



IA : évoluer avec son temps MAIS À SON PROPRE RYTHME

IMAGINEZ UNE TECHNIQUE QUI PERMET DE PRODUIRE DE L'INFORMATION PLUS RAPIDEMENT QUE JAMAIS. UNE TECHNOLOGIE QUI BOULEVERSE LA COMMUNICATION MONDIALE EN ÉTABLISSANT UN NOUVEAU STANDARD. UN OUTIL SI PRATIQUE QUE NOTRE QUOTIDIEN EN DÉPEND ENCORE DES SIÈCLES PLUS TARD.

En Europe, au XV^e siècle, cette révolution a eu pour nom "imprimerie". Depuis 2022, elle s'appelle "Intelligence artificielle (IA) générative".

Le terme de révolution n'est pas superflu alors que l'IA est capable de créer des contenus (image, texte...), d'agencer des idées dans une construction logique, de tenir des conversations et que ces possibilités sont désormais accessibles au grand public.

Depuis, il ne se passe pas une seule journée sans que l'on en parle entre amis, entre collègues ou dans les médias. Il faut dire que son champ d'application est vaste : veille, étude de marché, prise de rendez-vous, rédaction de courriers, entretiens annuels et professionnels, traitement des données, optimisation du portefeuille... Nos métiers vont être bouleversés et certains confrères ont déjà pris le virage. Nous sommes allés à la rencontre de certains d'entre eux pour savoir pourquoi et comment ils ont mis à leur service ces outils tout en étant conscients de leurs limites et en mettant en place des mesures de bon sens pour limiter les risques.



” Nos métiers vont être bouleversés et certains confrères ont déjà pris le virage ”

Pascal Chapelon,
Président d'agēa

Bien que particulièrement intéressante, cette matière ne doit pas nous faire perdre de vue les autres sujets structurels comme les risques naturels, que nous labourons depuis plusieurs années. Face aux terribles images californiennes, nous ne pouvons manquer de faire le point sur la garantie incendie présente dans les contrats MRH et MRP en France.

C'est aussi dans l'optique de faire face aux conséquences des événements climatiques que nous avons intégré l'Agence Qualité Construction, chargée d'élaborer les normes en matière de construction et de reconstruction. Une position idéale pour agir en faveur de matériaux innovants, plus adaptés et décarbonés.

IA et catastrophes naturelles sont deux sujets majeurs incontournables, parfois entremêlés, pour l'avenir de notre profession et agēa compte bien y préparer les agents généraux, ainsi que les Français.

S/OMMAIRE

2 EN ACTU

- § Prévention : 1^{ère} journée avec la DGPR
- § Fin du crédit d'impôt formation
- § Retraite : une simplification fiscale

4 ASSURANCE INCENDIE Ça chauffe !

5 MUTUELLES COMMUNALES De quoi parle-t-on ?

6 INTELLIGENCE ARTIFICIELLE IA du potentiel

8 AQC "Notre nombre et la diversité de nos profils sont ce qui fait notre utilité"



Congrès et assemblées générales

Assemblée générale Nouvelle Aquitaine

-
20 mars,
Bordeaux

Assemblée générale Grand Est

-
27 mars,
Metz

Assemblée générale Agtion (Mutuelle de Poitiers)

-
27 et 28 mars,
Lille

Assemblée générale Pays de la Loire

-
3 avril,
Angers

Assemblée générale Auvergne Rhône Alpes

-
10 avril,
Lyon

Assemblée générale Réunir (Thélem Assurances)

-
11 avril,
Edimbourg

Assemblée générale Synaga (Le Conservateur)

-
24 avril,
Visioconférence

Congrès Mag3 (Allianz)

-
15 et 16 mai,
Dijon

Congrès CNAVS (Axa Prévoyance et Patrimoine)

-
5 et 6 juin,
Lisbonne

Congrès Snagan (Gan Assurances)

-
5 et 6 juin,
Avignon

Assemblée générale Normandie

-
27 juin,
Houlgate

Assemblée générale SwissAga (SwissLife)

-
27 juin,
Biarritz



Prévention des risques : plus de 100 agents pour la première session de formation

LE 15 JANVIER, agéa A REÇU PLUS DE 100 AGENTS GÉNÉRAUX, ÉLUS POUR LA PLUPART, POUR UNE PREMIÈRE FORMATION DDA COMPATIBLE SUR LA PRÉVENTION DES RISQUES.

La matinée, animée par le Ministère de la Transition écologique, était consacrée aux outils et actions mis en place et à disposition par la puissance publique. Les intervenants ont notamment insisté sur les mesures de prévention individuelle et collective possibles pour faire face aux périls naturels majeurs.

L'après-midi fut consacrée à l'actualité du secteur et aux problématiques que rencontre l'assurance en générale pour assurer au mieux l'ensemble du territoire, sa mission première.



Un partenariat a été signé entre le Ministère de la Transition écologique, la FSE (Fédération des sociétés d'expertise) et agéa. Il vise à développer la culture des risques des Français en formant les agents généraux, interlocuteur privilégié en matière d'assurance présents sur tout le territoire.

Simplification fiscale pour la retraite des agents généraux

LE CONSEIL CONSTITUTIONNEL A DÉCLARÉ DISCRIMINATOIRE L'EXONÉRATION D'IMPÔT SUR LE REVENU POUR L'IC EN CAS DE DÉPART EN RETRAITE POUR LES SEULS AGENTS EXERÇANT EN EI.

Désormais l'exonération pour départ en retraite sera étendue aux agents généraux exerçant en société (EURL ou SARL) ayant opté pour l'impôt sur le revenu, sous réserve de respecter les conditions prévues par la loi :

- Une activité d'une durée minimale de 5 ans
- Un départ en retraite dans les 2 ans suivant la cessation d'activité
- La poursuite intégrale de l'activité

Fin du crédit d'impôt formation pour le dirigeant d'entreprise

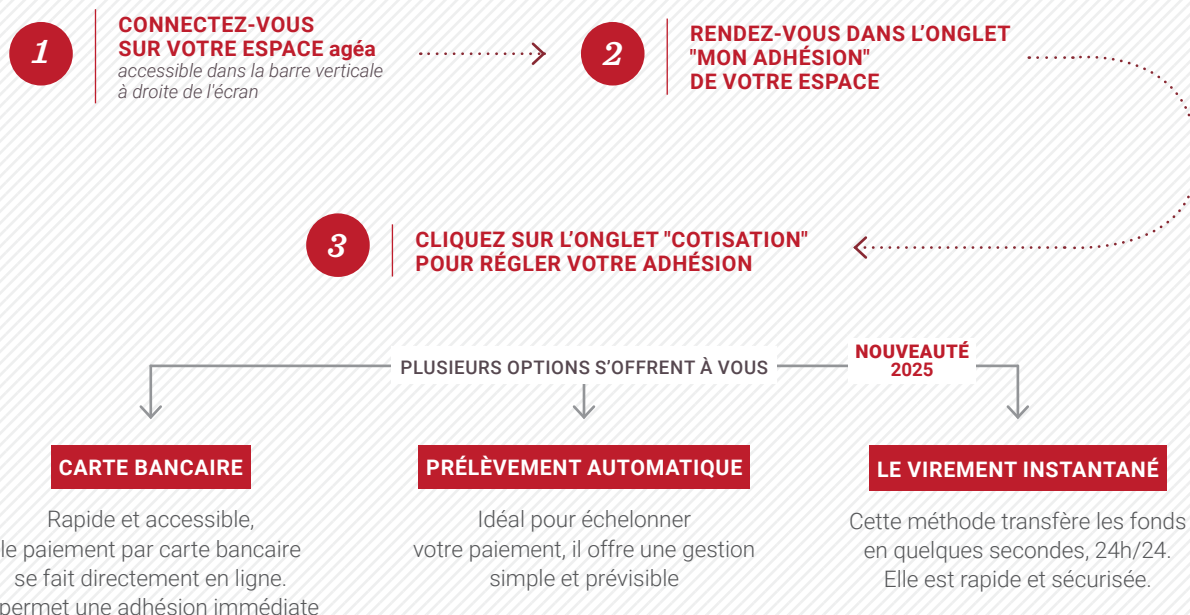
Le crédit d'impôt pour la formation des dirigeants d'entreprise n'a pas été renouvelé et a pris fin le 31 décembre 2024.

Ainsi, les formations suivies jusqu'au 31 décembre 2024 resteront éligibles à ce crédit d'impôt, mais aucune dépense engagée en 2025 ne pourra plus en bénéficier. Les dirigeants souhaitant en profiter doivent donc anticiper la déclaration de leurs dépenses de formation effectuées en 2024 et les inclure dans leur prochaine liasse fiscale.

Pensez à renouveler votre adhésion

REJOIGNEZ-NOUS POUR DÉFENDRE NOTRE PROFESSION ET BÉNÉFICIER DES SERVICES DE LA FÉDÉRATION : CONSEILS JURIDIQUES, PROTECTION JURIDIQUE, RECRUTEMENT, COURTAGE ACCESSOIRE, COMITÉ D'ENTREPRISE GRATUIT...

Cette année encore, vos documents d'adhésion sont disponibles sur votre espace personnel sur notre site internet :





Thomas Alvarez
chargé des études
et des relations institutionnelles
thomas.alvarez@agea.fr

Assurance incendie : ça chauffe !

Depuis janvier 2025, des feux d'une rare intensité ont déjà ravagé plus de 20 000 hectares de surface végétalisée et urbanisée dans le comté de Los Angeles. L'occasion de rappeler qu'une sécheresse extrême n'entraîne pas exclusivement des phénomènes de retrait-gonflement des argiles, mais peut aussi favoriser des incendies majeurs. Et la France est en première ligne face à ces risques.

LA FRANCE, UN PAYS FORTEMENT EXPOSÉ AUX FEUX DE FORÊTS

D'après l'Observatoire des forêts françaises, en France métropolitaine, 90% des départs de feux de forêt sont d'origine humaine. Parmi eux, les deux tiers sont involontaires et ont pour origine une activité économique (chantiers de BTP, activités agricoles, réseaux électriques, etc.) ou une activité du quotidien (mégots de cigarettes, barbecues ou feux de camps, incendie de véhicule ou de poubelle, etc.). Cela veut également dire qu'un tiers des incendies sont allumés à dessein.

D'après la Direction générale de la prévention des risques (DGPR), en 2023, près de 6 900 communes françaises ont été déclarées exposées au risque d'incendie de forêt par leur préfet de région. Le pourtour méditerranéen est particulièrement en danger : près de 118 000 départs de feux y ont brûlé une surface forestière de près de 942 000 hectares en cinquante ans.

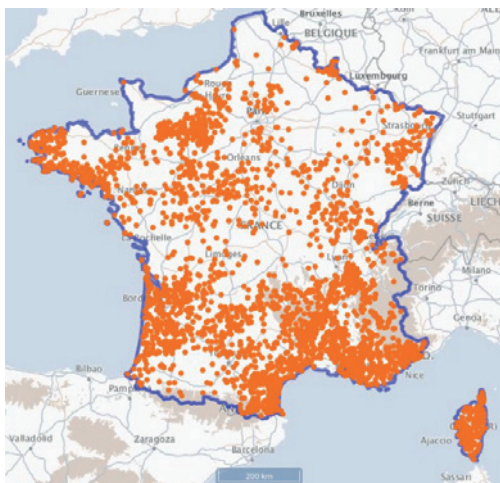
L'année 2022 a connu un pic avec 62 000 hectares de forêts partis en fumée, dont 36 000 ha pour la seule zone Sud-Ouest, selon l'Office national des forêts (ONF).

Les obligations légales de débroussaillage

Créées en 1985, les obligations légales de débroussaillage (OLD) sont un dispositif fondamental dans le cadre de la prévention du risque d'incendie de forêts. Si elles diminuent la propagation des feux et le montant des dégâts subis en cas d'incendie, elles sont encore aujourd'hui insuffisamment respectées. Pourtant, les propriétaires forestiers et les collectivités territoriales sont soumis à ces obligations.

Les OLD s'appliquent dans les bois et les forêts des territoires exposés au risque d'incendie, fixés par arrêté ministériel¹. Dans ces territoires, l'obligation s'applique à l'intérieur et jusqu'à 200 mètres des bois et des forêts, landes, garrigues et maquis, pour les constructions, les chantiers, les voies ouvertes à la circulation publique, les voies ferrées ou encore les lignes électriques aériennes.

PRINCIPAUX DÉPARTS DE FEUX DE FORÊT OBSERVÉS AU COURS DE L'ANNÉE 2022



Source : Observatoire des forêts françaises

LA COUVERTURE DES INCENDIES EN MRH ET EN MRP

Étant donné leur caractère majoritairement anthropique, les incendies ne sont pas considérés comme des catastrophes naturelles. Par conséquent, la garantie du même nom des contrats d'assurance de dommages aux biens ne s'applique pas pour ces événements, y compris lorsqu'ils sont d'origine naturelle.

En revanche, la garantie incendie est présente dans les contrats d'assurance multirisque habitation (MRH) et multirisque professionnelle (MRP). Elle couvre les dommages causés par un incendie ou une explosion. Elle est obligatoire pour les locataires, les copropriétaires et les syndicats de copropriété.



Si le contrat d'assurance le prévoit, la garantie incendie peut également couvrir les dommages causés par la foudre, la fumée, l'électricité et la chaleur, même s'il n'y a pas eu d'incendie.

En plus de couvrir les dommages aux biens, elle est également une garantie de responsabilité civile : si un feu se déclenche dans le logement ou le local professionnel et se propage, causant des dommages aux habitations ou aux locaux professionnels voisins, les autres sinistrés pourront être indemnisés selon les cas.

Enfin, la garantie incendie peut aussi couvrir certains dommages indirects, par exemple des portes cassées par les services de secours lors de leur intervention. Le contrat d'assurance peut également inclure dans sa couverture des biens qui ne sont pas dans le logement, comme les plantations extérieures. Enfin, dans le cas où l'incendie ou l'explosion a rendu le logement inhabitable, l'assurance peut prendre en charge l'hébergement d'urgence de l'assuré, si le contrat le prévoit.

¹ Découvrez si votre commune est concernée sur le site de GéoPortail : Zonage informatif des obligations légales de débroussaillage - Géoportail.



Chloé Demri 
chargée des études
et des relations institutionnelles
chloe.demri@agea.fr

Les “mutuelles communales” : de quoi parle-t-on ?

Face à la croissance des dépenses de santé, les collectivités locales tentent de pallier le renoncement aux soins de certains ménages en facilitant l'accès aux soins des administrés par un contrat de complémentaire santé dans le cadre de “mutuelles communales”.

Focus sur ses offres qui ne sont pas toujours mutualistes ou seulement communales.

Il s'agit d'une offre de complémentaire santé initiée par une commune pour ses habitants avec un organisme mutualiste, choisi notamment en raison de son caractère non lucratif, afin que les administrés puissent bénéficier d'une mutualisation des risques, et in fine d'un tarif attractif. En 2018, près de 2 500 communes étaient engagées dans la mise en place d'une “mutuelle communale”.

Si la terminologie de “mutuelle communale” est largement employée précisons que ces initiatives ne sont réservées ni aux organismes mutualistes, ni à l'échelon municipal, le dispositif ayant essaimé au niveau régional afin de mieux couvrir les besoins des territoires.

COMMENT CES CONTRATS SONT-ILS MIS EN PLACE ?

Tout part donc d'une initiative politique pour faciliter l'accès à une complémentaire santé, avec une simplification des démarches et un tarif négocié, bien qu'entièrement à la charge de l'assuré. Pour ce faire, les démarches peuvent prendre plusieurs formes pour les collectivités :

- La mise en relation des administrés avec une association offrant l'accès à des contrats frais de santé négociés dans une logique partenariale
- La création par la commune d'une offre sur mesure répondant à des critères fixés par un appel d'offre émis
- L'élaboration d'un cahier des charges ainsi que la négociation des tarifs par le biais du centre communal d'action sociale (CCAS) à qui il reviendra

Le principe de mutualisation attribué principalement aux contrats collectifs, permet aux assurés d'une même offre de mutualiser les risques qui vont se compenser entre eux. Ces contrats couvrent la population d'une commune ou d'un territoire donné, à des tarifs préférentiels - qui peuvent néanmoins varier selon les classes d'âge - et sans qu'aucun questionnaire médical ne soit demandé, évitant ainsi tout mécanisme de sélection.

QUEL EST L'ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ ?

En 2023, le tarif mensuel moyen d'un contrat couvrant les garanties de base s'élève à environ 27,90€ pour un jeune contre 62,94€ pour un senior, puis respectivement à 66,67€ et 118,10€ pour des garanties renforcées¹. Pour des garanties équivalentes, les cotisations mensuelles moyennes des seniors représentent le double des cotisations mensuelles moyennes des jeunes actifs en raison de l'augmentation croissante du risque avec l'âge.

L'objectif des “mutuelles communales” est en partie d'atténuer le coût de l'assurance pour la population d'un territoire donné. Toutefois, les contrats souscrits dans le cadre de cette initiative locale couvrent majoritairement des personnes retraitées², qui présentent un niveau de risque important du fait de leur âge, rendant ainsi plus difficile la mutualisation des risques au sein d'un même contrat. Plusieurs mutuelles ont ainsi procédé à des ajustements tarifaires dans les années suivantes.

L'AGENT GÉNÉRAL PEUT-IL RÉPONDRE À UN APPEL D'OFFRE ?

Les agents généraux peuvent répondre aux appels d'offres émis par les communes et peuvent contribuer à ce type de dispositif en se rapprochant des collectivités. Néanmoins, la difficile mutualisation des risques pose des questions d'attractivité de ces contrats pour les agents généraux et les compagnies mandantes.

Cependant, les agents généraux peuvent faire valoir leur proximité en mettant en avant leur ancrage territorial, en se rapprochant de leur commune pour mener des actions de sensibilisations ou encore en présentant les offres disponibles susceptibles de correspondre aux besoins des administrés.

¹ Bilan 2023 CCSF sur la résiliation infra-annuelle en assurance santé.

² Environ 25 000 personnes étaient couvertes par des contrats frais de santé mutualistes mis en place par la commune, dont 70% d'entre elles ayant plus de 60 ans d'après le Sondage Harris Interactive pour la Mutualité Française, mai 2018.



Florent Dumoulin
chef de projet éditorial
et communication
florent.dumoulin@agea.fr

L'IA au service des agents généraux : adoption et usages

L'intelligence artificielle générative est un sujet qui fait beaucoup réagir dans les agences générales à propos d'une utilisation raisonnée et éthique. Nous sommes allés à la rencontre d'agents généraux qui pavent la voie.

DE LA DÉCOUVERTE À L'ADOPTION

D'emblée, **François Pannecoucke**, ex agent général devenu formateur nous met dans le bain :

"Ça ne vous dérange pas si Firefly suit notre entretien ? Il prend les notes et je peux me concentrer sur mes réponses". Pour un article sur l'IA, ce serait dommage de refuser, nous acceptons donc.

"Cela me facilite la vie lors des visios car il produit un résumé et un plan de la conversation" poursuit-il. Confronté à ce premier cas d'usage, nous l'interrogeons sur ses pratiques en agence vis-à-vis de ce procédé. "Je m'y suis très rapidement mis car j'ai une appétence pour le codage et le développement informatique".

Passionné de technologie, **Xavier Jouan** - agent général Axa - n'a pas beaucoup hésité non plus avant de tester les possibilités de l'IA.

S'ils n'ont pas ce bagage, **Josselin Desbordes** - agent général Aréas Assurances - et **Martin Guitard** - agent général Abeille Assurances - se sont approprié l'intelligence artificielle générative (IAG) assez rapidement :

Le premier était plutôt réticent mais une rencontre fortuite dans un avion avec un universitaire spécialisé l'a rassuré : "il m'a démontré que ce n'était qu'un outil qui peut être facilement mis à notre service".

Se lancer d'accord mais pourquoi ? La réponse est unanime : gagner en temps et en efficacité.

OPTIMISER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

"Quand je rencontrais un client entreprise par exemple" nous explique **François Pannecoucke**. "Je collectais l'url de son site internet et de ses réseaux sociaux professionnels et l'IA me faisait une analyse de son secteur d'activité. Ensuite je l'interrogeais pour affiner et cerner les besoins en assurance. Cela me permettait d'être mieux préparé en rendez-vous".

"Je l'interroge sur des sujets très précis" indique **Martin Guitard**. "Par exemple, une analyse de la Convention collective de la branche des libraires ou les délégations de pouvoir".

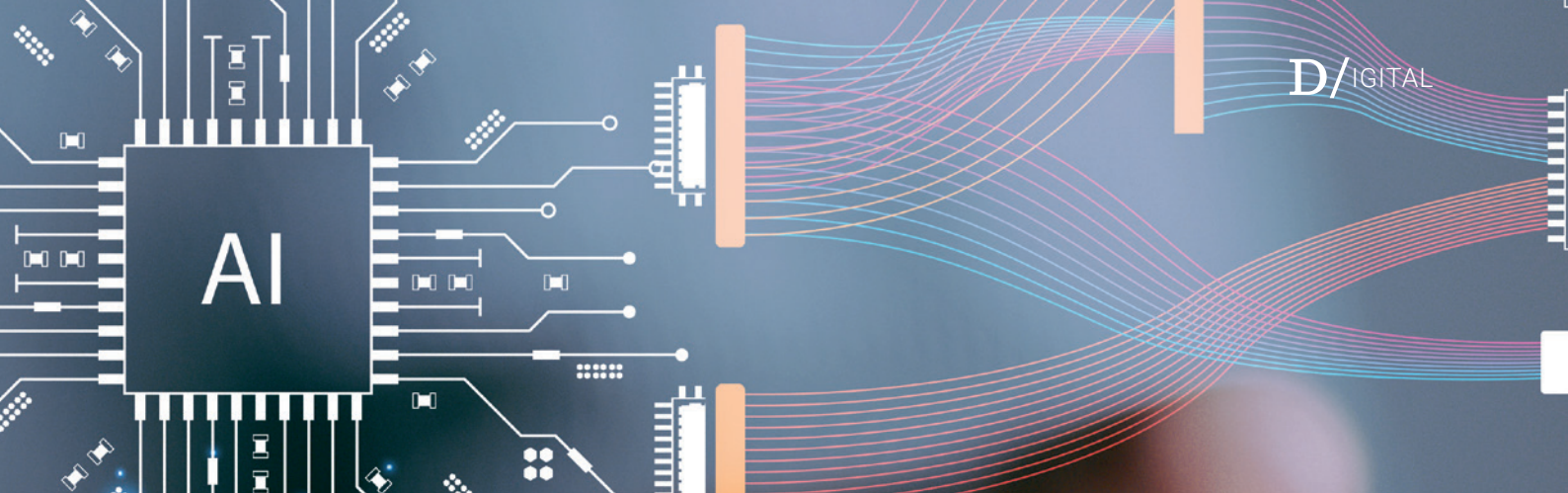
Xavier Jouan nous confirme ces cas d'usage "Information sur l'entreprise et le secteur, fiches préparatoires à l'entretien, résumé des enjeux assurantiels... Tout cela est devenu commun pour moi"; complétant "comme je suis mieux préparé, que mes questions sont précises et pointues, ma démarche est crédibilisée". Pour l'ancien agent général, l'IA permettait de générer du contenu pour les clients en amont des rendez-vous notamment en indiquant ce qui sera discuté et ce qui ne le sera pas "mentionner ce qui ne convient pas au client le rassure sur le conseil. Ça demande du temps néanmoins et sans la technologie je ne l'aurais jamais fait".

Autre application : les réseaux sociaux. **Josselin Desbordes** y voit "un vrai gain de temps. Nous proposons un texte à l'IA et lui demandons soit de faire plus court ou plus percutant. Nous échangeons avec elle pour affiner le plus possible en fonction de notre besoin". **Xavier Jouan** a poussé la démarche plus loin "Je demande un calendrier éditorial sur trois mois avec des idées de sujets et de posts pour mes réseaux sociaux".

Quant aux collaborateurs, ils l'utilisent principalement pour la rédaction de mails spécifiques (dans leur ton ou leur objet) ou pour la relecture afin d'éviter d'éventuelles fautes.

En revanche, les agents généraux se servent des outils IA pour piloter leurs équipes commercialement. **François Pannecoucke** génère des scripts d'appel avec arguments et relances en fonction de la réponse. **Xavier Jouan** utilise l'outil de retranscription pour les appels commerciaux de ses salariés. "Cela permet de vérifier que les points clés ont été abordés et d'analyser les points d'amélioration" indique-t-il.

Un usage donc qui s'instille dans plusieurs aspects du métier. Au point de tout déléguer à l'IA ?



L'HUMAIN FAIT LA QUALITÉ DU CONSEIL

"Je ne fais pas confiance à l'intelligence artificielle générative" répond d'emblée **Xavier Jouan**. Il rajoute "à chaque fois, je lui réclame ses sources et souvent j'utilise plusieurs IA pour analyser les réponses des unes et des autres".

"À l'heure actuelle, l'IA ne peut pas remplacer l'agent et ses collaborateurs. Mais je pense qu'à terme, dans toutes les agences, nous pourrions lui déléguer les tâches administratives pour concentrer notre attention sur celles à plus forte valeur ajoutée. Cela posera des questions sur la montée en compétence de nos collaborateurs et leur rémunération" entrevoit **Josselin Desbordes**.

Martin Guitard met en avant "la base du métier qui est l'échange et le contact. Les clients viennent pour cela" tandis que **François Pannecoucke** insiste sur le fait que "l'agence vend aussi une expérience client". Et **Xavier Jouan** de conclure " Nous restons les experts! ".

Une attitude d'autant plus nécessaire que la question de la protection des données est dans tous les esprits. Au fil des échanges, nous nous rendons d'ailleurs compte que l'IAG est beaucoup plus utilisée pour le marché des entreprises que pour les particuliers car il y a moins de données sensibles.

Mais comment traiter ces dernières malgré tout alors que la France et l'Union européenne disposent d'un cadre protecteur avec le RGPD ?

"L'environnement réglementaire est clair. Sans céder à la panique, il existe des actions simples pour les sauvegarder et limiter leur utilisation" souligne **François Pannecoucke**. En effet, sur les versions payantes des IA il existe parfois une option pour que les données ne soient pas utilisées pour entraîner la machine.

"La meilleure méthode c'est de toujours rester prudent" énonce **Josselin Desbordes** "d'autant que beaucoup de centres de stockages peuvent être à l'étranger. à l'agence on biffe au préalable, dans les documents soumis à l'IA, toutes les informations personnelles: Prénom, Nom, adresse, numéro de contrat...". **Xavier Jouan** a opté pour un autre type de "caviardage": remplacer toutes les données sensibles par des termes génériques : "le client", "l'adresse", "l'entreprise"...

Martin Guitard ne fournit "aucun document avec des données. J'utilise cette technologie pour mieux réfléchir ou analyser des textes complexes : conditions générales, avenants..."

Une attitude salubre pour respecter la loi et éviter les sanctions. Et qui est à même de convaincre les agents généraux qui hésitent ?

DÉMYSTIFIER LE SUJET

Première étape importante: se former ainsi que ses salariés "C'est essentiel pour comprendre que nous ne serons pas remplacés" selon **Xavier Jouan**. "Les formations permettent aussi de remettre les choses à leur place" espère **François Pannecoucke**. "Ainsi on peut y apprendre que "intelligence" est un faux ami. En anglais, il signifie "capacité à raisonner" ; en aucun cas l'IA générative n'est capable de réfléchir ou de créer un concept".

"Avec la région, nous allons mettre en place des modules de formation dédiés surtout à la maîtrise de l'outil car nous prôtons la vigilance, notamment pour aider nos consoeurs et confrères à faire le tri face au démarchage de soi-disant "experts" et leur faire comprendre les enjeux de l'automatisation" dévoile **Josselin Desbordes**.

Ensuite, tester plusieurs IA sur différents cas d'usage afin de se familiariser et de trouver la configuration dans laquelle nous sommes le plus à l'aise. "C'est en pratiquant que l'on découvrira l'utilité de l'outil sur telle ou telle tâche, parfois insoupçonnée" incite **Martin Guitard**.

Tout cela sans jamais cesser de prendre du recul car l'IA reste avant tout programmée pour donner une réponse. "Il ne faut pas hésiter à l'interroger sur ses sources. Petit à petit, j'ai appris à reconnaître quand l'IA doute ou faillit" s'amuse **Xavier Jouan**.

Enfin et surtout, il faut avant tout protéger le client en utilisant l'IA pour améliorer l'accompagnement du client et la qualité de conseil de la profession. En garantissant également la protection de ses données personnelles.

Formations sur...

L'intelligence artificielle pour les agents généraux et les collaborateurs

CAP COMPÉTENCE

COMPÉTENCE AGENT

- IA : mode d'emploi - FCE28
- Comment utiliser l'IA dans les agences générales d'assurance - CC30



“Notre nombre et la diversité de nos profils sont ce qui fait notre utilité”



Depuis le 5 décembre, agéa est membre de l'Agence Qualité Construction (AQC), en qualité de “représentant intéressé par la qualité de la construction”. Cédric Jouvenoz, agent général en Haute-Savoie et membre du Groupe de travail “Climat” représente agéa.

Cédric Jouvenoz,
agent général en Haute-Savoie.

QU'EST-CE QUE L'AGENCE QUALITÉ CONSTRUCTION ?

L'AQC est une association indépendante qui regroupe l'ensemble des organisations professionnelles autour d'une mission collective : prévenir les désordres dans le bâtiment et améliorer la qualité de la construction. Elle regroupe des mandantes, des constructeurs et des experts. Mais trop peu d'intermédiaires d'assurance jusqu'à présent.

POURQUOI AGÉA A-T-ELLE INTÉGRÉ L'AQC ?

Les risques climatiques et les enjeux de construction et de reconstruction sont de plus en plus présents dans le quotidien des agents généraux. Incendies, inondations, retrait-gonflement d'argile (RGA), submersion marine... tout doit désormais être pris en compte en matière de construction.

Être membre de l'AQC c'est pouvoir remonter directement nos problématiques et ainsi anticiper les futures normes édictées par la Liste Verte.

LA LISTE VERTE ?

C'est la liste des produits et/ou procédés bénéficiant d'un Avis Technique (ATec) ou d'un Document Technique d'Application (DTA) en cours de validité, qui ne sont pas mis en observation par la C2P.

C'est une des références techniques utilisées par les assureurs. Tous les procédés qui ne sont pas sur la Liste doivent ainsi faire l'objet de garanties dans les conditions particulières du contrat.

Il est essentiel de bien la connaître pour conseiller au mieux nos clients et de la faire évoluer dans un sens favorable aux nouvelles méthodes de construction plus vertueuses.

VOUS AVEZ UN EXEMPLE ?

Oui on peut citer le RGA. Actuellement les méthodes de réparation sont trop souvent onéreuses, invasives et fortement carbonées. Demain, l'AQC doit inciter à l'utilisation de techniques moins carbonées comme la végétalisation ou l'imperméabilisation. Cela ne peut qu'améliorer la qualité de notre conseil, d'avoir plusieurs solutions à proposer à nos clients.

AMÉLIORER LE CONSEIL CLIENT EST DONC LE BUT DE CET ENGAGEMENT ?

Comme beaucoup de ce que nous entreprenons. Notre nombre et la diversité de nos profils sont ce qui fait notre utilité. Les agents généraux assurent les particuliers, les professionnels et les entreprises sur tout le territoire. Cette vision à 360° couplée à une connaissance concrète du quotidien des assurés fait de nous des interlocuteurs précieux pour accompagner l'AQC, pour des études terrain par exemple.

L'AQC RÉALISE DES ÉTUDES DE TERRAIN ?

Souvent, oui. Grâce à des maisons témoins, elle teste et étudie l'impact de telle ou telle méthode de construction. Il sera très facile pour la Fédération de faire l'interface entre l'AQC et des assurés volontaires.

LA FÉDÉRATION SE PLACE DONC EN PARTENAIRE DE L'AGENCE ?

À mes yeux, cela s'inscrit dans la lignée du partenariat avec le ministère de la transition écologique. La Fédération doit être une force d'accompagnement vers une société assurable malgré le changement climatique.

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

