Comité social et économique du Réseau commercial de La France Assurances Conseil

Séance ordinaire du mardi 18 mars 2025

Représentants de la Direction présents

Thierry LESCURE, Directeur en charge du Réseau commercial de LFAC
Antoine SICOT, Responsable relations sociales
Sandra BEZY-BONNET, Juriste en droit social

Membres du Comité social et économique présents

Collège « Inspecteurs »		
Carla BIET	CFE-CGC	Suppléante
Collège « Non-cadres commerciaux niveaux 1 et 2 »		
Grégory ARDIET	CFE-CGC	Titulaire
Cécile AUSSAGUEL	CFE-CGC	Titulaire
Jean-Luc GUIMET	CFE-CGC	Titulaire
Marion ROMEYER	CFE-CGC	Titulaire
Maxime BOURAS	CFE-CGC	Suppléant
Laure PERES	CFE-CGC	Suppléante
Arnaud ROBERT	UNSA	Titulaire
Pierre PERRAULT	UNSA	Suppléant
Représentants syndicaux		
Sylvain DELERUE	UNSA	

Ordre du jour

1.	Approbation du projet de compte rendu de la réunion du 20 février 2025	3
2.	Communications Direction	3
3.	Communications du secrétaire	6
4.	Questions diverses	6

La séance du Comité social et économique du Réseau commercial de La France Assurances Conseil est ouverte à 13 heures 40 sous la présidence de Thierry LESCURE.

1. Approbation du projet de compte rendu de la réunion du 20 février 2025

Sous réserve de la prise en compte des modifications apportées en séance, le procès-verbal de la réunion du 20 février 2025 est approuvé à l'unanimité.

2. Communications Direction

2.1. Point sur l'activité économique du Réseau Commercial de La France Assurances Conseil

Thierry LESCURE fait état, au 16 mars 2025, d'un début d'année plutôt difficile, avec une production globale AN+MO en retrait par rapport à l'année précédente à la même date (92 %) et par rapport à l'objectif (88 %). En santé pro, la production a atteint 110 % du réalisé de l'année précédente à la même date et 96 % de l'objectif. Sur ce segment, le rythme de l'activité est demeuré soutenu, avec toutefois un léger affaissement des primes. La production est demeurée très en retrait en retraite individuelle (à 72 % de l'objectif), en retraite collective (à 21 % de l'objectif), ainsi qu'en épargne salariale (à 63 % de l'objectif). La production de Klesia est en revanche demeurée élevée (à 104 % de l'objectif). Sur le segment 20-300, le suivi à mi-mars n'apparaît guère pertinent – les campagnes réalisées avec le prestataire Télémaque étant appelées à redémarrer prochainement, avec un calendrier prolongé jusqu'à fin novembre 2025.

À date, les effectifs commerciaux, en intégrant la session de février 2025, s'établissent à 174 collaborateurs, en progression par rapport à la feuille de route.

Carla BIET obtient confirmation que le prestataire Télémaque a été reconduit avec les mêmes engagements.

Thierry LESCURE rappelle par ailleurs qu'un important plan de formation est en cours de déploiement pour soutenir l'activité commerciale. Il évoque également des journées « strategy boost » organisées. Il souligne que l'enjeu sera ainsi de continuer à progresser sur les segments santé et prévoyance pro, tout en adressant le segment de la retraite.

2.2. Point sur l'organisation de GES

Thierry LESCURE indique qu'après une année 2024 marquée par des départs successifs, l'équipe de GES en charge de l'accompagnement des réseaux est désormais totalement restructurée, avec un nouveau responsable commercial, un contact dédié pour les habilitations, un pôle expertise (à même d'accompagner les réseaux sur des sujets spécifiques), un interlocuteur travaillant sur les portefeuilles et un chargé de développement commercial.

Cette équipe est appelée à poursuivre l'accompagnement des réseaux autour des mêmes axes. En termes de fonctionnement, des rendez-vous hebdomadaires dits de « *refresh* » sont appelés à être maintenus, tous les mercredis, pour apporter un éclairage sur l'actualité

inter-réseaux. La formation DDA est également appelée à demeurer obligatoire. L'enjeu serait d'encourager les collaborateurs du Réseau LFAC à y participer davantage. Un accompagnement en rebond commercial ou autour des deals pourra toujours être sollicité. En revanche, l'équipe GES ne sera plus en mesure de déployer une animation commerciale – le retour d'expérience sur les actions ainsi mises en œuvre en 2023 ayant été décevant. Les actions d'animation devront donc être portées localement, au niveau des agences.

Dans ce cadre, une attention devra être portée à l'évolution de la production du Réseau LFAC, caractérisée, en 2024, par une collecte demeurant en croissance (+3,6 %), par un encours global demeurant non négligeable (à hauteur de 29 millions d'euros), mais aussi par une proportion importante d'affaires nouvelles sans collecte (à hauteur de 66 %, contre 19 % au sein du portefeuille GES). Cette production en affaires nouvelles sans collecte, impactant le commissionnement, devra être maîtrisée.

Grégory ARDIET fait état d'affaires nouvelles enregistrées dans la perspective de récupérer des fonds liés à l'intéressement.

Thierry LESCURE insiste néanmoins sur la nécessité de veiller à ce que les affaires nouvelles génèrent le plus rapidement possible une collecte de fonds, pour éviter les résiliations et reprises de commissionnement.

Cécile AUSSAGUEL fait observer que les entreprises ouvrant un dossier s'acquittent de frais. Elle évoque donc un intérêt pour les entreprises à alimenter leurs contrats.

Thierry LESCURE constate néanmoins, dans la production du Réseau LFAC, une part trop importante d'affaires nouvelles sans collecte. Il y voit aussi un enjeu de pilotage du portefeuille du Réseau, s'agissant notamment de revérifier les accès aux portefeuilles historiques et l'identification des clients comme relevant du Réseau LFAC.

Pierre PERRAULT observe qu'en 2023, la part d'affaires nouvelles sans collecte dans la production du Réseau n'était que de 27 %.

Thierry LESCURE confirme la nécessité d'approfondir l'analyse de cette situation, en considérant la date de référence des différents reportings.

Sylvain DELERUE évoque également une possible incidence de la PPV, susceptible, *in fine*, de ne pas être dirigée vers l'épargne salariale.

Carla BIET fait état d'une problématique d'accès aux anciens portefeuilles depuis le passage à l'outil GRC, liée notamment à une absence d'identification de certains clients rattachés à des collaborateurs ayant quitté le Réseau.

Thierry LESCURE confirme la nécessité de revérifier les accès et l'identification des portefeuilles. Quoi qu'il en soit, il assure que l'équipe GES, désormais restructurée, est appelée à poursuivre son accompagnement du Réseau, avec les mêmes orientations stratégiques et une fréquence de communication accrue.

Jean-Luc GUIMET fait état d'une absence de visibilité, dans les nouveaux SI d'Amundi, sur le détail des versements par entreprise.

Thierry LESCURE indique avoir obtenu des assurances à ce sujet – l'enjeu apparaissant désormais être la vérification de l'identification des portefeuilles. Du reste, il constate un

différentiel persistant entre les déclaratifs du Réseau et les bases de données d'Amundi, appelant une analyse approfondie.

Carla BIET évoque une purge effectuée au moment du passage à l'outil GRC.

Thierry LESCURE souligne que tel n'est pas l'objet du point inscrit à l'ordre du jour – la structure des outils d'Amundi n'ayant pas de lien avec le passage à l'outil GRC.

Jean-Luc GUIMET obtient confirmation que la nouvelle équipe GES n'accompagnera plus les chargés de clientèle en rendez-vous que sur des cas très spécifiques.

Thierry LESCURE fait observer que cette pratique demeurait marginale. Il souligne que les agences devront s'appuyer sur les outils et compétences disponibles en interne. Le cas échéant, elles pourront demander un appui en formation.

Jean-Luc GUIMET demande si l'équipe GES aura également en charge la gestion du PEROB.

Thierry LESCURE répond que le PEROB a vocation à relever de la retraite collective et non de l'épargne salariale.

Cécile AUSSAGUEL demande si, vis-à-vis des frais de tenue de compte par salarié, des dérogations pourront être sollicitées auprès de GES.

Thierry LESCURE répond par la négative. Il rappelle que, dans le modèle retenu par GES, la possibilité a été donnée de réduire ou supprimer les frais de dossier à l'entrée, mais pas de réduire les frais appliqués en *run*. Il évoque, à cet endroit, un avantage concurrentiel par rapport aux CGP et aux courtiers.

Cécile AUSSAGUEL évoque toutefois un risque de concurrence exercée à cet égard par les banques, appliquant des frais moindres.

Thierry LESCURE rappelle que le Réseau a vocation à proposer une offre *premium*, avec une qualité de service associée.

Grégory ARDIET évoque une potentielle problématique de poids des frais appliqués par le Réseau dans le cadre des reprises, avec des banques appliquant des frais moindres. Il estime qu'un modèle dégressif, en fonction des effectifs concernés, pourrait être mis en place.

Thierry LESCURE suggère, le cas échéant, de faire remonter la problématique à GES. À date, il fait état d'un modèle ne permettant pas de dérogation vis-à-vis des frais appliqués en *run*.

Grégory ARDIET mentionne une campagne KYC menée par GES en 2024 ayant conduit à la fermeture de comptes.

Thierry LESCURE indique avoir demandé un bilan de cette campagne.

3. Communications du secrétaire

3.1. Présentation-Approbation et quitus des comptes 2024 du Comité Social et Economique du Réseau Commercial LFAC validés par l'expert-comptable

L'examen de ce point est reporté à une date ultérieure.

3.2. Présentation et approbation du budget prévisionnel 2025

L'examen de ce point est reporté à une date ultérieure.

4. Questions diverses

Commissionnement PER (CFE-CGC) :

Lorsqu'un CDC CDA émet un certificat d'adhesion PER PATRIMOINE, il apparaît que la première commission peut être décalée de 2 à 3 mois, est-ce que la commission à 10 % est bien appliquée sur les 12 mensualités ou à partir de la date d'effet du contrat ?

Thierry LESCURE rappelle que les commissionnements sont calculés en fonction de la date d'effet des contrats et des dates des versements effectués sur tous les produits. Dans ce cadre, le commissionnement de la première année n'est pas interrompu en cas de décalage des versements. Le cas échéant, les différences doivent être signalées.

Jean-Luc GUIMET souhaite savoir si les 12 premiers mois sont entièrement payés au taux de la première année, comme tous les autres produits.

Thierry LESCURE le confirme.

Jean-Luc GUIMET indique que des contrats ont été réglés de manière différente.

Thierry LESCURE lui demande de lui adresser des exemples.

Fin des tables de mortalité genrées (UNSA) :

La loi industrie verte prévoit la fin des tables de mortalité genrées pour les articles 83 à compter du 24 novembre 2024 pour les nouveaux contrats et au 01.01.2025 pour les contrats souscrits avant cette date. Qu'en est-il pour nos contrats en portefeuille ? Comment et quand allons-nous mettre nos contrats en conformité ? Comment allons-nous communiquer avec nos clients ?

Thierry LESCURE rappelle qu'une communication a déjà été diffusée à ce sujet en novembre 2024. Il annonce qu'une communication de rappel sera diffusée, au moment de l'envoi des courriers aux entreprises et affiliés, courant avril 2025. Pour chaque client, Generali retiendra la table la plus favorable, en moyenne, pour les rentes des femmes et des hommes.

GRC FIABILITE KLESIA ET GENERALI (CFE-CGC) :

Notre base indique des contrats « ANNULÉ » alors qu'ils sont en cours. On nous confirme que la vision n'est pas le reflet de la réalité. À quand une cohérence ?

Elements En Cours | **Contrats** | Ventes | Demandes | Pistes & Campagnes

Contrats (4)

Contrat	Statut	Nom du produit	Primes TTC	Date d'effet AN	Type d'enregis...
0001003359524	En cours	KLESIA PHARMA PR...		01/10/2024	Contrat Klésia
0001003360503	En cours	KLESIA PHARMA SA...		01/10/2024	Contrat Klésia
0001002772391	Annulé	KLESIA PHARMA PR...		01/01/2021	Contrat Klésia
0001002772337	Annulé	KLESIA PHARMA SA...		01/01/2021	Contrat Klésia

Thierry LESCURE fait état d'une rencontre programmée avec Klesia sur le sujet. Il mentionne un faible nombre d'écarts constatés entre les bases, liés à un décalage dans l'affectation des versements. Il évoque également des annulations correspondant potentiellement à une réaffectation sous une autre codification. Avec Generali, il confirme l'existence de décalages liés au suivi des impayés.

Bornes électriques (UNSA) :

Commission sur l'installation des bornes électriques : Avez-vous une date de démarrage ?

Antoine SICOT indique que le sujet de l'installation de bornes électriques à domicile est à l'étude, avec une cible fixée à avril-mai 2025.

Thierry LESCURE précise qu'à ce stade, un prestataire a été identifié, à la solution susceptible de répondre à un certain nombre de questionnements (coût d'installation des bornes, puissance et sécurisation des bornes, vérification des consommations, etc.).

Antoine SICOT ajoute qu'un questionnaire sera adressé à l'ensemble des collaborateurs qui ont un véhicule de fonction, pour mieux caractériser les besoins et envisager, en lien avec la DET, le scénario le plus pertinent.

Jean-Luc GUIMET obtient confirmation qu'un plan de développement a été prévu dans les maisons Generali.

Antoine SICOT évoque à cet endroit des discussions à mener avec les propriétaires autres que le Groupe.

Thierry LESCURE fait état d'une équation complexe à résoudre, dans un contexte d'accélération de la taxation du parc automobile, de questionnements sur la configuration optimale, y compris économiquement, des solutions de rechargement (le cas échéant en milieu urbain ou rural), de pluralité des fournisseurs de solutions de rechargement, de nécessaire adaptation des usages à l'ère de l'hybride et d'incertitudes quant à la capacité ou la volonté des constructeurs automobiles à accompagner l'électrification des usages.

FICHES METIERS (CFE-CGC) :

Les Fiches Métiers ont été remises à jour, et présentées lors de la présentation GPP. Cependant la partie Retraite a disparu, qui contenait l'information caisse TNS d'estimation RETRAITE. Cette information permettait de sensibiliser notre prospect à la retraite supplémentaire et donc de vendre plus de retraite sans faire une étude personnalisée à chaque présentation. De plus, il y avait aussi les taux de cotisations, absents aujourd'hui pour Santé Prévoyance Retraite. Ces fiches étaient aussi

partagées avec les Experts Comptables. Pourrait-on revoir le format et les rendre plus complètes ?

Sécurité Sociale des Indépendants

Artisans et Industriels & Commerçants
Caisse Nationale
264, avenue du Président Wilson – 93 457 La plaine Saint Denis cedex
Tél. 01 77 93 00 00
https://www.secu-independants.fr

MALADIE

➢ **Cotisations**

- 6,35% sur l'intégralité des revenus si ces derniers sont > 110% du PASS
- 0 à 3,16% pour les revenus < 40% du PASS
- Taux progressif de 3,16 à 6,35% pour les revenus compris entre 40% et 110% du PASS
+ cotisation indemnités journalières de sur la tranche des revenus jusqu'à 5 PASS *(205 680 €)*

Exemples : Cotisations payées selon les revenus de l'exercice précédent :

Revenus nets déclarés	25 000 €	50 000 €	75 000 €	100 000 €
Cotisation annuelle	1 239,18 €	3 600,00 €	5 400,00 €	7 200,00 €

➢ **Prestations** - remboursement en fonction du barème de responsabilité de la S.S.

Soins courants : frais médicaux, dentaires, paramédicaux, analyses, cures thermales, etc.	70 %
Pharmacie : *Le remboursement varie* *selon le Service Médical Rendu*	65 % 30 % 15 %
Hospitalisation : si <30 jours ou <K50 si >30 jours ou >K50	80 % 100 %
A.L.D. (affections longue durée)	100 %

➢ **Indemnités journalières**
les cotisations sont maintenant intégrées à la cotisation maladie

Point de départ du versement
Versement à compter du 4ème jour d'arrêt de travail

La franchise est supprimée en cas de :
- rechute pour le même accident ou la même affection de longue durée ou soins de longue durée dans le délai de 3 ans pour la même affection qui a motivé le 1er arrêt.
- état pathologique lié à la grossesse ou à l'accouchement

Le nombre de versements est plafonné à
- 360 jours sur une période de 3 ans,
- 3 ans pour les personnes bénéficiant d'un arrêt de travail pour affection de longue durée > à 6 mois.

Montant du versement :
50 % du revenu annuel moyen des 3 dernières années, limité au Plafond Annuel de la Sécurité Sociale (PASS), soit **41 136 €**

• IJ mini, sauf autoentrepreneurs : **22,54 €**
- Autoentrepreneurs : revenu annuel < à **4 047,00 €** , pas d'IJ
• IJ maximum : 50 % x 1/365e du PASS : **56,35 €**

➢ **Cotisations**
1,30% du revenu de l'année précédente limité à un PASS
Maximum de cotisation : 534,77 €
Minimum de cotisation : assiette 11,50% du PASS, soit une cotisation de 61,50 €

➢ **Prestations**

Incapacité permanente partielle Perte de capacité de travail supérieure à 2/3	30 % de la moyenne des revenus des 10 meilleures années, plafonnées au PASS. Mini : 5 514,12 € ; maxi : 12 340,80 €
Invalidité totale et définitive	50 % de la moyenne des revenus des 10 meilleures années, plafonnées au PASS. Mini : 7 768,68 € ; Maxi : 50% du PASS, soit 20 568,00 €
Décès	20% du PASS, soit 8 227,20 € pour un cotisant 8% du PASS, soit 3 290,88 € pour un retraité + Capital de 5% du PASS par enfant à charge, soit + 2 056,80 €

RETRAITE

➢ **Cotisations**

Régime de base : Cotisation minimale si revenus < à **4 730,64 €** (*11,50% du Pass*) : 839,69 €

17,15% du revenu professionnel, limité à 1 PASS, soit 17,15% de 41 136 € = 7 054,82 €
+ 0,60% sur l'intégralité du revenu

Régime complémentaire obligatoire : *(régime commun artisans et commerçants depuis le 1er janvier 2013)*
➢ 7,00% du revenu professionnel, limité à 38 493 €
➢ 8,00% du revenu professionnel compris entre 38 493 € et 164 544 € (4 pass),
soit une cotisation maximum de 12 778,59 €
Assiette minimum de cotisation = supprimée depuis 2016.

Valeur du point retraite = **1,208 €** coefficient de référence : **17,765 €**

➢ **Prestations**

- **Régime de base :**

• droits constitués avant 1973 : retraite calculée en points

Retraite annuelle = nombre de points x valeur du point
(Valeur du point : artisan = 9,35320 € ; commerçant = 12,89757 €)

• droits constitués après 1973 : 50 % du revenu professionnel moyen (limité à 1 PASS) calculé à partir des 25 meilleures années x nombre de trimestres cotisés/durée de référence (167 trimestres en 2021).
Majorations : + 10 % si 3 enfants élevés.

- **Régime complémentaire obligatoire** : Retraite proportionnelle au nombre de points acquis
Retraite annuelle = nombre de points acquis x valeur du point

- Réversion conjoint :

• régime de base : 54 % de la retraite acquise au décès si les ressources sont inférieures à 2 080 fois le SMIC horaire au 01/01, soit **21 320,00 €** /an. Age minimum 55 ans
• régime complémentaire : 60 % des droits acquis, si les ressources sont < à 82 272 € (/an).
Age minimum 55 ans. Si les ressources dépassent le plafond la réversion est réduite.

Exemples

Revenus annuels nets	25 000 €	50 000 €	75 000 €	100 000 €
- **Cotisations annuelles**				
Régime de base	4 437,50 €	7 354,82 €	7 504,82 €	7 654,82 €
Régime complémentaire	1 750,00 €	3 615,07 €	5 615,07 €	7 615,07 €
Total	6 187,50 €	10 969,89 €	13 119,89 €	15 269,89 €
- **Droits de retraite mensuelle théoriquement acquis en 41,75 années de cotisations**				
Régime de base	1 041,67 €	1 714,00 €	1 714,00 €	1 714,00 €
Régime complémentaire	414,01 €	855,25 €	1 328,41 €	1 801,57 €
Total	1 455,68 €	2 569,25 €	3 042,41 €	3 515,57 €

➢ **Loi Fillon**
Montants disponibles dans le cadre de la Loi Fillon : merci d'utiliser l'outil informatique DFS sur ELISA.

Thierry LESCURE indique qu'une demande a été faite en ce sens à la Direction Retraite.

Cécile AUSSAGUEL souligne la cohérence à avoir une fiche prévoyance et retraite par caisse pour développer la vente des PER. Ainsi, dès le premier rendez-vous, l'on peut argumenter sur l'intérêt de la retraite.

Comptes Tiers Déclarants (UNSA) :

A quand la possibilité d'ouvrir des comptes Tiers Déclarants pour les clients GENERALI, en collectives ?

Sylvain DELERUE explique que l'enjeu serait de permettre, par exemple, à un cabinet comptable de disposer d'un accès à l'espace client de son entreprise cliente.

Thierry LESCURE rappelle que Generali a retenu une stratégie reposant sur une centralisation des contrats au sein d'un même espace client. Chez Klesia, il évoque un espace partenaire accessible avec l'accord du client, pour la prévoyance gérée par Klesia uniquement. Il confirme la poursuite de travaux pour améliorer la performance de cette interface.

Arnaud ROBERT constate une interface plus aboutie avec la retraite AGIRC-ARRCO.

Thierry LESCURE souligne que l'AGIRC-ARRCO dispose de son propre site, s'appuyant sur des données extrêmement fiables.

Tarificateur Véhicules (UNSA) :

L'avantage de 35 % sur le véhicule électrique n'est pas appliqué pour les membres du club Expert.

Thierry LESCURE assure que cet avantage a vocation à s'appliquer à tous. Il indique qu'il a été demandé au *fleeter* de vérifier ce point. Du reste, il pointe la nécessité de considérer la tarification et l'avantage en nature.

Devis santé Zen sortie de groupe (UNSA) :

Lorsque la gestion envoie un devis santé Zen sortie de groupe, il n'y a pas la fiche conseil dans les documents à retourner, envoyés directement au client. Pour respecter le formalisme peut-on réparer cette omission ?

Thierry LESCURE rappelle que la fiche « devoir de conseil » doit être renseignée par un conseiller, pour recueillir les besoins du client.

Accueil des nouveaux entrants (UNSA) :

Pour aider les DAG à présenter et expliquer la rémunération à un nouvel entrant, peut-on compléter le document actuel avec les règles de la GMS ? Timing de recouvrement, montant des sommes dues, échéancier, mode de communication des informations au CDA et au DAG...

Thierry LESCURE constate que les règles de la GMS sont très claires. Il indique que les DAG en seront réinformés.

Sylvain DELERUE évoque la possibilité de faire signer aux collaborateurs un document récapitulant ces règles, pour formaliser leur adhésion et éviter des retours auprès des DAG.

Thierry LESCURE croit savoir que cette garantie est déjà mentionnée dans la contractualisation avec le collaborateur. Il évoque également un détail apparaissant sur le

bulletin de salaire. Si besoin, il évoque la possibilité pour les collaborateurs de solliciter un éclairage auprès de leur manager.

Carla BIET suggère de rappeler également aux collaborateurs que le déficit n'a pas vocation à être repris sur les premiers mois.

Majoration sortie de groupe (UNSA) :

Tous les clients qui ont un contrat sortie de groupe ont reçu un courrier de majoration qui ne correspond pas à la cotisation réelle. Est-il prévu un courrier rectificatif ?

Thierry LESCURE fait état d'une absence de prise en compte d'une évolution tarifaire liée à la loi Evin dans les LIA éditées le 21 janvier 2025, ayant donné lieu à un rattrapage sur les cotisations de février 2025. Il explique que la décision a été prise de traiter ce sujet « en réclamation », en ne répondant qu'aux clients s'interrogeant sur l'écart constaté. À date, il constate un faible volume de réclamations à ce sujet. Il ajoute qu'en cas de difficulté dans la relation, la possibilité d'accorder un geste commercial a été prévue.

Questions posées lors de la précédente réunion du CSE :

Thierry LESCURE constate que des réponses ont été apportées en séance aux questions du CSE demeurées en suspens concernant la retraite, le KYC, le contrat Zen, la loi Evin, etc.

Calendrier des réunions du CSE (UNSA) :

Pierre PERRAULT s'interroge sur la possibilité de modifier les dates de 2 réunions positionnées le lendemain d'un jour férié.

Sandra BEZY-BONNET fait état d'une impossibilité de modifier le calendrier fixé.

Thierry LESCURE assure que, si besoin, les élus pourront participer à distance.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 15 heures.