



DANS CE NUMÉRO :

AVIS D'EXPERT : le système de retraite à la française a-t-il un avenir ?

ENTRETIENS CROISÉS : le blended-learning, la solution idéale pour Identicar

## Edito

### LE BLENDED-LEARNING D'AF2A : LA MODERNITÉ AU SERVICE DE L'EFFICACITÉ

*Depuis quelques années, des solutions d'autoformation ont vu le jour. Certaines entreprises ont cru y voir une solution pratique et économique. Certes. Mais très vite force a été de constater la grande faille de l'autoformation : apprendre seul ne marche tout simplement pas ! Pour autant, AF2A a parfaitement saisi l'intérêt stratégique des sociétés pour la formation à distance. Nous avons donc mené une réflexion sur une solution qui puisse allier atouts du e-learning et transfert de compétences. C'est ainsi que nous sommes fiers de vous proposer depuis quelques mois déjà notre classe virtuelle : un mode d'apprentissage où présentiel et distanciel ne font qu'un !... Selon les objectifs de chacun, notre offre évolue vers une formation en blended-learning qui associe classe virtuelle et sessions en présentiel. D'ores et déjà, certains de nos clients ont fait appel au blended-learning : l'un d'eux témoigne dans ces colonnes. Nous laissons donc la place à l'expérience vécue... et à l'actualité de votre secteur d'activité.*



FRANCIS TEBOUL  
PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL

## À LA UNE

### Quelles solutions pour dépister vos futurs cadres ?

Il est clair qu'aujourd'hui bien des assureurs sont en mal de cadres de haut vol. Mais comment et où trouver les fers de lance de demain ? Rencontre avec Jackie Cadain, directeur général du cabinet de recrutement Auvial et spécialiste en conseil et recherche des cadres et dirigeants en assurance.

À l'instar de bon nombre de secteurs d'activités, celui de l'assurance vit d'importantes mutations liées au phénomène de concentrations. Et ces regroupements suscitent de nouveaux besoins en ressources humaines. En effet, les entreprises concernées recherchent des cadres, notamment des commerciaux de talent et des actuaires, mais aussi d'autres profils à responsabilité. À ce jour, ces besoins ne sont pas pleinement couverts du fait d'une nette pénurie de collaborateurs déjà expérimentés. Ainsi, le manque de gens formés est indéniable dans les secteurs des assurances collectives santé, prévoyance, voire retraite. La prise de conscience de cette pénurie doit entraîner des comportements différents de la part des entreprises qui recrutent : il convient d'accepter et même d'encourager une période de formation théorique et pratique minimale. Seule

cette stratégie fondée sur le moyen et le plus long terme permettra de recruter des candidats sélectionnés avant tout pour leur personnalité et leur potentiel. L'entreprise constituera ainsi son vivier de top managers. Les 50 à 100 commerciaux "grands comptes", en assurance collective, aujourd'hui manquant, pourraient alors provenir d'univers connexes, comme l'informatique ou la distribution.

Des ouvertures qui ne sont pas à négliger quand on sait que l'assurance reste un terrain porteur qui ne demande qu'à être mieux connu...



Jackie Cadain  
Directeur général du cabinet Auvial

## LE BLENDED-LEARNING D'AF2A : LA SOLUTION IDÉALE POUR IDENTICAR



Entretien avec  
Jacques Joannon-Navier  
Responsable des comptes  
constructeurs et des produits  
Identicar

*"Nous sommes certains d'avoir fait le bon choix en retenant l'offre d'AF2A."*

Le groupe Identicar propose, entre autres services, des contrats d'assurance automobile distribués par le biais des concessionnaires et des filiales de constructeurs.

En vue d'acquérir le premier niveau de capacité professionnelle assurance pour vingt-quatre de ses salariés, dont quatorze commerciaux itinérants, le groupe s'est adressé à AF2A pour ses solutions de blended-learning...

### **En guise d'introduction, pourriez-vous nous dire si vous connaissiez AF2A avant de mettre en place cette formation en blended-learning ?**

Notre responsable des ressources humaines connaissait déjà AF2A, elle nous les a présentés comme des professionnels de la formation et de l'assurance. Mais pour tout vous dire, nous voulions à la base une solution de formation exclusivement en e-learning – qui d'ailleurs nous a été proposé par un autre organisme de formation –, car la majorité des salariés concernés, les commerciaux, sont répartis sur toute la France. Nos interlocuteurs d'AF2A nous ont

convaincus que l'e-learning classique ne répondrait pas à nos attentes. Nous avons donc opté pour une solution en blended-learning. Et la contrainte de réunir au siège une partie des itinérants pour quelques journées de cours en présentiel s'est rapidement avérée minime par rapport aux bénéfices de la formation.

### **Et quels ont été les arguments avancés par AF2A pour vous convaincre ?**

AF2A a marqué des points de deux façons. Par son produit, la classe virtuelle, et par ses interlocuteurs. Premièrement, nous avons vite compris que l'e-learning standard n'était pas compatible avec nos objectifs qui étaient non pas seulement d'apporter de l'information aux salariés mais bel et bien de leur assurer un apport de compétences. Je précise au passage que le budget n'était pas notre critère de choix prioritaire, mais tout de même,

### **L'avis de Paul-Eric Dupont**

Formateur en classe virtuelle

Franchement, un court instant, je me suis pris pour le présentateur d'un journal télévisé devant animer un plateau en multiplex ! Le principe de la classe virtuelle est révolutionnaire et je pèse mes mots. Bien sûr, il y a l'apport indéniable de la haute technologie (haut débit, webcam,

séquences animées...), mais cela ne suffit pas. Je pense que la véritable innovation se trouve dans la méthode pédagogique ultra interactive que nous avons développée. La mise au point du modèle a été longue mais nous y sommes arrivés et le résultat est à la hauteur de nos espérances. Dès la première séance, nous constatons un véritable enthousiasme non seulement des stagiaires mais aussi des formateurs qui, cela dit en passant, ont dû eux-mêmes être formés

pour aborder ce nouveau type de cours. Je suis persuadé que, grâce à cette technique, nous tenons un produit qui répond aussi bien aux demandes des salariés que des directeurs de formation et... des achats !





**La classe virtuelle d'AF2A :**  
l'alliance de  
la convivialité  
et de  
la simplicité !



l'e-learning complètement standardisé coûtait plus cher que le sur mesure d'AF2A... Deuxièmement, rencontrer AF2A, c'est rencontrer des femmes et des hommes véritablement tournés vers le client et d'un niveau de service remarquable. Et croyez-moi, nous sommes en terrain connu pour ce qui est de la qualité de service, elle est la marque de fabrique du groupe Identicar !

**Vous avez cité la classe virtuelle. En quoi est-elle une prestation différente des autres solutions en e-learning ?**

En tout ! AF2A et son responsable du système d'information se sont vraiment donné les moyens de créer un outil innovant, simplissime d'accès, qui fonctionne admirablement et qui est complètement interactif. En plus, les formateurs

d'AF2A maîtrisent l'outil à 100% et sont parfaitement informés de notre problématique spécifique. Tout cela renforce encore l'impact des sessions en classe virtuelle.

**À ce propos, comment avez-vous ajusté le contenu de la formation à Identicar ?**

Ce sont là d'autres points forts d'AF2A. En plus de la visite de son

président, le directeur pédagogique et la responsable de projets sont venus nous rencontrer. Car AF2A ne se contente pas de faire une formation, ils adaptent une formation ! Ce sur mesure était capital pour nous puisqu'Identicar est très atypique. Bien évidemment, le programme doit respecter ce qui est fixé par le Code des assurances, mais l'équipe pédagogique d'AF2A s'est imprégnée de nos activités pour toujours s'adapter à notre contexte particulier.

**Huit mois après le démarrage de cette formation, qui prendra fin en janvier 2010, quel est votre ressenti ?**

Excellent ! AF2A est un organisme particulièrement sérieux, mais qui sait également laisser place à une certaine dose d'humour pendant la formation pour aussi en assurer la

convivialité.

Tous les participants sont très enthousiastes et se montrent confiants quant à l'obtention de leur capacité professionnelle.

Nous sommes

certains d'avoir fait le bon choix. J'ai bien conscience de répéter les qualités d'AF2A, mais quand vous croisez le chemin d'un organisme qui a autant de cordes à son arc, ce qui est très rare, il faut le faire savoir.

Dont acte !

*"Cette formation est une vraie valeur ajoutée pour les stagiaires et pour l'entreprise."*

L'avis de  
Stéphane Watrin

Directeur régional et responsable produits  
Identicar

**Vous qui avez, et allez encore, participer aux sessions en classe virtuelle, pouvez-vous nous décrire leur déroulement ?**

Il suffit de s'installer face à son écran d'ordinateur, de se connecter et en quelques clics on est en classe virtuelle ! C'est beaucoup plus interactif que je ne le pensais. En classe virtuelle, on se parle, on pianote... et on se voit. Je sais que la webcam est une option, mais c'est sympa de se voir alors qu'on est éloigné de 700 km ! Le tout en restant sur son lieu de travail ou chez soi pour les commerciaux itinérants.

**Mais peut-on parler d'une vraie dynamique de groupe ?**

Chaque mini groupe est constitué

de six stagiaires à bonne distance les uns des autres mais chacun d'entre nous participe largement pendant les deux heures trente environ que dure chaque session. C'est génial ! Les formateurs sont vraiment des animateurs. Entre les supports PowerPoint adaptés à Identicar et l'interactivité, la classe virtuelle est vraiment vivante, dynamique, voire colorée ! Comme on est uniquement concentré sur l'écran, c'est peut-être même plus enrichissant que le présentiel !

**Vous êtes donc conquis par la classe virtuelle ?**

L'essayer c'est l'apprécier ! Et quel gain de temps. En plus, c'est une solution écologique : sans déplacement ni papier !



CQP et VAE

Obtenir un certificat de qualification professionnelle via la validation des acquis de l'expérience, c'est possible ! AF2A vous accompagne dans ce parcours un peu semé d'embûches...

Contact : Alain Mure  
01 56 88 56 02

AF2A y était !

Les 25 et 26 juin dernier, AF2A a participé au congrès national de la Chambre syndicale des courtiers d'assurance qui, cette année, s'est tenu à Lyon, entre Rhône et Saône.

Les 22 et 23 septembre, AF2A s'est cette fois rendu aux journées du courtage à Paris, proche des bordures de Seine !





## Le système de retraite à la française a-t-il un avenir ?

Cela fait déjà presque trente ans que le système de retraite français pose des problèmes à nos dirigeants... Sont en cause : l'allongement de la durée de la vie, les prochains départs massifs des "baby boomers", le fort taux de chômage... Si les perspectives ne sont donc pas des plus réjouissantes, elles ne sont pas pour autant alarmantes comme l'explique Jean-Louis Pilfert.

En France, la retraite est au cœur même des sacro-saints acquis sociaux. Cela étant dit, nous comprenons mieux la réticence des gouvernements quand il est question de s'attaquer à un tel dossier. Si les toutes premières sonnettes d'alarme ont commencé à retentir au milieu des années 1980, il aura fallu attendre l'an 2000 pour que soit créé le Conseil d'orientation des retraites (COR) composé de tous les partenaires sociaux, de parlementaires, d'experts, de représentants de l'État. Ce nouvel organisme avait alors clairement pour mission de réaliser des projections à au moins vingt ans, de rédiger un rapport biennal et d'organiser un grand rendez-vous tous les quatre ans. Trois ans plus tard, soit en 2003, la loi Fillon naissait. Celle-ci avait pour objectif de réaffirmer le système par répartition en changeant quelque peu les règles du jeu (allongement progressif de la durée de cotisation, mise en place du PERP et du PERCO pour renforcer la capitalisation, surcote pour chaque

trimestre supplémentaire travaillé...). Nous en étions encore à ce stade il y a un peu plus d'un an quand le COR a constaté deux échecs relatifs : la capitalisation restait faible et les seniors étaient encore difficilement maintenus dans les entreprises.

**Entre-temps, la crise financière, économique et sociale est venue modifier tous les indicateurs !**

Cette crise a en effet dégradé l'ensemble du système à tel point que le grand rendez-vous de 2012 a été avancé à avril 2010. Il y a donc urgence ! Si les leviers existent et sont connus, reste à trouver le moyen de les actionner à bon escient. Pour ce faire, le modèle suédois semble être une piste d'inspiration : un système unique qui mêle répartition (80%) et capitalisation (20%) et qui permet de transformer des points en rente selon l'espérance de vie et la date de départ à la retraite.

Dossier à suivre très prochainement donc...



Après vingt ans d'expérience dans le monde de l'assurance, **Jean-Louis PILFERT**, consultant en protection sociale, anime pour AF2A les formations retraite et prévoyance.

## INNOVATION



### Les formations "flash" : apporter rapidement l'essentiel à vos collaborateurs

En 2010, AF2A proposera une quarantaine de formations "flash" en classe virtuelle inter-entreprises sur des thèmes très variés : technique, bureautique, juridique, commercial, anglais, comportemental...

Autant de réponses aux exigences de formation de demain et à un moindre coût.

> *Prenez contact !*



**PARIS** 64, rue de Miromesnil / 75008 Paris  
T : 01 56 88 56 00 / F : 01 56 88 56 01  
info@af2a.com

**LYON** Immeuble Le Bonnel / 20, rue de La Villette / 69328 Lyon cedex 03  
T : 04 26 68 51 22 / F : 04 26 68 51 23  
lyon@af2a.com



CENTRE DE FORMATION

## Agenda

### > 14-15-16 décembre 2009 à Paris

Gestion des sinistres matériels automobiles  
Prix : 1140 € HT

### > 05 février 2010 en classe virtuelle

Progresser en Anglais des assurances  
Prix : 160 € HT

### > 10-11 février 2010 à Lyon

Responsabilité civile des entreprises industrielles et commerciales  
Prix : 900 € HT

### > 22-23-24 février 2010 à Strasbourg

Contrat d'assurance  
Prix : 1 080 € HT

### > 25-26 février 2010 à Lille

Environnement santé  
Prix : 760 € HT

### > 8-9 mars 2010 à Bordeaux

Assurance de personnes  
Prix : 680 € HT

### > 12 mars 2010 en classe virtuelle

Faire passer le courant en phase de vente  
Prix : 160 € HT

Pour consulter d'autres sessions, veuillez consulter notre site internet : [www.af2a.com](http://www.af2a.com)

## ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO

Directeur de la rédaction : Francis Teboul

Rédacteur en chef : Marie-Hélène Kervarec

Coordination : Alexandre Teboul

Conception/Réalisation Edinews : 01 42 05 13 68  
[www.edinews.fr](http://www.edinews.fr)

## REMERCIEMENTS

Jackie Cadain, Jacques Joannon-Navier, Stéphane Watrin, Jean-Louis Pilfert, Paul-Éric Dupont