

AGENTS GÉNÉRAUX

Agéa : manœuvres en coulisses

Alors que la course à la présidence d'Agéa est électrique, les agents généraux jouent gros. Tirillée entre une fédération divisée et de puissants syndicats de compagnies, la profession est-elle en phase avec les mandantes ? Les dirigeants des principaux assureurs à réseaux donnent leur éclairage.

Par Thierry Gouby

Alors que Patrick Evrard (agent Gan) et Michel Picon (agent Axa), les deux prétendants à la succession d'Hervé de Veyrac à la présidence de la fédération nationale des agents généraux (Agéa), se rendent coups pour coups, jamais une élection professionnelle n'aura autant passionné le secteur, compagnies en tête. « Lors des précédentes élections, les successions étaient organisées, il y avait une continuité », explique Nicolas Schimel, DG d'Aviva France. « C'est différent

aujourd'hui puisque deux candidats se font face avec des programmes de campagne distincts, ce qui en fait un sujet d'attention pour la profession. »

Une fois n'est pas coutume, le match n'est pas plié. Les mandantes ont l'occasion de monter au créneau pour faire valoir leur vision d'une profession placée au centre de leurs dispositifs stratégiques. Avec un enjeu de taille, réussir le virage du multiaccès. Pour Nicolas Moreau, PDG d'Axa France : « Il faut reprendre de vraies discussions avec la fédération et rouvrir des sujets oubliés, et, pour ça, il faut une pré-

sidence d'Agéa ouverte au dialogue. J'attends du prochain président, quelle que soit sa mandante, qu'il propose une sortie vers le haut en ne considérant plus les compagnies comme des ennemies. Pour ma part, je connais bien Michel Picon. C'est un homme indépendant, ouvert au dialogue et qui aime sa profession. »

SYNDICATS INFLUENTS

En sept ans, les agents généraux ont vu leurs effectifs fondre de 11 %, passant de 13 091 à 11 687 professionnels en 2014 selon l'Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance

(Orias). Dans ce contexte d'une profession en perte de vitesse, les mandantes peuvent compter sur des alliés inattendus : « Comme la fédération n'est plus capable de jouer son rôle, cette élection n'est plus une bataille d'hommes, mais une bataille entre syndicats »,

« La difficulté structurelle des grands réseaux d'agents, c'est qu'ils sont largement dépendants de leurs compagnies. »

Chronique d'un agent général



s'amuse un cadre de la fédération sous couvert d'anonymat. « Concernant la future élection du président d'Agéa, il n'est pas illogique que, dans le principe de représentation, les syndicats des réseaux majoritaires d'agents généraux se positionnent », explique Daniel Antoni, PDG de Thélem assurances. « Réussir, notre syndicat d'agents, est un partenaire essentiel pour avancer et il est important pour nous qu'il soit fort au moment où le métier doit s'adapter aux évolutions du marché », fait remarquer de son côté Nicolas Moreau.

« La difficulté structurelle des grands réseaux d'agents, c'est qu'ils sont largement dépendants de leurs compagnies mandantes », confirme ensuite un observateur avisé du secteur.

Régulièrement taxés d'être inféodés à leurs compagnies, les syndicats roulent-ils, dans cette joute électorale, pour une fédération puissante ou pour une Agéa de paille ?

UN POIDS RELATIF ?

Pire, seraient-ils en train de faire plier une fédération dont le poids semble moins important qu'il n'a été ? Réponse dans les urnes le 10 juin. « En pratique, les syndicats et les compagnies travaillent ensemble mais chacun est relativement loin d'Agéa dans les discussions quotidiennes. La fédération est plutôt utile comme cadre de référence concernant les statuts, mais les agents ont beaucoup plus d'interactions avec leurs syndicats respectifs et leurs mandantes », explique Daniel Antoni. « La fédération n'a pas eu, ces dernières années, un dialogue toujours très constructif avec les compagnies. De plus, certains sujets importants comme le régime de retraite des agents généraux ou les problématiques européennes de la profession n'ont pas été traités. C'est regrettable, surtout lorsqu'on voit que les bancassureurs sont, eux, extrêmement structurés », note Nicolas Moreau.

Au-delà du pouvoir d'influence

que la compagnie pourrait gagner à mettre à la tête de la fédération son syndicat maison, la profession, elle, fait mine de redouter l'hégémonie d'un réseau, celui d'Axa pour ne pas le nommer.

CONNOTATION FINANCIÈRE NÉGATIVE

Car en sous-main, c'est bien une guerre de position entre grandes marques d'assurance qui se joue pour le futur des agents. Ces derniers, outil de conquête pour les grosses enseignes du secteur, sont aussi de plus en plus dépendants de la bannière sous laquelle ils ont décidé de se placer. « Aujourd'hui, ce sont les marques d'assurance qui dominent. Cette tendance de marché, très bien installée grâce à de redoutables armes de communication, est pourtant délicate car le rôle et la responsabilité des compagnies est aussi de mettre en avant leurs agents généraux », note Daniel Antoni.

« Dans ce contexte de digitalisation, la marque joue un rôle important pour la première prise de contact. Le digital apporte de plus en plus d'affaires aux agents et la compagnie encourage cette nouvelle relation », explique Jacques Richier, PDG d'Allianz France. « La notoriété d'une marque ne fait pas tout. Celui qui choisit la proximité, choisit l'agent. Il y retrouve une relation particulière, un nom ou une réputation qui vont au-delà d'un simple acte d'achat. Mais cette notoriété des grands groupes d'assurance peut aussi avoir une connotation financière négative, malgré des notions de solidité et de capacités à long terme », tempère Sylvain Mortera, DG d'Aréas assurances.

Forts d'un poids économique conséquent (30 % du marché de l'assurance dommages), les agents ne sont pas seuls à se passionner pour cette campagne électorale. Mais si certains intermédiaires voteront pour une présidence forte d'Agéa, beaucoup œuvrent, en coulisses, pour renforcer les syndicats, aux dépens de la fédération. ■

3 QUESTIONS À

HENRI DEBRUYNE, CEO du Medi et ex-délégué général d'Agéa



<< Le modèle économique des agents sera bouleversé. [...] La moindre des prudences est d'anticiper les conséquences >>

Quels sont les principaux enjeux actuels de la profession d'agent général ?

Les agents sont devant trois défis. Le premier est celui de la transition numérique. Elle va modifier les fonctions, y compris commerciales. Des pans entiers seront pris en charge par l'automatisation. Pour autant, le numérique ne bouleversera pas la zone de pouvoir de chaque agent dans la relation client, même si l'agence ne sera plus l'unique moyen de contact. Le deuxième défi invite les agents généraux à se préparer à la vague réglementaire liée à l'Europe. Il s'agit d'une profonde révolution culturelle. Le conseil, la prévention des conflits d'intérêts et la transparence vont nécessiter la remise à plat des pratiques commerciales. Mais la transcription de ces obligations n'est pas faite. Or, elle peut renforcer la position des agents ou la réduire. Enfin, le modèle économique sera bouleversé par ces deux évolutions. La moindre des prudences est d'anticiper les conséquences.

La reconfiguration des syndicats patronaux à l'œuvre aujourd'hui concerne-t-elle ceux des intermédiaires et pour quel rôle demain ?

Les syndicats sont indispensables à l'organisation économique et à l'équilibre des rapports de force. Encore faut-il qu'ils soient représentatifs et efficaces. L'enjeu est, certes, d'être fort, mais surtout d'être présent à tous les niveaux décisionnels, dans une dynamique plus proactive que réactive. Les intermédiaires, par essence dispersés, ont plus que d'autres besoin de se rassembler. C'est, d'ailleurs, ce que font les assureurs et ce que cherchent à faire les courtiers.

Qui, d'Agéa, la fédération des agents, ou des syndicats, influence le plus le devenir de la profession ?

Agéa a été fondée en 1919 pour assurer une représentation nationale. Elle est une structure d'essence « corporatiste » dont la mission est de garantir la pérennité de la profession d'agent, de défendre ses intérêts collectifs et de préparer son avenir. C'est ainsi que la fédération des agents a obtenu le fameux statut de 1949, dont elle est le garant et qui constitue le ciment de l'identité et de l'unité de la profession. Les syndicats ont en charge les intérêts quotidiens des agences. Ils sont dans un dialogue, parfois un peu musclé mais efficace, avec les compagnies. Ils garantissent l'équilibre du partenariat agence/compagnie. Ce sont deux niveaux très complémentaires et indissociables.

Propos recueillis par T.G.