

CONGRÈS d'AVIGNON

Compte rendu de l'Assemblée Générale de RÉUSSIR SENIOR 15 septembre - 2016 AVIGNON

Nous remercions de leur présence **Michel Hascoet** (AXA) **Georges Belat** (UNAAGAR) **Diane Deperrois**, **Eric Saily** (AXA), et **Emmanuel Hazan** (REUSSIR).

Nous nous retrouvons à Avignon par une agréable journée de septembre tout près du si célèbre Palais des Papes. Jean Martin-Vivier, en cette année d'élection, ouvre la séance à 14h30 tandis que Jean-Louis Seuillet, Alain Vaysettes et Philippe Bernard finissent de préparer la présentation des résultats des votes par correspondance.



Jean Martin-Vivier prend la parole : il nous expose rapidement le film des six ans qui viennent de s'écouler.

- Rapprochement des hommes et des idées.
- Charte d'entraide.
- Fonds de solidarité.
- Accords tarifaires avec AXA.
- Contrat santé revu et amélioré.
- Le travail effectué avec l'UNAAGAR qui a abouti à une meilleure représentativité des retraités aux seins des instances CAVAMAC et PRAGA.

Il renouvelle son désir de rapprocher plus que jamais les actifs et les retraités.

Il martèle une fois de plus :

- Si les actifs ne se portent pas bien, les retraités seront malades.
- Pour les actifs, l'avenir, c'est nous.

Il évoque les événements survenus chez AXA : les départs des dirigeants, le retour de Jacques de Peretti.

La vie des actifs ne sera pas facile, les projets de réforme sont violents et la négociation entre Réussir et AXA sera rude. Avant de conclure et de passer le flambeau à Marie-Odile Cormier, il remercie ceux qui ont œuvré pour Réussir Senior et qui prennent à cet instant une retraite définitive.



Au tour du Secrétaire Général **Michel Daniélou** de s'exprimer, en nous présentant son dernier rapport d'activité.

Il tient à nous rappeler les principaux accords et succès obtenus depuis la création de Réussir Senior :

- Augmentation de plus de 70 % de nos effectifs.
 - Mise en place d'une tarification spécifique réservée aux adhérents de Réussir Senior pour quasiment toute la gamme des produits IARD.
 - Signature et mise en place de la charte de partenariat pour aider nos confrères lors des sinistres majeurs.
 - Élaboration du guide de départ en retraite en collaboration avec AXA et Réussir.
 - Mise en place d'un nouvel outil informatique.
 - Création et mise en place d'un fonds de solidarité.
 - Amélioration tant sur le plan des garanties que sur le tarif de notre contrat complémentaire maladie Réussir.
 - Mise en place d'une assistance pour résoudre litiges et cas sociaux auprès des régimes de retraite et de maladie ainsi que l'aide sur le plan des démarches administratives suite à une maladie, invalidité, décès.
 - L'envoi de chocolats à nos aînés.
 - L'organisation de voyages avec notre partenaire Vacances Bleues.
- Pour tout ce travail, il remercie toutes les équipes qui ont œuvré pour arriver à ce résultat.

En ce qui concerne l'année 2016, il évoque plusieurs domaines :

- **Sur le plan des Régions** : Chaque Président de région a managé sa région à sa manière et cela a permis de faire circuler l'information et d'être à l'écoute de nos adhérents. Il les en remercie.



Une assemblée nombreuse et attentive.



• **Sur le plan des effectifs :**

- De juillet 2014 au 30 juin 2015 : 195 nouveaux départs en retraite ;
- Sur ces 195 retraités, nous enregistrons 128 adhésions soit **un taux de 66 %**.

• **Bulletin :** ce bulletin est essentiel à la vie de notre Amicale. Il permet de garder un lien étroit avec nos adhérents, faire connaître les avantages, les accords, donner des informations et des conseils sur la vie de notre Amicale.

Il félicite Marie-Odile Cormier et Jacques Bigot pour sa qualité tant pour son contenu que pour sa présentation.

• **Informatique :** le nouveau logiciel SIGAR.FR a été mis en place en janvier 2016. Alain Vayssettes et Philippe Bernard nous ont donné des nombreux conseils sur l'utilisation de cet outil.

Le site de Réussir Senior a subi de profondes modifications. Pour améliorer le système informatique, un groupe de travail a été mis en place dès février 2016 pour définir un cahier des charges sur les points suivants :

- Les accès : au niveau public, adhérent, responsable dans Réussir Senior, administrateur.
- Les besoins de Réussir Senior (son contenu, ses informations, sa bibliothèque, ses voyages, les initiatives régionales, les archives etc.).
- Les accès Weblog ou accès du fichier des adhérents.
- Les statistiques des visites du site.
- Les sauvegardes.

Ce travail a été effectué au cours de l'année 2016 grâce à la ténacité d'Alain Vayssettes et de Philippe Bernard rendant ce logiciel plus accessible pour ses utilisateurs. Ils en sont remerciés très chaleureusement.

• **Point financier :** Rémi Guernier dans son rapport financier va vous communiquer toutes les informations sur la trésorerie de notre Amicale.

• **Élections :** étant dans une année électorale (nationale et régionale) l'organisation de ces élections a été confiée à Jean-Louis Seuillet et à Alain Vayssettes après validation des points suivants par le CA à savoir :

- Déroulement du processus des élections, rappel des articles des statuts, chronologie, calendrier.
- Projet d'appel à candidature.
- Envoi des bulletins de vote.

• **Fonds de solidarité :** la création de ce fonds a été validée lors de notre AG de 2015. À ce jour 3 dossiers ont été étudiés, acceptés et réglés.

• **Opération Chocolat :** 365 bénéficiaires à partir de 81 ans dont 78 conjoints survivants pour un coût de 7 300 €. Nous recevons de nombreux messages de sympathie et de reconnaissance de la part de nos aînés.

• **Entraide au moment des Cat. Nat. :** une permanence organisée par Jacques Itier avec des membres de Réussir Senior a été tenue dans le Sud Est au moment des événements climatiques.

• **Accords publicitaires :** suite à des restrictions budgétaires certains de nos partenaires n'ont pas renouvelé leur participation financière ; nous devons faire un effort pour essayer à nouveau de les convaincre ou de trouver d'autres sponsors.

• **Voyages :**

- Septembre 2015, voyage au Canada : 30 personnes,
- Juin 2016, voyage en Écosse : 20 personnes,
- Septembre 2016, croisière sur le Danube : 41 personnes.

Ces voyages, organisés par notre partenaire Vacances Bleues, sont très appréciés et vous pouvez trouver les comptes rendus dans nos bulletins.

Pour 2017 nous allons faire un sondage dans les prochaines semaines afin de connaître vos destinations préférées.

Nous vous rappelons que tous les adhérents de Réussir Senior peuvent bénéficier des réductions négociées par la commission voyages sur les séjours proposés par Vacances Bleues (toutes les informations sont sur le site).

• **Assurances collectives : complémentaire maladie Réussir**

Au cours de l'année 2016, AXA, Réussir, Itelis, et Apria ont travaillé en étroite collaboration pour mettre en place :

- Une carte d'identification Itelis (reçue début avril),
- Un mode connecté entre Apria et Itelis pour l'optique,
- Un circuit optimisé des factures chez Apria (plus besoin d'envoyer en double les factures pour se faire rembourser par la sur-complémentaire).

Par ailleurs suite à nos demandes nous avons obtenu à effet du 1^{er} janvier 2017 les améliorations suivantes :

- **En ce qui concerne la garantie décès :**

L'option 2 est modifiée sous la forme suivante :

- Jusqu'à 70 ans, le capital est toujours de 386 713 € comme avant.
- Mais à partir de janvier 2017 nous prolongeons la garantie de :
 - 70 ans à 75 ans le capital sera de 30 % soit 116 014 €,
 - 75 ans à 80 ans le capital sera de 20 % soit 77 342 €,

CONGRÈS d'AVIGNON

Rapport d'activité de Michel Daniélou - suite

- Pour la garantie Santé :
 - Passage du forfait médecine douce de 8 % à 10 % plus prise en charge de soins de la pédicurie-podologie et ceci dans le forfait médecine douce (non prise en charge SS).
 - Augmentation du poste Auxiliaires médicaux de 300 % à 350 % de BR (y compris RO) afin d'améliorer le remboursement des soins réalisés par ces derniers. Exemple : les soins par ondes réalisés par les kinésithérapeutes concernant les tendinites.
 - Amélioration du remboursement des prothèses auditives à 450 % de la BR en complément du RO et du Praga 100 (Réussir 300 % donnerait, au 1^{er} janvier 2017, 156,98 € de plus que le contrat Praga 300).
 - L'accompagnement du nouveau réseau audioprothèse (Itelis).
- **Participation au Congrès Réussir :**
Le Congrès Réussir qui devait se tenir à Athènes en novembre 2015 a été annulé suite aux attentats.

Celui du 30 septembre 2016 se déroulera à Perpignan et Réussir Senior sera représenté par Alain Robert et Jacques Bigot.

• En conclusion :

Il n'oublie pas la très grande implication de **Michel Couturier** pour organiser nos congrès au cours de ces dernières années. C'est un succès à chaque fois renouvelé dans la bonne humeur et le plaisir de se retrouver. Il le remercie au nom de nous tous pour son excellent travail. C'est le moment de laisser la place à une nouvelle équipe.

Nous ne sommes pas inquiets car la relève est là et Réussir Senior sera entre de bonnes mains.

Les nouveaux élus auront à cœur de continuer le travail, de l'améliorer et de faire vivre et perdurer cette Amicale qui nous est chère et qui représente à ce jour une bonne image de la profession que nous avons exercée.

Réussir Senior fait référence auprès d'Axa, Réussir, et de L'Unaagar, ceci grâce au sérieux de ses équipes.

Vote du quitus à l'unanimité.

Résultats des élections.

Félicitations aux nouveaux élus !

Présentation des confrères élus au Bureau national (87,6%) et en région (à 94,8 %).

Chiffres pour le national

	Inscrits	Votants	Nul-blanc	Pour	
Sud Ouest	263	182	69,20 %	31	151
Nord Est	310	194	62,58 %	20	174
Sud Est	333	205	61,56 %	22	183
Ouest	376	210	55,85 %	27	183
Île-de-France	130	77	59,23 %	7	70
TOTAL	1 412	868	61,47 %	107	761

Chiffres pour les régions

	Inscrits	Votants	Nul-blanc	Pour	
Sud Ouest	263	182	69,20 %	21	161
Nord Est	310	194	62,58 %	4	190
Sud Est	333	205	61,56 %	6	199
Ouest	376	210	55,85 %	11	199
Île-de-France	130	77	59,23 %	3	74
TOTAL	1 412	868	61,47 %	45	823

Le nouveau bureau national :



De gauche à droite, à l'arrière : **Alain Robert** Vice-Président, **Bernard Brossard** Secrétaire Général, **Michel Daniélou** Administrateur, **Philippe Bernard** Administrateur. Devant : **Anne-Marie Rétif** Trésorière Nationale, **Françoise Tallon** Secrétaire Nationale adjointe, **Marie-Odile Cormier** Présidente, **Jacques Bigot** Administrateur, **André Cesbron** Trésorier National adjoint.

En haut à droite : **Jean Martin-Vivier** Syndic.



De gauche à droite, les Présidents de région : **Virgile Miralles** (Vice-Président Sud Est), **Jean-Pierre Salies** (Sud Ouest), **André Lalvée** (Nord Est), **Alain Burel** (Île-de-France) et **Jean-Denis Morin** (Ouest).

Les nouveaux Présidents de région viennent se présenter à leur tour :

- Pour l'Île-de-France, **Alain Burel** Président et **Alain Houel** Vice-Président
- Pour le Nord Est, **André Lalvée** Président et **Roland d'Avezac** Vice-Président
- Pour le Sud Est **Daniel Dupuis** Président (absent) et **Virgile Miralles** Vice-Président
- Pour le Sud Ouest, **Jean-Pierre Salies** Président et **Max Cazaux** Vice-Président
- Pour l'Ouest, **Jean-Denis Morin** Président et **Jean-Luc Moreaux** Vice-Président.

Une équipe déjà bien soudée. Vous trouverez les noms de leurs secrétaires et trésoriers dans notre site ainsi que leurs départementaux.

N'oublions pas notre nouveau syndic **Jean Martin-Vivier**, **Norbert Poinet** le contrôleur accompagné d'**Alain Vayssettes**, en remplacement de Jean-Marie Monnier.

Bienvenue à tous !



Norbert Poinet

Rémi Guernier

Norbert Poinet, contrôleur des comptes présente son rapport accompagné de **Rémi Guernier** le Trésorier National. Rémi, discret mais très efficace a tenu la comptabilité de l'Amicale d'une façon tout à fait précise et rigoureuse, tout au long de ces années et il en est à son tour chaleureusement remercié. Voici son intervention :

Contrôle des comptes de l'année 2015

Réunion au siège de Réussir Senior à Paris le 1^{er} juin 2016

Suite au renouvellement de ma mission avec notre ami Jean-Marie Monnier lors de l'assemblée générale de Strasbourg, j'ai procédé au contrôle des comptes de Réussir Senior.

Jean-Marie retenu par ailleurs n'ayant pas pu se déplacer m'a transmis ses réflexions avant la rédaction de ce rapport.

Je livre donc le résultat de mon entretien avec notre trésorier Rémi Guernier qui m'a présenté « le grand livre global » et « la balance globale ». Nous avons pu ainsi échanger nos avis sur les résultats financiers de notre Amicale.

Concernant l'affaire Jarry qui est maintenant terminée, le solde de la provision de 1 474 € est venu en déduction du montant total des dépenses de 2015.

Comme pour 2014, une somme de 2 500 € a été provisionnée en prévision des dépenses occasionnées par les élections triennales de l'année 2016.

Les frais de missions, réunions et commissions restent stables par rapport à 2014, en revanche on constate une augmentation des frais de l'assemblée générale de Strasbourg par rapport à celle de Vannes.

Le coût du bulletin de Réussir Senior est à nouveau en baisse comme cela avait été déjà le cas en 2014.

L'année 2015 fait ressortir une meilleure participation aux réunions régionales.

Le nombre des adhérents est stable (1 405 en 2015 contre 1 423 en 2014), malgré cela le montant total des cotisations est en augmentation (50 345 € en 2015 contre 47 585 € en 2014) grâce aux cotisations de soutien. Encourageons les généreux cotisants à renouveler leur geste et remercions tous ceux qui l'ont fait ou qui le feront. Continuons à être vigilant dans le recrutement des nouveaux retraités pour maintenir cette situation.

La subvention AXA est stable par rapport aux années précédentes.

Le poste publicité dans notre bulletin, comme prévu dans notre rapport des comptes 2014, est en forte baisse.

Le fonds de solidarité créé définitivement suite à l'assemblée générale de Strasbourg s'élève à la somme de 11 020 €, n'hésitez pas à y participer par vos cotisations spécifiques pour une meilleure action de ce fonds dans le futur.

Pour cette année nous clôturons notre exercice avec un léger déficit de 2 980 € qui, sans la perte de publicité de nos annonceurs dans le bulletin, aurait pu être équilibré.

Après ces vérifications, nous n'avons pas d'autres observations à formuler pour l'année 2015 et confirmons une comptabilité sincère et véritable qui n'attire aucune remarque particulière. Les comptes sont accessibles sur le site www.reussirsenior.fr

Les comptes sont approuvés à l'unanimité.

CONGRÈS d'AVIGNON



La parole est ensuite donnée à **Diane Deperrois**, Directrice de la région Sud Est. Voici son discours :

Monsieur le Président, Cher Jean,

Madame, Messieurs les membres du bureau, Mesdames, Messieurs les agents généraux, une mention spéciale pour ceux du Sud-Est, et ceux de l'Île-de-France, nous avons eu un moment de vie commune, il y a presque dix ans maintenant.

Cher Michel, (Hascoët)

Je me permets de ne pas ajouter le qualificatif qui suit l'expression « agent général », et non « Mesdames, Messieurs les agents généraux seniors », car je crois que même après la transmission de son agence, dans ce métier, on est agent général à vie, on est agent général de cœur.

Tout d'abord je souhaite, comme Jacques me l'a demandé, vous lire le message de sa part, il n'a pu malheureusement se libérer pour être présent parmi nous aujourd'hui, ayant quelques occupations depuis son retour d'Extrême-Orient, et sa nomination comme patron de la France auprès de Thomas Buberl, notre nouveau DG AXA.

Texte de Jacques

« Chers Agents Généraux,

Jean Martin-Vivier m'a proposé de me joindre à vous aujourd'hui et je l'en remercie. Des obligations m'ont toutefois contraint à ne pas pouvoir être parmi vous, ce que je regrette.

J'ai demandé à Diane de me représenter et de vous lire ce message.

Comme vous le savez, j'ai pris mes nouvelles fonctions de PDG d'AXA France le 1^{er} Juillet après 18 mois passés en tant que PDG du Japon. C'est avec beaucoup de joie que je retrouve la maison AXA France.

Vous le savez, mon engagement et mon ambition pour AXA ont toujours été très forts. Je souhaite qu'AXA France poursuive son développement et continue à servir au mieux ses clients.

Vous, Agents Généraux, avez toujours aidé AXA dans cette mission, notamment en vous adaptant aux évolutions des attentes clients.

C'est grâce à vous tous qu'AXA France est aujourd'hui aussi bien ancré sur le marché français et est une compagnie attractive pour les agents d'aujourd'hui et de demain. C'est à partir de ces atouts que nous devons accélérer la transformation pour toujours répondre aux attentes de nos clients.

Je vous souhaite une très belle manifestation et laisse le soin à Diane de continuer. »

Quant à moi, je souhaite partager avec vous, la vie de notre entreprise et les grands défis que nous avons à relever ensemble dès aujourd'hui.

Nous vivons dans un contexte totalement inédit. La situation est complexe, mais qui dit complexe, dit de beaux sujets à traiter :

A - LES CHANGEMENTS EXTERNES :

1 - Le réglementaire :

- a - Il a deux facettes, l'une encadrant de plus en plus les opérations, donnant des obligations de preuve, d'archivage, de mise à jour.
- b - L'autre, « Hamon », qui entraîne l'infidélité : si celle-ci est tendance, elle n'est pas toujours aimable.

2 - Le comportement client digitalisé qui entraîne une exigence parfois très élevée :

« Je consomme quand je veux, où je veux, et comme je veux. Je veux tout, tout de suite et je peux avoir tout, tout de suite. Je compare tout ». Le consommateur a le pouvoir et cela, nous n'y pouvons rien. Notre univers était protégé, Hamon et les technologies digitales nous ont changé notre écosystème.

Il y a une exigence de multi-accès donc un enchevêtrement de process, de la transparence, réclamée à tout instant et un désir de consommation aussi bien en pleine journée qu'à 23 h le dimanche soir, par appli digitale, sur axa point.fr ou au téléphone.

Donc par exemple, pour un même sinistre, on peut avoir une ouverture sur la tablette, puis une demande en agence et une consultation ou réclamation tablette.

Eh bien, cela veut dire que toute intervention sur un dossier client doit être vue par tous : la collaboratrice d'agence qui suit le sinistre, l'agent en cas d'appel le soir, et le client. Je vous laisse imaginer la complexité des développements informatiques à réaliser dans un contexte de compétition à couteaux tirés.

Donc un client roi, c'est le pouvoir au consommateur et cela change tout.

3 - Les banques ont décidé de faire les courtiers :

Taux bas, ratios, ne pas engager leurs bilans et elles n'ont pas de stock.

Et elles le font sur notre stock de contrats auto en attaquant



à bas prix, elles majoreront par la suite.

Nous faisons pareil en utilisant Hamon et Lagarde et demain Macron sur la simplification des opérations de changement de compte bancaire. Nous souffrons car nous sommes tenants en assurance et offensifs en banque. Elles nous « hamonisent », nous les « macronisons ».

B - LES TRANSFORMATIONS POUR S'ADAPTER :

Et donc, nous avons plusieurs réformes en cours ou des réflexions sur d'autres à venir :

- 1 - Les offres produit multi-accès**, avec des délégations étendues, une autonomie et des offres simples, afin de garantir une même réactivité en agence et en ligne, sur les offres standardisées du marché des particuliers.
- 2 - Et une approche de plus en plus différenciée entre les offres et les process simples**, grand public, et les offres de type complexe entraînant un acte de souscription non délégué, des process complexes à modéliser, etc.
- 3 - De nouvelles offres en assurance vie** de façon à diversifier les sources de rendements. Nous avons lancé une très belle offre, un panier d'obligations après des offres sur l'immobilier tertiaire et que nous avons complété récemment sur des résidences services de 7 mois à 97 ans.
- 4 - Des expertises sur la protection des personnes** à développer comme toute expertise permettant de renforcer la différenciation perçue et la valeur ajoutée perçue par le client.
- 5 - Le digital au quotidien** dans le process de vente et de déclaration des sinistres simples, l'intégration du règlementaire.
- 6 - La simplification des procédures** en agence pour gagner du temps commercial, au travers de la e-signature, une réflexion à nouveau sur celles d'indemnisation. Une existence à avoir sur les réseaux sociaux, une perception à renforcer sur la valeur ajoutée créée et perçue dans les agences.

C - EN CONCLUSION :

Vous dire que c'est simple, non, c'est compliqué, il y a de grands défis managériaux pour les agents, des enjeux de personnel pas toujours adaptés tant en compagnie qu'en agence, des livraisons de nouveaux outils, produits, et une mutualisation de moyens France entière qui existe déjà sur certains services, je pense à l'indemnisation, et qui est à l'étude sur d'autres secteurs pour optimiser nos agilités communes.

Il y a de grands défis sur la valeur client, l'investissement pour la capter, pour la garder et la partager au sein de circuits nouveaux, qui ne sont plus uniques : le client qui passe ou appelle l'agence ou arrive sur une plateforme ou au travers du web.

Voilà ce que je voulais partager avec vous sur les enjeux du métier.

- Notre croyance, c'est que le trésor de la relation humaine, nous savons le faire fructifier. Il faudra aller chercher les clients, ce qui est un métier parfois nouveau.
- Ils ne viennent plus à nous spontanément et en urbain, l'anonymat est fort .
- Et s'adapter aux générations à venir, celles de nos enfants et petits-enfants.

D - L'année commerciale :

Vos confrères vont entamer les renouvellements en entreprise, poursuivre leurs efforts sur l'ANI, et la campagne pour sécuriser l'intéressement commercial en Particulier et Professionnel. Des opérations commerciales sont en cours dans un contexte où le multi-équipement du portefeuille IARD se développe.

La fin d'année est propice à la retraite dans le cadre de campagnes de défiscalisation.

Nous lançons de nouvelles offres en épargne, dans le contexte de taux bas où l'actif général ne peut plus fournir un rendement élevé. Le dernier, en cours de commercialisation, un panier d'obligations à haut rendement. Notre dynamique en épargne se concentre sur la collecte UC, véritable conseil au client compte tenu de l'environnement sur le fonds euro.

Nous travaillons sur la dynamique des protections, les offres de prévoyance, avec une belle croissance Madelin.

Mais encore une insuffisance d'équipement des clients en prévoyance des particuliers, en garantie emprunteur, on peut aller plus loin avec la rotation des emprunts en immobilier, rotation qui fait progresser les commissions de vos collègues qui se sont lancés dans la banque. Il y a encore un déficit de culture générale sur ces domaines de protection tant sur le domaine des savoirs que sur celui des savoir-faire de commercialisation.

Parfois, les techniques de vente sont insuffisamment maîtrisées et face à des clientèles s'estimant sur-informées et averties de leur temps en face à face physique ou téléphonique, les discours commerciaux ne sont pas toujours adaptés. Voilà ce que je pouvais partager avec vous dans cette vie 2016 qui est tonique.

CONGRÈS d'AVIGNON



Au tour de **Georges Belat** Président de l'UNAAGAR de s'exprimer :

Il remercie tout d'abord chaleureusement le Conseil d'Administration sortant qui, depuis 6 ans, sous la présidence et l'impulsion de Jean Martin-Vivier, a fait de Réussir Senior une belle et grande Amicale des retraités Agents Généraux AXA, la première et la plus dynamique de toutes les Amicales fédérées par l'UNAAGAR.

Il rappelle qu'il y a 6 ans, lorsqu'il s'est rendu rue Réaumur pour une première rencontre avec la jeune Réussir Senior, faire connaissance et présenter les buts de l'UNAAGAR, ce n'était pas gagné.

L'écoute de Jean et de son équipe, une compréhension réciproque, une implication partagée et un esprit de créativité ont fait que, rapidement, la réussite a contredit les appréhensions.

En six ans, Réussir-Senior est allé de succès en succès et parallèlement, ce n'est pas un hasard, UNAAGAR a poursuivi et amplifié son développement.

Une des raisons fut la mise en place du Bulletin Unique d'Adhésion, BUA, que Réussir Senior a accepté de mettre en place.

Le nombre d'adhésions à Réussir Senior ne cesse de progresser (en moyenne 45 adhésions les 3 premières années, plus de 50 en 2014, 88 en 2015 et déjà 60 adhésions les 7 premiers mois de 2016).

Les raisons de ce succès sont la résultante des nombreuses et originales actions mises en place par Réussir Senior ainsi que le processus d'approche, réussi, des nouveaux retraités.

Les Agents Généraux retraités de toutes les sociétés profitent indirectement, par l'intermédiaire d'UNAAGAR, de votre dynamisme. Ils vous en remercient.

« Merci à Jean pour ces 6 années d'engagement.

Merci à toute l'équipe que tu as choisie. Je citerai seulement, pour faire court, Rémi pour les excellentes relations entretenues avec l'équipe UNAAGAR, Alain pour son implication informatique, Michel pour la mise en place de voyages originaux notamment avec le partenaire UNAAGAR : Vacances Bleues, l'autre Alain pour son aide à l'occasion des stages « retraite » qu'il anime pour le compte d'Agea, et enfin celui très proche de tous les retraités, Jacques et ses nombreuses actions tournées vers la retraite, la santé et le social.

Je félicite enfin la nouvelle équipe élue, sa Présidente Marie-Odile avec qui nous avons déjà convenu, vous le savez, de travailler ensemble pour la représentation et la défense des intérêts de la grande famille des retraités Agents Généraux d'Assurances.

Avec 30 Amicales fédérées et 7 000 adhérents, l'UNAAGAR se situe désormais à la seconde place de toutes les organisations françaises de retraités de professions libérales.

Acteur de réflexion, de consultation et de décision l'UNAAGAR représente les Allocataires Agents Généraux à CAVAMAC, à PRAGA, à AGEA mais aussi à la CNRPL (Confédération Nationale des Retraités de Professions Libérales) et à la CFR (Confédération Française des Retraités) soit une force de plus de 1 500 000 retraités.

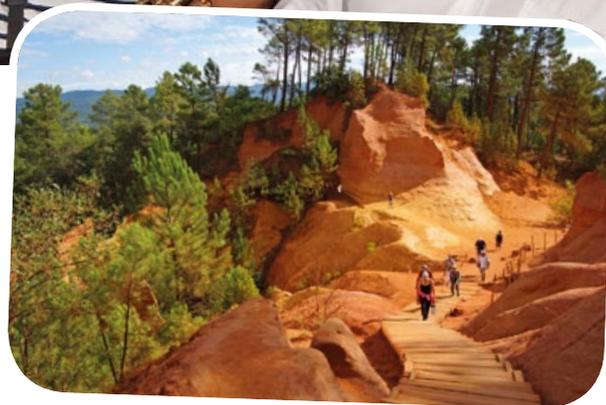
Grace aux actions de l'UNAAGAR et celles de toutes les Amicales, les retraités Agents Généraux d'Assurances sont désormais, depuis ce second semestre 2016, mieux représentés :

- **CAVAMAC** : désormais nous avons 8 postes d'élus (au lieu de 6) dont quatre titulaires. Un de ces titulaires est membre du bureau en la personne de Jean Martin-Vivier.
- **PRAGA** : 6 retraités représentent désormais l'UNAAGAR au Conseil d'Administration au lieu de 2. Parmi nos représentants, Régine Alméras est désignée au bureau.

Je me félicite de ces avancées. Nos élus et représentants ont pour mission de veiller à un suivi rigoureux des services et des prestations servies par nos différents régimes. Pour ce qui concerne notre retraite complémentaire RCO, non revalorisée depuis bientôt 2 ans, il est indispensable que la fixation de la valeur du point au 1^{er} janvier 2017 permette, a minima, aux retraités Agent Généraux, de retrouver leur pouvoir d'achat face à l'inflation. »

Fin de l'AG à 18h. Tous les congressistes se retrouvent comme à l'accoutumée pour passer une agréable soirée sur un bateau naviguant sur le Rhône en compagnie de notre orchestre.

Le lendemain matin, notre super organisateur Michel Couturier que nous n'avons pas assez remercié tout au long de ces années pour avoir su nous faire redécouvrir des villes et paysages de France dans le cadre de nos assemblées générales, nous conduit vers l'Abbaye de Sénanque, les villages de Gordes et de Roussillon.



Les accompagnants, la veille, avaient profité de quelques heures de liberté pour se perdre dans le Palais des Papes et dans ses moindres recoins, y recherchant peut être la présence des neuf Papes qui occupèrent ces lieux.

La soirée se termina dans un agréable site où notre orchestre comme d'habitude, toujours énergique, entraîna toute la communauté dans de nombreux Madison, Cha Cha et Tango... sans penser au lendemain.

CONGRÈS d'AVIGNON

REMERCIEMENTS !

MERCI, au nom de toute l'équipe, **MERCI** aux 868 électeurs, soit 87,6% des votes exprimés.

MERCI à tous, les présents et à tous ceux qui n'ont pas pu être avec nous, je pense bien entendu à ceux dont la santé fragile ne les autorise plus à se déplacer très loin de leur domicile.

La participation importante (61 %) à ces élections montre l'intérêt que tous les adhérents portent à notre belle Amicale, et leur souhait d'être représentés de manière forte.

Elle n'est pas belle par hasard. Elle est le fruit d'une énergie exemplaire, et d'un engagement bénévole de tous. C'est donc avec fierté que notre nouvelle équipe reprend le flambeau avec l'espoir, mais surtout la volonté, de faire aussi bien.

Notre équipe, que je vais vous présenter, est également fière de la confiance que vous lui avez témoignée, lors de cette élection.

Je ne vous dirai pas : moi JE, moi JE, mais soyez assurés que les engagements figurant dans notre profession de foi ne resteront pas lettre-morte.

Nous poursuivrons le travail accompli, avec toute notre détermination et notre disponibilité, au service de tous.

MERCI ENCORE DE VOTRE SOUTIEN.



Marie-Odile Cormier lors du congrès d'Avignon.

Notre équipe élue est déjà au travail :



Alain Robert et Marie-Odile Cormier.



Bernard Brossard et Françoise Tallon



Anne-Marie Rétif et André Cesbron



De haut en bas : Michel Daniélou, Philippe Bernard et Jacques Bigot.

