvements sociaux CSG, CRDS et prélèvement de solidarité
120 400€ (700 000€ x 17,2%)

Flat Tax
25 600€ (200 000€ x 12,8%)

Total d'imposition
146 000€ (120 400€ + 25 600€)

§ DÉCISION DU CONSEIL CONSTITUTIONNEL SUR L'EXONÉRATION POUR DÉPART EN RETRAITE

Il est possible, sous certaines conditions, d'exonérer les plus-values professionnelles réalisées lors de la cession d'une entreprise dans le cadre d'un départ à la retraite. Le Conseil constitutionnel vient d'élargir ce dispositif.

QUELS CHANGEMENTS CONCRETS ?

Auparavant réservée aux agents généraux exerçant en EI à l'impôt sur le revenu (IR), l'exonération s'applique désormais aussi aux agents exerçant en EURL ou SARL ayant opté pour l'IR, sous réserve qu'ils respectent les autres conditions d'exonération.

C'est une évolution qui concerne un nombre restreint d'agents.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ

- L'activité doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans (sous le même régime fiscal)
- La vente doit porter sur l'ensemble de l'EI ou la totalité des parts d'une société de personnes
- Le cédant doit cesser toute fonction dans l'entreprise et faire valoir ses droits à la retraite dans un délai de deux ans avant ou après la cession
- L'activité est intégralement poursuivie par le repreneur dans un délai de 2 ans

PORTÉE DE L'EXONÉRATION

L'exonération concerne exclusivement l'IR applicable aux plus-values professionnelles (12,8%), les prélèvements sociaux restant dus (17,2%).

Dans le cadre d'une cession en indemnité compensatrice (IC) perçue par un agent général, une taxe exceptionnelle sur la plus-value est également due.

§ LE DISPOSITIF "SARKOZY" TOUJOURS D'ACTUALITÉ

En l'absence de disposition contraire, le dispositif "Sarkozy" reste applicable au-delà du 1^{er} janvier 2025 et son maintien n'est pas impacté par la loi de finances pour 2025.

L'exonération dite Sarkozy offre un régime fiscal favorable concernant les plus-values réalisées lors de la cession d'une entreprise permettant une exonération en tout ou partie de celles-ci.

BÉNÉFICIAIRES

- Les agents exerçant en EI à l'IR, pour la cession de leur entreprise ;
- Les agents exerçant en entreprise ou société à l'IS, pour la cession par la structure de l'activité professionnelle et de la totalité des éléments d'actifs correspondants.

CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ CUMULATIVES

- L'activité doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans.
- L'exonération concerne les plus-values issues de la cession totale d'une entreprise individuelle ou d'une branche complète d'activité.
- En cas de transmission à titre onéreux, le cédant ne doit pas exercer de fonction de direction dans l'entreprise acquéreuse.

INDEMNITÉ COMPENSATRICE

Depuis le 1^{er} janvier 2023, l'exonération s'applique également à l'indemnité compensatrice. Les mêmes conditions d'éligibilité et les mêmes seuils s'appliquent.

MONTANT DE L'EXONÉRATION EN FONCTION DU PRIX DE CESSIION

- Exonération totale : prix de cession inférieur ou égal à 500 000€
- Exonération partielle : prix de cession compris entre 500 000 et 1 000 000€. Le montant exonéré est alors calculé de manière dégressive :
Quote-part de la plus-value exonérée = $(1\,000\,000 - \text{prix de cession}) / 500\,000$
- Aucune exonération : prix de cession supérieur à 1 000 000€



Les cessions échelonnées ne sont pas considérées comme une cession de la totalité de l'entreprise et ne permettent pas de bénéficier de l'exonération.



Christopher-Harold Constant
juriste en fiscalité et droit des sociétés
christopherharold.constant@agea.fr

Réforme de l'assiette des cotisations des travailleurs indépendants

Entrée en vigueur au 1^{er} janvier et applicable pour les revenus de l'année 2025, cette réforme a un impact direct sur la contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS).

Pour rappel, la CSG et la CRDS sont des contributions obligatoires, d'un taux global de 9,7% (9,2% de CSG + 0,5% de CRDS), supportées par l'agent général sur ses propres revenus professionnels, que son activité soit assujettie à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt des sociétés.

§ CRÉATION D'UNE ASSIETTE UNIQUE

Depuis le 1^{er} janvier 2025, les cotisations sociales et la CSG sont calculées sur une même assiette correspondant au revenu professionnel après application d'un abattement forfaitaire de 26% (ce qui n'était pas le cas auparavant).

L'abattement est encadré par un plancher de 1,76% du PASS (plafond annuel de la sécurité sociale) et un plafond de 130% du PASS soit 61 230€ annoncés pour 2025. Cette assiette sera déterminée sans prise en compte du montant des cotisations sociales, contrairement aux assiettes actuelles.

Le revenu brut correspond ainsi :

- Pour les entreprises individuelles et les gérants de société à l'impôt sur le revenu : au chiffre d'affaires moins les charges de l'entreprise, hors cotisations sociales déductibles fiscalement
- Pour les entreprises individuelles et les gérants de société à l'impôt sur les sociétés : à la rémunération, hors frais professionnels et hors cotisations sociales déductibles fiscalement et à une part des dividendes.

§ CONSÉQUENCES POUR LES COTISATIONS "MADELIN"

Après la réforme, l'assiette sociale n'étant plus déterminée sur la base du revenu net imposable, mais sur celle du revenu super brut, les cotisations Madelin n'auront pas été déduites donc aucune réintégration n'est requise. Elles resteront non déductibles sur le plan social, en marge du calcul de l'assiette sociale.

EXEMPLES DE MONTANTS DE CSG SUPPORTÉS PAR LES AGENTS SELON LEURS NIVEAUX DE RÉMUNÉRATION

Plafond abattement : 130% du PASS = 60 278€ en 2024, pour 1x PASS 2024 = 46 368€

RÉGIME FISCAL DE L'AGENT GÉNÉRAL	ANNÉE	COMMISSIONS MOYENNES	REVENU BRUT MOYEN (charges pro. déduites)	DIVIDENDES DISTRIBUÉS	COTISATIONS SOCIALES OBLIGATOIRES GLOBALES MOYENNES	ABATTEMENT SUR L'ASSIETTE (26% plafonnés)	ASSIETTE DE CSG	TAUX DE CSG-CRDS	MONTANT MOYEN DE CSG
Exercice IR	2024	300 000€	100 000€	Non-applicable	8 303,42€	Non-applicable	108 303,42€	9,70%	10 505,43€
Exercice IR		750 000€	250 000€	Non-applicable	20 056,73€	Non-applicable	270 056,73€	9,70%	26 195,50€
Exercice IS		750 000€	220 000€	30 000€	17 649,92€	Non-applicable	267 649,92€	9,70%	25 962,04€
Exercice IR	2025	300 000€	100 000€	Non-applicable	Non réintégré	26 000€	74 000€	9,70%	7 178€
Exercice IR		750 000€	250 000€	Non-applicable	Non réintégré	60 278€	189 722€	9,70%	18 403,03€
Exercice IS		750 000€	220 000€	30 000€	Non réintégré	60 278€	189 722€	9,70%	18 403,03€

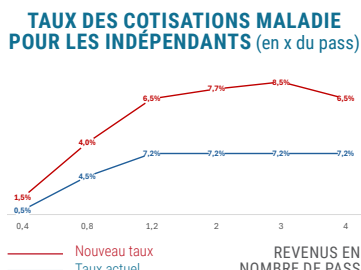
§ LES COTISATIONS RETRAITES ET MALADIE AUGMENTENT

La modification en faveur d'une assiette unique s'accompagne de deux effets :

- Baisse générale des montants payés de CSG et de CRDS (car les autres cotisations ne sont pas réintégrées)
- Augmentation du taux des autres cotisations sociales

En effet pour compenser les baisses potentielles de cotisations sur la CSG et CRDS liées à cette nouvelle assiette, les cotisations retraite et cotisations d'assurances maladie-maternité voient leurs taux augmenter :

	TAUX
À 0,4 PASS	1,50%
À 0,6 PASS	4%
À 1,1 PASS	6,50%
À 2 PASS	7,70%
À 3 PASS	8,50%
Au-delà de 3 PASS	6,50%



➔ Conséquences pour la retraite CAVAMAC des agents généraux d'assurance : une augmentation des cotisations de retraite de base

La cotisation de retraite de base des professionnels libéraux évolue sur la tranche 1 :

- 8,73% sur la tranche 1 n'excédant pas le PASS (au lieu de 8,23%)
- 1,87% sur la tranche 2 n'excédant pas 5 PASS (sans changement)

L'augmentation du taux de cotisation de la tranche 1 se traduit par une augmentation du nombre de points de retraite attribués, passant ainsi de 525 à 557 (bonus de 32 points).

Le nombre de points pouvant être acquis sur la tranche 2 (25 points) restent inchangés.

L'assiette des cotisations du régime complémentaire (RCO) et du régime invalidité-décès (RID) reste inchangée (car elle est calculée sur les commissions brutes et n'est donc pas impactée par la réforme).

Globalement, les agents généraux d'assurance paieront moins de CSG et de CRDS mais cotiseront davantage pour la maladie et la retraite :

- ➔ Les agents ayant des revenus inférieurs à 4 PASS verront généralement leurs prélèvements sociaux diminuer légèrement
- ➔ Les agents ayant des revenus supérieurs à 4 PASS verront leur taux de prélèvement augmenter (à cause du plafond de l'abattement à 130% du PASS).



Christopher-Harold Constant
juriste en fiscalité et droit des sociétés
christopherharold.constant@agea.fr

fiscalité : agéa conseille, l'agent général réalise

En adhérant à agéa, vous bénéficiez de conseils juridiques sur tous les aspects de votre métier. Ensuite c'est à vous de réaliser les démarches et de produire les documents nécessaires à la réalisation de votre projet. Exemple avec l'accompagnement de nos juristes en cas d'association en SPEC ou SPMG

Les sociétés en participation d'exercice conjoint (SPEC) et sociétés en participation de moyens et de gestion (SPMG) offrent un cadre juridique adapté pour mutualiser des moyens ou exercer conjointement tout en préservant son indépendance.

LA DEMANDE

Un agent général en activité individuelle souhaite s'associer avec un confrère pour mutualiser locaux, équipements et personnel. Il contacte les équipes d'agéa par mail ou téléphone, exposant son projet de transition vers une structure collaborative et fixant, si nécessaire, un rendez-vous.

L'agent fournit ou se voit demander :

- Une description détaillée du projet (localisation commune ou distincte de chaque associé sur la/les agences, nature des moyens partagés)
- Les objectifs opérationnels (gestion centralisée ou individualisation des commissions)
- Les impératifs fiscaux (maintien de l'option "traitements et salaires", dualité d'options IR IS entre associés)

§ LA CONSULTATION

ANALYSE STRUCTURELLE

- Choix entre SPEC ou SPMG selon les éléments du projet : localisation, code portefeuille unique avec paiement global des commissions ou codes individuels avec paiements séparés des commissions sur les agents
- Explication des implications : responsabilité des associés, absence de personnalité morale, transparence fiscale

QUESTIONS ORGANIQUES

- Compatibilité avec les mandats existants
- Modalités de répartition des charges
- Gestion des salariés



Retrouver sur notre site des modèles de statuts pour votre société agent : agea conseil/Mon métier/Mon mode d'exercice

§ LE CONSEIL

À partir des éléments déterminés avec l'agent général sur son projet, le juriste peut l'orienter vers la forme la plus adaptée à ses impératifs, ou simplement valider avec lui les points déjà travaillés de son projet. Les réponses apportées relèvent principalement du conseil juridique et structurel, les aspects chiffrés discutés en consultation sont à finaliser avec un expert-comptable.

ASPECTS PRATIQUES

- Rédaction par l'agent des statuts et du règlement intérieur
- Si besoin, relecture d'actes pour valider les conventions sous seing privé
- Revue des formalités administratives pour l'agent ou son conseil externe (déclaration via guichet électronique)

TABLEAU RÉCAPITULATIF DE QUESTIONS-RÉPONSES RÉCURRENTES

SUJET	AGÉA VOUS RÉPOND	EXPERTISE APPORTÉE
Différences entre SPEC et SPMG	Oui	■ Gestion centralisée des commissions (SPEC) ou individualisation des flux (SPMG) ■ Spécificités fiscales et modalités de répartition des charges ■ Différences sur les modes de comptabilité et de déclarations
Critères de choix	Oui	SPEC pour agents exerçant sur une agence commune, SPMG pour agences distinctes ou projet de cession nécessitant une individualisation fiscale
Détention du mandat par la société	Oui	Aucune détention du mandat par la structure. Conservation individuelle des mandats (et portefeuille) par chaque agent général
Impact fiscal sur les plus-values professionnelles	Oui, sur l'aspect juridique	Nécessité d'une analyse individualisée selon la structure et la situation de l'agent
	Non sur un chiffrage comparatif	Faire appel à un expert comptable
Règles de répartition des commissions et charges dans la société	Oui	Clé de répartition modulable via règlement intérieur, possibilité d'ajustements temporaires (ex : pour palier à une absence pour maladie d'un associé)
Responsabilité des associés pour la gestions des salariés et des emprunts	Oui	Engagement direct des associés sans écran juridique.
Transformation en SARL	Oui	Impossibilité de transformation directe Incompatibilité avec une double appartenance société en participation/SARL
Formalités de création/modification	Oui, uniquement sur la partie conseil	Actes sous seing privé avec modèles agéa Recours obligatoire au guichet électronique des entreprises
	Non, pour la rédaction l'assistance aux formalités administratives	



Kabitine Basse
 Chef de projet création d'entreprises
 et analyse économique
 kabitine.basse@agea.fr



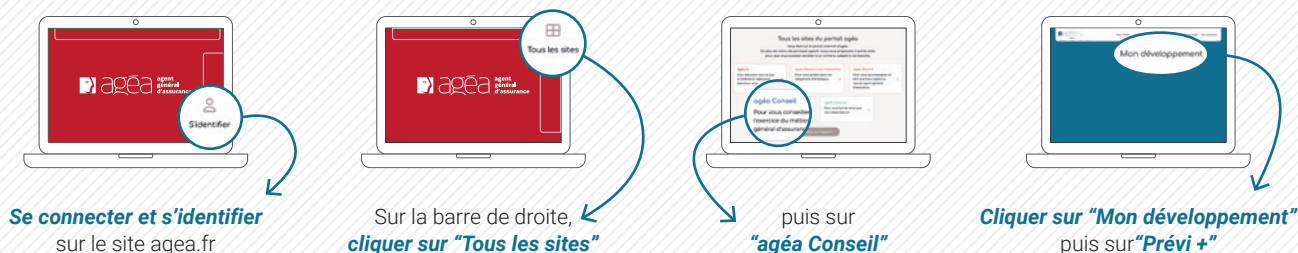
FITECO

Analyser et structurer son projet d'agence

Dans un contexte économique en forte évolution, la Fédération a signé un partenariat avec FITECO, cabinet d'expertise comptable de dimension nationale. Il vise à soutenir les futurs et les nouveaux agents généraux d'assurance dans l'élaboration de leur business plan et dans le développement de leurs projets.

L'outil "Prévi +" est destiné à collecter les données nécessaires à l'élaboration d'un business plan et d'un prévisionnel financier. Le processus se déroule en plusieurs étapes.

ACCÉDER À L'OUTIL



1 UTILISATION DE L'OUTIL



Télécharger le document
et accéder au fichier **"Prévi +"**



Remplir TOUS les champs demandés
avec les données en votre possession



Envoyer le document complété



Attendre la confirmation de réception
de votre document



Un conseiller de FITECO vous contactera
pour discuter des prochaines étapes et répondre à vos questions

2 MISE EN RELATION



Réunion de cadrage

1^{ère} réunion entre le repreneur et FITECO pour définir le projet



Relecture et ajustements

2^{ème} réunion pour présenter le prévisionnel financier
"soumis à des éventuels ajustements"



Finalisation

Livraison du prévisionnel sous un délai d'une semaine
à partir de la première réunion

Cette méthodologie assure une approche structurée, permettant aux agents de bénéficier d'un soutien efficace dans la gestion de leur activité.

3 MODALITÉS DE PAIEMENT

Lors de la première réunion, une lettre de mission (devis) est transmise à l'agent.

De plus, le repreneur peut bénéficier d'un avoir de 600€ s'il devient client de FITECO en tant qu'agent général d'assurance à la suite de son accompagnement.



600€ TTC

pour les agents exerçant en individuel

600€ TTC + 240€ TTC

pour les agents travaillant à 2 ou +



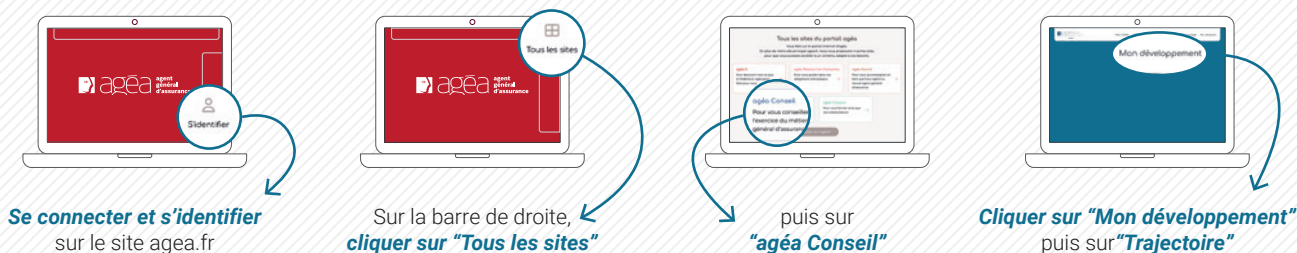
Kabitine Basse
 Chef de projet création d'entreprises
 et analyse économique
 kabitine.basse@agea.fr

Trajectoire : un dispositif innovant

Trajectoire permet aux agents de prendre de la hauteur sur leur activité. Le diagnostic analyse 3 axes de développement, (la politique et la gestion RH, la stratégie d'agence et le développement commercial) sur lesquels l'agent doit travailler pour conduire son projet vers la réussite de son agence.

L'ensemble des profils est représenté au sein du dispositif Trajectoire : les nouveaux agents, les agents qui souhaitent prendre de la hauteur, des agents qui souhaitent se développer et pour finir les agents qui envisagent la cession d'activité.

ACCÉDER À L'OUTIL



1 GRATUIT PRÉPARER

Je réalise le diagnostic.

Le questionnaire dure 20 minutes, il permet d'obtenir une vision à 360° de votre agence autour de 6 thèmes : le point de vente, le portefeuille, la zone de chalandise, l'organisation, la stratégie commerciale, les outils.

2 GRATUIT ANALYSER

Le rapport d'analyse détaillé permet d'identifier les pistes d'optimisation de l'agence et de découvrir les différents leviers de développement économique et commercial.

3 GRATUIT & OPTIONNEL GUIDER

Prendre un rendez-vous de 20 minutes avec **Kabitine Basse**, chef de projet qui vous orientera vers les solutions au sein d'agéa, selon vos besoins.

4 PAYANT ACCOMPAGNER

À la suite du rapport d'analyse, vous pouvez solliciter l'avis d'un expert sélectionné par agéa en fonction de votre situation (nouvel agent...).

Coût : 500€ TTC

5 PAYANT LANCER

Je rédige mon projet d'agence

→ soit accompagné, lors d'une Formation Trajectoire collective de 2 jours consécutifs (DDA compatible).

La formation est centrée sur la stratégie d'agence et sur les grands principes de la gestion des coût et des leads

→ soit seul

Coût : 1 100€ TTC pour un adhérent et 1 300€ TTC pour un non adhérent

6 PAYANT SÉCURISER

Prendre rendez-vous pour un coaching afin de mettre en oeuvre vos axes d'améliorations et de développement.

Coût : 250€ TTC par heure

Pour en savoir plus et vous former



NOS OUTILS

SUR NOTRE SITE agéa Conseil / Mon métier /
Mon mode d'exercice

LE GUIDE PRATIQUE DE LA SOCIÉTÉ AGENT GÉNÉRAL

Pour tout savoir sur l'exercice en société (cadre juridique, fiscalité, rémunération, mandat...).

LE SIMULATEUR IR-IS

Pour comparer le régime fiscal / social d'une EIRL ayant opté pour l'IS avec celui d'une SARL ou d'un agent général imposé à l'IR.

UN MODÈLE DE STATUTS SARL

Pour un exercice en société agent serein et sûr. Ces statuts ont été négociés entre agéa et France Assureurs et sont par conséquent applicables pour toutes les compagnies mandantes.

GUIDE DE TRANSMISSION

Pour vous aider à transmettre votre agence dans les meilleures conditions

PRÉVI+ NOUVEAU

Pour réaliser son prévisionnel financier avec FITECO, cabinet d'expert-comptable.



NOS FORMATIONS

SUR NOTRE SITE agéa campus / Mes formations /
Toutes les formations

IS: SARL ET MODES D'EXERCICES

Analyser l'évolution des statuts du dirigeant

■ 7 heures ■ En présentiel ou en distance

RÉUSSIR SON ASSOCIATION

Permet d'éviter les pièges de l'association

■ 16 heures ■ En présentiel ou en distance

TRAJECTOIRE

Prendre de la hauteur sur son projet d'agence

■ 16 heures ■ En présentiel

PRÉPARER SON DÉPART EN RETRAITE

Se tenir informé des actualités de votre profession

■ 8 heures ■ En présentiel ou en distance

STRATÉGIE ET MANAGEMENT : LES CLÉS DE LA PERFORMANCE EN AGENCE GÉNÉRALE D'ASSURANCE

Identifier le style de chef d'entreprise et bâtir une stratégie

■ 16 heures ■ En présentiel

LES BONNES PRATIQUES DU COURTAGE ACCESSOIRE

Se mettre à jour sur la conformité tels que l'AMF et l'ACPR

■ 16 heures ■ En présentiel ou en distance



NOS JURISTES ET CHEF DE PROJET



Christopher-Harold Constant

juriste en fiscalité
et droit des sociétés

christopherharold.constant@agea.fr
01 70 98 48 27



Eugénie Dourthe

juriste fiscaliste
et droit des sociétés

eugenie.dourthe@agea.fr
01 70 98 48 29



Kabitine Basse

chef de projet création d'entreprise
et analyse économique

kabitine.basse@agea.fr
01 70 98 48 22

