

Trimestriel

Assurance,
réassurance, finance
et risk management

Législation

Le droit de la responsabilité civile belge à l'épreuve du Livre 6

Marché

Classement des 25 premiers courtiers en assurance en Belgique (2023)

Mécénat

Promethea, le pont entre culture, patrimoine et entreprises





UN VENT DE FRAÎCHEUR SOUFFLERA DORÉNAVANT SUR LE SECTEUR DE L'ASSURANCE ET DE LA FINANCE

Chers lecteurs,

C'est avec une immense fierté et une grande excitation que nous vous présentons RISK, le nouveau magazine de référence pour tous les professionnels du secteur de l'assurance et de l'économie. Dans un contexte où le paysage médiatique évolue rapidement et suite à l'arrêt de parution du journal emblématique «Le Monde de l'Assurance» après 40 ans de service, RISK se positionne comme une nouvelle voie, prêt à relever le défi de l'information et de l'innovation.

Une refonte qui répond aux attentes d'un secteur en constante évolution

RISK n'est pas simplement une refonte, mais une véritable renaissance. Nous avons repensé notre contenu et notre approche pour offrir à nos lecteurs des perspectives enrichissantes et modernes. Notre objectif est de devenir un outil d'inspiration, de formation et d'information pour toutes les personnes actives dans le secteur de l'assurance, de la banque et du crédit mais aussi du risk management et tous ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances dans ces domaines.

Un contenu varié, pensé pour les professionnels comme pour les curieux, un style rapide et bref avec un zeste d'humour et de détente.

Chaque trimestre, RISK vous proposera une variété de rubriques mêlant expertise, innovation et bien-être, pour une lecture aussi utile qu'agréable. Vous lirez en page 5 l'aperçu des principales sections de notre magazine.



Rejoignez l'aventure RISK !

RISK se positionne comme un acteur incontournable du secteur, prêt à répondre aux besoins des courtiers, des consultants, et de tous les curieux de l'assurance et de la finance. Ce magazine est un espace d'échange, de découverte et de partage qui offre des perspectives fraîches et professionnelles sur le monde de l'assurance et de l'économie.



«Le changement est la loi de la vie. Ceux qui regardent seulement le passé ou le présent sont certains de manquer l'avenir.» John F. Kennedy

Cette citation souligne bien l'évolution : nous allons passer de l'assurance au présent au Risk du futur !

Nous vous remercions de votre confiance et espérons que vous apprécierez ce nouveau chapitre avec RISK.

Patrick CAUWERT ■
Rédacteur en chef



SOMMAIRE

Risk Magazine 6

Une refonte qui répond aux attentes d'un secteur en constante évolution

Législation 8

Le droit de la responsabilité civile belge à l'épreuve du Livre 6 : entre consolidation et rupture

Entreprise 12

Y-a-t-il un pilote dans l'avion ? Piloter une entreprise exige des connaissances, des objectifs clairs et des indicateurs fiables pour anticiper et gérer les difficultés.

Grand-Duché de Luxembourg 16

Le Triangle de Sécurité et le Super Privilège : une Protection Inégalée pour les Assurés au Luxembourg.

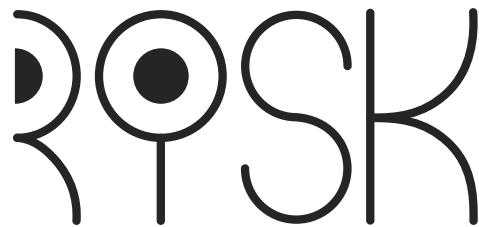
Europe 20

La Pologne assume la présidence tournante du Conseil de l'Union Européenne pour six mois, succédant à la Hongrie et passant ensuite le relais au Danemark.

Marché 22

Classement des 25 premiers courtiers en assurance en Belgique : Analyse des résultats 2023.

| | |
|--|-----------|
| Risk Management | 24 |
| La gestion des risques : Un enjeu stratégique pour les entreprises | |
| Législation | 26 |
| Une nouvelle norme volontaire pour les PME en matière de durabilité : l'EFRAG remet son avis final à la Commission européenne. | |
| Mécénat | 28 |
| Promethea : le pont entre culture, patrimoine et entreprises. | |
| Mon courtier | 30 |
| Votre pension d'indépendant sera-telle suffisante ? | |
| Numérique | 32 |
| Plus que 5 secondes... L'assurance doit combiner digital et contact humain pour simplifier l'expérience client et répondre aux attentes des nouvelles générations. | |
| Législation | 34 |
| Préserver la confidentialité dans un monde concurrentiel : enjeux, cadre juridique et solutions pratiques | |
| Automobile | 37 |
| Essai du nouveau Dacia Duster Extrême 140 hybride | |
| Bien-être | 40 |
| Rilès a survécu à sa « Survival Run » : un défi entre art et prise de risque | |
| Les pépins | 42 |
| Lecture | 46 |
| L'IA et l'IA gen dans l'assurance | |
| Contact | 47 |



Une refonte qui répond aux attentes d'un secteur en constante évolution

Nous sommes ravis de vous présenter RISK, le magazine spécialisé qui a fait peau neuve pour offrir à nos lecteurs et partenaires des perspectives enrichissantes et modernes sur le secteur de l'assurance et de l'économie. Plus qu'une simple refonte, RISK est désormais conçu comme un outil d'inspiration, de formation et d'information destiné aux courtiers, aux indépendants, et à tous ceux qui souhaitent approfondir leurs connaissances dans ces domaines. RISK sortira chaque trimestre et abordera une variété de rubriques, mêlant expertise, innovation et bien-être, pour une lecture aussi utile qu'agréable.

Un contenu varié, pensé pour les professionnels comme pour les curieux

RISK est structuré en différentes rubriques pour répondre aux attentes et aux intérêts de notre audience élargie. Voici un aperçu des principales sections qui figureront dans chaque numéro :

1. Économie et tendance

Une analyse approfondie des tendances économiques, des études de marché et des perspectives de croissance, pour permettre à nos lecteurs de rester à la pointe de leur domaine et d'anticiper les évolutions du secteur.

2. Assurance et innovation

Des articles qui mettent en avant les évolutions et innovations dans le domaine de l'assurance. Nous y aborderons les nouvelles réglementations, les produits émergents, et les solutions digitales qui façonnent le futur du secteur.

3. Juridique et réglementation

La dimension juridique est cruciale dans notre secteur. Cette rubrique couvrira les changements de lois, les obligations des courtiers et des compagnies, et des analyses pour comprendre leur impact.

4. Digital et transformation

Ce volet se concentrera sur les outils numériques, la transformation digitale des entreprises, et les nouvelles technologies. L'objectif : aider les courtiers à moderniser leur approche et à utiliser les outils les plus performants.

5. Culture et événements

Des pages culturelles et un agenda des événements marquants, des salons professionnels aux conférences, en passant par des initiatives locales ou de réseautage. RISK souhaite ainsi renforcer les liens et les échanges au sein de la communauté.

Une plateforme idéale pour les annonceurs

En plus de sa ligne éditoriale renforcée, RISK offre une opportunité de visibilité unique à ses annonceurs. Avec sa large audience, RISK est le canal idéal pour promouvoir des produits, des services, et des innovations destinés aux professionnels et aux indépendants.

- **Cible engagée** : Nos lecteurs sont des courtiers, des experts, des consultants et des indépendants qui s'intéressent aux tendances de l'assurance et de l'économie.
- **Distribution qualifiée** : En format papier et numérique, RISK est distribué à une audience ciblée et étendue.
- **Opportunités de formats variés** : De l'insertion classique aux pages dédiées, en passant par les publireportages, les possibilités sont nombreuses pour mettre en avant vos offres et initiatives.



CONTOURNABLE POUR LES ACTEURS L'ASSURANCE ET DE L'ÉCONOMIE



Rejoignez l'aventure RISK !

RISK se positionne comme un acteur incontournable du secteur, prêt à répondre aux besoins des courtiers, des consultants, et de tous ceux qui souhaitent approfondir leur expertise. Ce magazine est un espace d'échange, de découverte et de partage qui offre des perspectives fraîches et professionnelles sur le monde de l'assurance et de l'économie.

Contact

Pour toute information, abonnement ou demande de publicité dans notre magazine, n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse suivante :

info@riskmagazine.be

<https://www.magazinerisk.be/>



Tarifs d'abonnement

| N° | Mois | Date de parution | Remise du matériel | Réservation | Annuel (4 numéros) | Unité (1 numéro) |
|----|-----------|------------------|--------------------|-------------|-----------------------|---------------------|
| 1 | MARS | 17/03/25 | 25/02/25 | 17/02/25 | Belgique | 150 € |
| 2 | JUIN | 16/06/25 | 16/05/25 | 01/05/25 | UE | 170 € |
| 3 | SEPTEMBRE | 15/09/25 | 15/08/25 | 01/08/25 | Hors UE | 190 € |
| 4 | DÉCEMBRE | 15/12/25 | 15/11/25 | 01/11/25 | DIGITAL | 120 € |

Les dates de parution sont communiquées à titre indicatif et sont susceptibles d'être modifiées en fonction de l'actualité ou d'événements particuliers



LE DROIT DE LA RESPONSABILITÉ CIVILE BELGE À L'ÉPREUVE DU LIVRE 6

entre consolidation et rupture

Le nouveau Livre 6 du Code civil belge, entré en vigueur le 1er janvier 2025, constitue incontestablement une réforme substantielle du droit de la responsabilité civile extracontractuelle. Pour autant, il s'agit en grande partie d'une consolidation de nombreux acquis jurisprudentiels et doctrinaux, ce dont on peut se réjouir. Plusieurs innovations significatives méritent toutefois d'être relevées.

La portée de ces changements va indéniablement impacter au premier plan la rédaction des polices d'assurances. On pense notamment aux

polices RC Exploitation et RC professionnelle mais également à la RC vie privée ou même aux assurances protection juridique. En effet, les paradigmes d'évaluation des risques, de couverture, les mécanismes des recours et les règles d'indemnisation sont partiellement remis en cause par les nouvelles dispositions.

En attendant de pouvoir analyser l'évolution du marché, cet article se propose d'éclairer les principales nouveautés introduites par le Livre 6, en examinant leurs implications concrètes pour la pratique judiciaire comme pour le monde de l'assurance.



I. La notion de faute : une approche résolument objective

Le Livre 6 clarifie enfin la notion centrale de faute en l'ancrant dans une conception objective qui met fin à des décennies d'hésitations jurisprudentielles. Désormais explicitement définie comme un manquement à une règle légale ou à la règle générale de prudence applicable dans les rapports sociaux, la faute s'apprécie indépendamment de l'état psychologique ou des intentions de son auteur. Ce changement de perspective, qui pourrait sembler subtil au premier abord, transforme en réalité profondément l'approche probatoire en justice : la démonstration d'un élément intentionnel ou conscient chez l'auteur du dommage n'est plus requise. C'est la violation objective de la norme qui fonde la responsabilité.

II. Causes d'exclusion de la responsabilité : une sécurité juridique renforcée

L'une des avancées les plus significatives du Livre 6 réside dans l'introduction explicite d'une série de causes d'exclusion de responsabilité soigneusement définies. Force majeure, erreur invincible, état de nécessité, légitime défense ou consentement de la personne lésée. Ces notions d'origine jurisprudentielle étaient déjà bien connues et appliquées mais elles trouvent désormais une assise légale.

III. Concours de responsabilités entre cocontractants : un équilibre subtilement redéfini

Le nouveau texte opère un revirement significatif concernant les situations de concurrence entre responsabilité contractuelle et extracontractuelle. Est donc abandonnée la conception traditionnelle qui imposait l'existence d'une faute mixte (à la fois une violation contractuelle et un manquement à une obligation générale de prudence) et la preuve d'un dommage distinct du simple dommage contractuel.

Le Livre 6 autorise désormais explicitement une victime à fonder son action sur une base extracontractuelle même lorsqu'un contrat existe entre les parties, sous réserve de l'innovation que constitue la possibilité pour le défendeur d'invoquer les moyens de défenses contractuels telles que les clauses exonératoires de responsabilité (sauf dommage corporel ou fait intentionnel).

Ces nouvelles règles pourraient impacter l'assurance RC exploitation, traditionnellement limitée à la seule responsabilité extracontractuelle envers les tiers. Désormais, l'assureur pourrait être tenu d'indemniser des réclamations entre cocontractants pour peu qu'un fondement extracontractuel soit invoqué, là où auparavant ces cas étaient systématiquement exclus comme relevant strictement du domaine contractuel.

De manière générale, le principe du concours opère une transformation profonde du régime applicable aux auxiliaires d'exécution avec pour conséquence une nouvelle cartographie des risques. Sous-traitants, préposés et mandataires peuvent désormais être directement visés par une action en responsabilité extracontractuelle introduite par la victime, y compris dans des configurations où l'immunité relative prévalait jusqu'alors. Cette évolution impose une révision des stratégies contractuelles et assurantielles, particulièrement dans les secteurs recourant massivement à la sous-traitance comme la construction. Les relations entre assureurs (RC professionnelle, RC exploitation, RC décennale) s'en trouvent également complexifiées, avec des risques accrus de recours croisés.

IV. Responsabilité proportionnelle : une réponse innovante à l'incertitude causale

Une autre innovation majeure du Livre 6 réside sans doute dans l'introduction du mécanisme de responsabilité proportionnelle, applicable aux situations où le lien causal entre une faute et un dommage demeure frappé d'incertitude.

Cette disposition permet au juge d'allouer une réparation partielle calculée en fonction de la probabilité que la faute ait effectivement causé le préjudice allégué. Ce dispositif pragmatique, inspiré de solutions déjà éprouvées dans d'autres systèmes juridiques européens, offre une voie médiane particulièrement adaptée aux contentieux médicaux ou environnementaux où la causalité stricte s'avère souvent impossible à établir avec certitude.

Pour le secteur des assurances, cette évolution justifie vraisemblablement une reconfiguration des modèles actuariels traditionnels et annonce probablement une augmentation du nombre de règlements judiciaires là où l'absence totale de responsabilité était autrefois retenue.

V. Préjudice et réparation : une continuité assortie de précisions bienvenues

Si le Livre 6 maintient le principe cardinal de réparation intégrale du préjudice, il en affine considérablement les modalités d'application, particulièrement en matière de dommage corporel. La réforme consacre et structure une approche déjà bien ancrée en jurisprudence, tout en apportant des clarifications attendues sur l'évaluation de certains chefs de préjudice complexes comme le dommage par ricochet ou la perte de chance. Cette orientation, indéniablement favorable aux victimes, implique pour les as-

sureurs une vigilance accrue dans l'évaluation des risques couverts et la détermination des primes, ainsi qu'une anticipation des pratiques indemnitàires qui se développeront sous l'empire du nouveau texte.

Conclusion : une réforme d'envergure aux répercussions multiples

Le nouveau Livre 6 constitue incontestablement une avancée majeure dans la modernisation du droit belge de la responsabilité civile. En conciliant clarification conceptuelle, sécurité juridique et innovations pratiques, cette réforme répond au moins pour partie aux défis contemporains de la matière.

Pour les juristes comme pour les acteurs économiques, la maîtrise des nouvelles dispositions et de leurs implications systémiques est devenue une nécessité impérieuse. La capacité à anticiper les interprétations jurisprudentielles à venir et à adapter les stratégies contentieuses et contractuelles constituera un avantage décisif dans ce paysage juridique renouvelé. Plus qu'une simple réforme technique, le Livre 6 représente un nouveau paradigme de la responsabilité civile belge, dont les effets ne vont se faire sentir que progressivement durant les prochaines années.

Jean Marot ■
Avocat au barreau
de Liège-Huy
jean@legalstreet.be





Insurance Academy

L'e-learning assurances en libre accès



- + Recyclage FSMA agréé
- + Où et quand vous voulez
- + Sur tablette, smartphone ou PC
- + À votre rythme et celui de votre personnel
- + Plus de 60 formations disponibles
- + Entièrement gratuit

Rejoignez-nous !



Nos partenaires





Y-A-T-IL UN PILOTE DANS L'AVION ?

Êtes-vous déjà rentré dans le cockpit d'un avion ? Des centaines de voyants indiquent au pilote que tout se passe bien ou, au contraire, qu'il y a des actions à prendre d'urgence. C'est ce qui fait de l'avion actuel un moyen de transport sûr. Être à la tête d'une entreprise est assez comparable : vous avez besoin des connaissances pour piloter, d'un appareil en état de fonctionnement (et, bien sûr, ayant le moins d'impact négatif possible sur l'environnement), d'une destination (des objectifs) et d'indicateurs fiables pour vérifier que tout se passe bien. Cela n'empêche pas de croiser des turbulences, mais cela permet de les gérer plus adéquatement.

Cela semble une évidence, et pourtant on croise tous les jours des entrepreneurs qui font face à des difficultés plus ou moins importantes, car ils n'ont pas suivi ces principes de base. Pour ceux-là, une brochure vient d'être éditée, reprenant les différents contacts vers qui se tourner en cas de problème. L'idéal est de se faire accompagner dès que des difficultés apparaissent, et ne pas d'attendre que la situation se détériore jusqu'à un point de non-retour. Pour savoir si la santé de l'entreprise est défaillante, le suivi de quelques indicateurs est indispensable, c'est ce que nous allons développer ici.

DES CONNAISSANCES DE PILOTAGE

Pour ouvrir une entreprise à Bruxelles, il n'est plus nécessaire de prouver ses connaissances en gestion de base. Cela ne signifie pas qu'il est inutile d'en posséder, bien au contraire ! Vous devez être capable de comprendre et suivre les quelques



indicateurs que nous allons évoquer ci-dessous, et éventuellement d'en développer d'autres, plus spécifiques à votre activité. Il existe un tas d'outils à votre disposition pour vous former, profitez-en !

UN APPAREIL EN ÉTAT DE MARCHE

Vous embarqueriez dans un avion auquel il manque une aile ? Non ? Pourquoi le feriez-vous avec une entreprise ? Un projet, cela se prépare, que ce soit une création, une reprise ou un projet de développement. Il est impossible de prévoir tous les risques, mais en se préparant bien, on peut en limiter certains. Et bien préparer son projet permet d'évaluer correctement le besoin

en financement à court, moyen et long terme. Vous n'allez quand même pas vous lancer dans la traversée de l'Atlantique avec 5 litres de kérone ? De plus, penser son projet dès le départ pour qu'il soit économe en ressources est bon pour la planète, mais aussi pour sa viabilité. Consultez nos pages sur la durabilité pour y trouver plein de conseils pratiques.

LA DESTINATION

On ne décolle pas sans savoir où on va. Avoir un plan de vol est donc nécessaire ! Pourtant, nombreux sont les entrepreneurs qui naviguent au jour le jour, sans s'être fixé d'objectifs. Ils répondent aux opportunités qui se présentent sans vue d'ensemble. Bien sûr, c'est une bonne chose de saisir les bonnes opportunités et de ne pas s'en tenir à un plan rigide. Mais cela sous-entend aussi qu'on ne prend jamais de recul, qu'on est toujours dans la gestion quotidienne et les urgences. Sans objectifs clairs, il est probable aussi

que vous priorisez mal vos actions, donnant plus de poids à l'urgent qu'à l'important, ce qui, potentiellement, bloque la croissance de votre entreprise. Cela peut conduire aussi à une activité irrégulière, avec des creux où vous devez repartir à la chasse aux clients après une opportunité qui a pris tout votre temps. Bref, fixez-vous des objectifs à moyen et long terme, faites un budget prévisionnel correspondant, et, avant d'accepter une mission, assurez-vous qu'elle vous permet d'avancer dans la bonne direction.

LES INDICATEURS

C'est à vous qu'il revient d'équiper votre cockpit des voyants nécessaires ; ils ne seront pas les mêmes pour tous les types d'activité. Nous vous proposons quelques exemples à titre indicatif. N'hésitez pas à en discuter avec votre comptable. Et, si tout ce qui est écrit ci-dessous vous semble incompréhensible, formez-vous (notamment via les ateliers organisés par le 1819, l'EFP, les workshops organisés par le Centre pour Entreprises en Difficulté) !

En général, suivre des indicateurs sous-entend qu'on peut mesurer facilement certaines valeurs. N'hésitez pas à vous équiper d'outils informatiques qui facilitent le suivi de vos résultats. Selon l'étenue et/ou la complexité de votre activité, il peut s'agir d'un simple tableau Excel, d'un logiciel de comptabilité, d'un CRM, d'un ERP... Certains outils demandent un petit investissement qui, si bien utilisé, sera largement rentabilisé grâce au temps gagné et aux décisions prises de façon réfléchie.

LES INDICATEURS STANDARDS

1. La trésorerie

Êtes-vous capable de dire, à tout instant, de combien de liquidités vous disposez ? Souvent, les entrepreneurs sont concentrés sur les factures qu'ils émettent (le chiffre d'affaires) plutôt que sur le cash dont ils disposent chaque mois pour payer leurs factures. Or, il peut y avoir un grand écart de temps entre le moment où vous émettez une facture et son règlement par le client. Cet écart de temps peut vous plonger dans de graves difficultés, en rendant impossible le paiement de vos charges. Cela arrive à des entreprises en plein développement, où la croissance des activités va plus vite que la croissance des moyens financiers. Nous vous recommandons donc de :

- Tenir un tableau de trésorerie (reprenant, mois par mois, les entrées et charges, et les liquidités disponibles). Cela vous permettra d'anticiper les moments où vous pourriez vous retrouver à court de cash ;
- Effectuer un suivi soigneux et systématique des paiements des clients. Plus vous traînez pour réclamer un règlement qui se fait attendre, plus vous avez de chance de ne jamais récupérer cet argent. Sans compter le temps et l'argent dépensés dans les rappels et poursuites potentiels.

2. Le chiffre d'affaires

C'est souvent le chiffre le mieux connu des chefs d'entreprise. Et il est de fait important de le suivre de façon régulière.

- Suivez votre CA mois par mois, cela peut se faire sur base d'un simple graphique. Le CA suit-il vos prévisions ?
- Suivez de la même manière les encaissements, c'est-à-dire le moment où les factures (=CA) sont effectivement payées (ou jamais payées). Encore une fois, un suivi rapproché des clients est nécessaire, mais vous ne parviendrez jamais à éliminer tout impayé. Quel pourcentage de votre CA cela représente-t-il ?

3. La rentabilité

Cela semble aussi une évidence, et pourtant de nombreux entrepreneurs ne constatent qu'au moment de dresser le bilan de l'année que leur activité a été déficitaire. Ils se concentrent sur l'évolution du chiffre d'affaires, sans regarder l'évolution des charges, ou en négligeant une partie des charges (comme les frais indirects).

- Calculer la rentabilité de votre entreprise est tout simple : chiffre d'affaires - charges fixes - charges variables
- Ce calcul peut aussi s'effectuer par produit/service, ou par client

4. Autres indicateurs

Il est possible d'établir des indicateurs spécifiques pour votre activité, discutez-en avec votre expert-comptable ! Quelques exemples :

- Performance commerciale (ratio résultat/chiffre d'affaires)
- Performance de vente (ratio nombre de factures/nombre de devis)
- etc





MAYDAY MAYDAY !

Suivre des indicateurs va vous permettre de réagir rapidement en cas d'alerte, d'analyser la situation avec votre expert-comptable, ou de vous tourner vers un organisme d'accompagnement.

Quels sont les signes qui doivent vous alerter ?

- Baisse des commandes ou du chiffre d'affaires de plus de 15 % ;
- Compte de résultat en perte ;
- Retards de paiements ou dettes auprès des impôts, de la TVA, de l'INASTI ou de l'ONSS (déjà à partir d'un trimestre non payé) ;
- Retards de paiement de loyers ;
- Augmentation de l'endettement, perte de votre indépendance financière ;
- Augmentation du délai de paiement des clients (baisse de suivi des créances) ;
- Refus de délais de paiement des fournisseurs ;
- Retard de plusieurs mensualités de crédit ;
- Suppression ou non-renouvellement d'un crédit accordé antérieurement.
- Départ volontaire des meilleurs collaborateurs / sous-traitants ;
- Problèmes avec des clients ou fournisseurs représentant plus de 25 % des ventes ou achats.

Des événements internes ou externes peuvent aussi affecter votre entreprise, qui doivent vous mettre immédiatement en éveil :

- Départ/décès d'une personne clé de l'entreprise
- Conflits sociaux, disputes, désaccords importants entre les associés
- Effondrement du marché, du secteur
- Nouvelle législation.
- Problèmes logistiques, difficultés et lenteur d'approvisionnement

Au plus tôt vous prenez les taureaux par les cornes, au plus votre entreprise a des chances de ne jamais connaître de difficultés. Faire l'autruche et ignorer les voyants allumés n'est jamais indiqué.

ENTREPRENDRE DURABLEMENT À BRUXELLES

Plus simple quand on est bien guidé

Internet regorge d'informations sur l'entrepreneuriat. Et de nombreuses organisations à Bruxelles peuvent vous accompagner pour votre projet d'entreprise. Pour faciliter la recherche et clarifier l'offre de soutien, la Région de Bruxelles-Capitale a lancé, il y a une décennie, hub.info pour donner aux nouveaux entrepreneur(e)s mais aussi aux dirigeant(e)s qui veulent développer leur entreprise, un accès rapide, professionnel et centralisé à toutes les informations utiles et les orienter vers les interlocuteurs adéquats. Le numéro d'appel est le 1819.

Orienter, informer, animer : voilà nos 3 missions principales. Dans notre Bruxelles idéale, nous souhaitons en effet que chacun, chacune, quelque soit son âge, son genre, son origine ou son statut social, puisse envisager l'entrepreneuriat comme une voie possible pour se réaliser et puisse créer un projet durable avec l'aide de notre réseau de partenaires engagés.



Hub.info



LE TRIANGLE DE SÉCURITÉ ET LE SUPER PRIVILÈGE : UNE PROTECTION INÉGALÉE POUR LES ASSURÉS AU LUXEMBOURG

Bien que les défaillances de compagnies d'assurance soient rares, les récents événements dans le secteur ont mis en évidence la nécessité de protéger rigoureusement les intérêts des assurés. Le Luxembourg, reconnu pour sa stabilité financière et son cadre réglementaire robuste, propose des mécanismes de protection particulièrement solides, parmi lesquels le Triangle de sécurité et le super privilège. Ces dispositifs offrent aux assurés une sécurité juridique unique en Europe, et ce, même en cas de défaillance d'une compagnie d'assurance.

Le Triangle de Sécurité : Un Modèle de Protection Unique en Europe

Le Triangle de sécurité est au cœur du dispositif de protection des assurés au Luxembourg. Ce mécanisme repose sur une collaboration tripartite entre la compagnie d'assurance, la banque dépositaire, et le Commissariat aux Assurances (CAA).

Le principe fondamental de ce système est la séparation des actifs. Conformément à la législation luxembourgeoise, les actifs destinés à couvrir les engagements d'assurance doivent être distincts des actifs propres de la compagnie et déposés auprès d'une banque dépositaire. Cette convention de dépôt doit être approuvée par le CAA, garantissant que les fonds des assurés sont protégés contre les créanciers non liés aux assurances en cas de difficultés financières rencontrées par les assureurs.

Le rôle du CAA est crucial dans ce dispositif. Il assure l'agrément des compagnies d'assurance et supervise régulièrement les provisions techniques et les investissements réalisés par celles-ci. En cas de défaillance de la compagnie d'assurance, le CAA a le pouvoir d'intervenir directement

auprès de la banque dépositaire pour protéger les intérêts des assurés.

Bien que le Triangle de sécurité ne constitue pas une garantie de l'État luxembourgeois, il offre néanmoins une protection juridique de premier ordre, largement reconnue comme l'une des plus efficaces en Europe.



Le Super Privilège : Une Priorité Absolue pour les Créditeurs d'Assurance

Le super privilège est un autre pilier de la protection des assurés au Luxembourg. En cas de liquidation d'une compagnie d'assurance, le super privilège accorde une priorité absolue aux créanciers d'assurance, c'est-à-dire aux assurés eux-mêmes.

Concrètement, cela signifie que les créances d'assurance sont payées avant toutes les autres créances, y compris celles de l'État, des organismes de sécurité sociale, des actionnaires et des salariés. Ce mécanisme assure que les engagements envers les preneurs d'assurance sont respectés en priorité, garantissant ainsi une protection optimale des fonds investis.

La loi du 10 août 2018 a renforcé ce dispositif en précisant et en consolidant les règles applicables. Elle a notamment établi des pa-

trimoines distincts pour les contrats d'assurance-vie liés à des fonds d'investissement et ceux à rendement garanti, offrant une protection supplémentaire aux assurés. De plus, elle qualifie le super privilège de «privilège de premier rang», consolidant ainsi la priorité absolue des créances d'assurance en cas de liquidation.

Conclusion

Le Luxembourg se distingue par un cadre juridique exceptionnellement robuste pour la protection des assurés. Le Triangle de sécurité, complété par le super privilège, constitue une double assurance qui place les intérêts des preneurs d'assurance au sommet des priorités, même en cas de crise. Cette combinaison unique de protections légales offre aux assurés une tranquillité d'esprit incomparable, consolidant la réputation du Luxembourg en tant que place financière sûre et fiable.



FOCUS SUR L'APCAL

L'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurance au Luxembourg

L'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurance au Luxembourg (APCAL) occupe une position centrale dans le secteur de l'assurance luxembourgeois, jouant un rôle crucial dans la promotion et la défense des intérêts des courtiers. En tant qu'organisation représentative, l'APCAL ne se contente pas de soutenir ses Membres sur le marché local, mais s'étend également au-delà des frontières, renforçant les liens avec des courtiers internationaux et contribuant à l'évolution du secteur au niveau européen.

Les Missions de l'APCAL

L'APCAL se distingue par ses missions multiples, qui s'articulent autour de trois axes principaux : information, formation et consultation. L'association assure la représentation de la profession tant sur la scène nationale qu'internationale, notamment à travers sa participation au BIPAR (Fédération Européenne des Intermédiaires d'Assurance et Financiers).

1. Représentation et Défense des Intérêts

L'APCAL représente les courtiers auprès des autorités de tutelle, des pouvoirs publics, et sur la scène internationale. Elle s'engage à promouvoir la profession, à défendre les intérêts de ses Membres, et à élaborer des positions communes sur des enjeux clés du secteur. L'APCAL offre également un support de médiation professionnelle, garantissant un cadre éthique pour résoudre les conflits.

2. Promotion de la Profession

En valorisant le rôle essentiel des courtiers dans le système financier et en protégeant les intérêts des assurés, l'APCAL contribue à renforcer la reconnaissance et l'importance de la profession. Cela se traduit par des actions concrètes pour améliorer la visibilité des courtiers et pour défendre leur rôle auprès des différentes parties prenantes.

3. Formation Continue et Développement Professionnel

L'un des piliers de l'APCAL est la formation continue. L'association propose une vaste gamme de formations, de conférences et de modules d'e-learning, adaptés aux besoins des courtiers. Ces formations sont essentielles pour que les Membres puissent rester à jour avec les évolutions réglementaires, répondre aux défis du métier, et se conformer aux exigences légales. De plus, l'APCAL offre des formations sur mesure, répondant aux besoins spécifiques des sociétés de courtage, assurant ainsi un soutien personnalisé et pertinent.

4. Ressources et Documentation

Pour accompagner les courtiers dans un environnement de plus en plus complexe, l'APCAL met à disposition des groupes de travail spécialisés, des solutions mutualisées, ainsi que des sets de documentation et des guides pratiques élaborés avec l'aide de conseils légaux.

Une Ressource Importante pour les Courtiers Internationaux

Pour les courtiers étrangers, en particulier ceux basés en Belgique ou dans d'autres pays européens limitrophes, il est important de comprendre le rôle unique que joue l'APCAL dans la promotion et la protection des intérêts des courtiers au Luxembourg. Rejoindre l'APCAL est une opportunité unique : l'association offre un accès direct à un réseau de professionnels expérimentés, une connaissance approfondie du marché luxembourgeois, et une plateforme pour influencer les décisions stratégiques à l'échelle européenne. L'APCAL propose d'ailleurs un statut de Membre Associé, permettant aux courtiers non-luxembourgeois de bénéficier des services et de l'expertise de l'association.



En rejoignant l'APCAL, les courtiers internationaux peuvent également accéder à des formations spécifiques, à un support en cas de médiation nécessaire, et à une assistance précieuse en matière de conformité légale et réglementaire. Cette adhésion permet de se familiariser avec un marché parmi les plus sécurisés et réglementés en Europe, tout en renforçant leur propre expertise et conformité.

Conclusion

L'APCAL joue un rôle essentiel dans la stabilité et la confiance du secteur de l'assurance au Luxembourg. Son engagement envers la formation continue, la promotion des normes éthiques, et la représentation active des courtiers en fait un partenaire stratégique pour ses Membres, qu'ils

soient locaux ou internationaux. Pour les courtiers étrangers, l'adhésion à l'APCAL représente non seulement une chance d'intégration dans un marché dynamique et complexe, mais aussi une opportunité d'influencer le développement du secteur à travers l'Europe. Plus qu'une simple association professionnelle, l'APCAL est un acteur clé pour quiconque souhaite prospérer dans l'industrie de l'assurance au Luxembourg.

APCAL





Europe

PRÉSIDENCE POLONAISE DU CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE

JANVIER - JUIN 2025



La Pologne assume la présidence tournante du Conseil de l'Union Européenne pour six mois, succédant à la Hongrie et passant ensuite le relais au Danemark. Le slogan de cette présidence, « Sécurité, Europe ! », reflète les défis et priorités européens actuels.

Programme en sept priorités

- La Pologne assure la présidence tournante du Conseil de l'Union européenne du 1er janvier au 30 juin 2025, avec pour slogan « Sécurité, Europe ! ». Le programme de cette présidence s'articule autour de sept priorités :
- Sécurité extérieure et militaire : Renforcer la défense européenne, soutenir l'Ukraine et développer une industrie militaire autonome.
- Sécurité énergétique : Diversifier les approvisionnements, accélérer la transition vers les énergies renouvelables et alléger les coûts énergétiques.
- Sécurité économique : Promouvoir la cohésion économique, réformer les finances européennes et soutenir l'innovation.
- Sécurité alimentaire et climatique : Réconcilier compétitivité agricole et ambitions climatiques tout en sécurisant les chaînes d'approvisionnement.
- Sécurité sanitaire : Renforcer l'indépendance de l'UE en matière de médicaments et améliorer la résilience face aux pandémies.
- Sécurité numérique : Protéger contre les cybermenaces, encadrer l'impact des technologies émergentes et lutter contre la désinformation.
- Sécurité de l'information : Promouvoir une communication fiable et contrer les ingérences étrangères.





Repères historiques et économiques

La Pologne, sixième pays de l'UE par superficie (312 679 km²) et cinquième par population (37,9 millions), est une république parlementaire au régime semi-présidentiel. Varsovie, sa capitale, symbolise sa transition réussie d'un pays sous influence soviétique à un État démocratique intégré à l'Union Européenne en 2004.

Son économie, l'une des plus dynamiques d'Europe, affiche une croissance continue, même durant des crises globales comme celle de 2008. En 2022, elle a enregistré une hausse de 5,1 % de son PIB. Les

industries diversifiées, un marché de 38 millions de consommateurs et une main-d'œuvre qualifiée assurent une compétitivité régionale forte.

Cependant, des défis subsistent : inflation élevée, tensions avec l'UE sur l'état de droit et enjeux environnementaux. Le gouvernement investit massivement dans la défense (4,2 % du PIB en 2024), tout en modernisant les infrastructures avec des fonds européens.

Secteur de l'assurance

Le marché polonais de l'assurance est en constante évolution. Les primes non-vie montrent une crois-

sance, mais les primes vie ont diminué depuis 2015, impactées par les taux d'intérêt bas. En 2020, la pandémie de COVID-19 a renforcé ces tendances.

Les agents dominent l'assurance non-vie (44,14 % du marché), tandis que l'assurance directe prime dans le secteur vie (38 %). La Pologne compte environ 30 000 intermédiaires d'assurance, répartis entre courtiers (1.486) et agents (28.060), un chiffre en légère baisse.

Rendez-vous en juillet 2025, pour la présidence danoise.

Eric VANHALLE



CLASSEMENT DES 25 PREMIERS COURTIERS EN ASSURANCE EN BELGIQUE

Analyse des résultats 2023

Le paysage des courtiers en assurance en Belgique a connu une évolution significative en 2023, marquée par une croissance globale du chiffre d'affaires et des changements dans le classement des principaux acteurs du secteur. L'UPCA a publié le classement des 25 premiers courtiers en fonction de leur chiffre d'affaires, avec des distinctions entre les revenus belges et ceux issus des filiales étrangères.

Classement des courtiers selon le produit d'exploitation (2023)

| Rang | Entreprise | Produit d'exploitation 2023 (€) | Produit d'exploitation 2022 (€) | Évolution (%) | Ratio de coûts (%) |
|------|--|------------------------------------|------------------------------------|------------------|-----------------------|
| 1 | AON[1] | 331 960 029 | 298 342 605 | 11,27% | 86,38% |
| 2 | Marsh McLennan[2] | 312 366 943 | 199 022 460 | 56,95% | 94,50% |
| 3 | Vanbreda Risk & Benefits[3] | 157 490 000 | 141 186 000 | 11,55% | 77,04% |
| 4 | WTW[4] | 145 473 544 | 145 916 926 | -0,30% | 85,06% |
| 5 | Cigna International[5] | 98 902 404 | 102 792 831 | -3,78% | 80,03% |
| 6 | Allia Insurance Brokers | 52 527 005 | 44 343 260 | 18,46% | 78,02% |
| 7 | Miller Europe[6] | 44 860 431 | 36 882 086 | 21,63% | 75,45% |
| 8 | Wilink Insurance | 32 239 637 | 34 843 513 | -7,47% | 104,30% |
| 9 | Concordia (Ecclesia Group)[7] | 30 523 152 | 18 746 204 | 62,82% | 105,37% |
| 10 | Verzekeringskantoor Van Dessel[8] | 28 301 639 | 26 016 978 | 8,78% | 94,95% |
| 11 | ADD | 21 474 859 | 19 390 298 | 10,75% | 77,08% |
| 12 | Hillewaere[9] | 20 510 905 | 19 104 126 | 7,36% | 87,80% |
| 13 | Willemot | 20 473 855 | 18 878 398 | 8,45% | 107,18% |
| 14 | Group Induver[1] | 20 193 893 | 16 409 779 | 23,06% | 89,43% |
| 15 | Tysers Belgium[2] | 20 106 437 | 20 106 437 | 0,00% | 80,42% |
| 16 | IC Verzekeringen | 14 464 377 | 13 613 284 | 6,25% | 87,54% |
| 17 | Liantis Risk Solutions | 11 329 597 | 10 821 270 | 4,70% | 110,10% |
| 18 | Callant[3] | 8 990 988 | 7 404 763 | 21,42% | NA |
| 19 | Guy Carpenter | 8 754 769 | 6 943 266 | 26,09% | NA |
| 20 | International Professional Risks[4] | 7 625 959 | 5 839 998 | 30,58% | 51,27% |
| 21 | Q&O Verzekeringen | 5 033 523 | 3 979 111 | 26,50% | NA |
| 22 | Agallis | 4 990 780 | 5 581 728 | -10,59% | 95,51% |
| 23 | SPB Benelux | 4 865 841 | 4 790 776 | 1,57% | 88,13% |
| 24 | Driesassur | 4 293 324 | 4 959 814 | -13,44% | 84,75% |
| 25 | Texel Europe[5] | 4 188 836 | 3 301 342 | 26,88% | NA |



Analyse des performances des courtiers

En 2023, le marché des courtiers en assurance en Belgique a montré une forte croissance globale, avec des acteurs enregistrant des augmentations significatives de leur chiffre d'affaires.

Cependant, des baisses ont également été observées chez certains courtiers, indiquant des risques ou des ajustements stratégiques. La gestion des coûts a varié, avec certains courtiers parvenant à maintenir des ratios de coûts bas, ce qui témoigne d'une gestion efficace, tandis que d'autres ont dû faire face à des charges plus élevées.

En termes de productivité, les courtiers les plus performants ont montré une capacité remarquable à générer un chiffre d'affaires élevé par employé.

Le marché continue de se structurer autour des grandes multinationales, mais les acteurs nationaux trouvent également des opportunités en misant sur l'innovation et la diversification des services, notamment dans le domaine numérique.

Tendances et perspectives

L'année 2023 a été marquée par deux tendances significatives :

- Une augmentation générale du chiffre d'affaires des principaux courtiers.
- Une montée en puissance des grandes multinationales, avec une consolidation du marché.

Avec ces évolutions, le marché belge de l'assurance devrait continuer à se structurer autour de ces acteurs majeurs.

En 2024, il sera crucial d'observer si ces tendances se poursuivent et comment les courtiers s'adaptent aux nouvelles exigences du marché.

Eric VANHALLE

| Entreprise | Chiffre d'affaires 2023 (€) | Effectif 2023 | CA par employé Payroll Belgique |
|---|-----------------------------|---------------|---------------------------------|
| AON[1] | 329 236 719 | 318,5 | 333 507 |
| Marsh McLennan[2] | 177 761 909 | 386,1 | 193 705 |
| Vanbreda Risk & Benefits[3] | 154 980 000 | 730 | 208 266 |
| WTW[4] | 144 780 679 | 213 | 256 854 |
| Cigna International[5] | 93 041 277 | 215,6 | 403 635 |
| Allia Insurance Brokers | 51 674 688 | 205,1 | 251 949 |
| Miller Europe[6] | 36 080 364 | 5,1 | 707 705 |
| Wilink Insurance | 31 728 895 | 175,2 | 181 101 |
| Verzekeringskantoor Van Dessel[7] | 27 599 854 | 156 | 174 911 |
| Concordia (Ecclesia Group)[8] | 26 888 000 | 123,7 | 217 365 |
| ADD Group Induver[9] | 20 796 551 | 110,2 | 188 716 |
| Tysers Belgium[10] | 20 106 437 | / | / |
| Willemot | 19 998 776 | 73,8 | 270 986 |
| Hillewaere[11] | 19 489 803 | 98,2 | 198 471 |
| IC Verzekeringen | 14 349 427 | 82,9 | 173 093 |
| Liantis Risk Solutions | 10 997 564 | 71,3 | 154 244 |
| Callant[12] | 8 990 988 | 86,5 | 101 603 |
| Guy Carpenter | 8 754 769 | 19,2 | 455 978 |
| International Professional Risks[13] | 7 625 959 | / | / |
| Q&O Verzekeringen | 5 033 523 | 43,3 | 116 248 |
| SPB Benelux | 4,554,051 | 35,1 | 129 745 |
| Agallis | 4,403,696 | 30,8 | 142 977 |
| Driesassur | 4,271,407 | 13,9 | 307 295 |
| Texel Europe[14] | 4 188 836 | 0,9 | / |

¹AON Belgium, Probabilitas and Crion - Incl. branches UK et LU | ²Marsh, Marsh Europe, Mercer - Incl. branches UK et LU | ³Chiffres consolidés, inclus affiliés LU | ⁴WTW, WTW Consulting - Incl. Branche UK | ⁵Incl. Branches US et Kenya | ⁶Incl. branches UK, FR et CH | ⁷Concordia, VS Insurance, Van Schoote - Ratio de coûts uniquement pour Concordia | ⁸Incl. branches Bulgarie et Slovaquie | ⁹Hillewaere Insurance, Declercq-Verstichel, Fav & Co, Groep NBA verzekeringsmakelaars, Lesseliers & Co - Verzekeringsmakelaars, Nelissen Verzekeringen, T&T en Quiryen Insurance, EMDE, Kade, B.BA, Verzekeringskantoor - DOM | ¹⁰Induver Antwerpen, Induver Gent, Induver Hasselt, Induver Bruxelles - Ratio de coûts uniquement pour Induver Antwerpen et Induver Hasselt | ¹¹Incl. branche UK | ¹²Callant Verzekeringen Antwerpen, Callant Verzekeringen Kempen, Callant Financieel Advies | ¹³Incl. branche UK | ¹⁴Incl. branche UK | ¹⁵AON Belgium, Probabilitas and Crion - Incl. branches UK et LU | ¹⁶Marsh, Marsh Europe, Mercer - Incl. branches UK et LU | ¹⁷Chiffres consolidés, inclus affiliés LU | ¹⁸WTW, WTW Consulting - Incl. Branche UK | ¹⁹Incl. Branches US et Kenya | ²⁰Incl. branches UK, FR et CH | ²¹Incl. branches Bulgarie et Slovaquie | ²²Concordia, VS Insurance, Van Schoote - Ratio de coûts uniquement pour Concordia | ²³Induver Antwerpen, Induver Gent, Induver Hasselt, Induver Bruxelles - Ratio de coûts uniquement pour Induver Antwerpen et Induver Hasselt | ²⁴Incl. branche UK | ²⁵Hillewaere Insurance, Declercq-Verstichel, Fav & Co, Groep NBA verzekeringsmakelaars, Lesseliers & Co - Verzekeringsmakelaars, Nelissen Verzekeringen, T&T en Quiryen Insurance, EMDE, Kade, B.BA, Verzekeringskantoor - DOM | ²⁶Callant Verzekeringen Antwerpen, Callant Verzekeringen Kempen, Callant Financieel Advies | ²⁷Incl. branche UK | ²⁸Incl. branche UK



Dans un monde où les risques évoluent sans cesse, la gestion préventive devient un levier stratégique pour les entreprises. Mais comment identifier ces risques ? Comment s'en prémunir efficacement ? C'est à ces questions essentielles qu'ont répondu plusieurs experts lors d'un podcast de « Courtier en Assurances ». Cet échange a mis en lumière trois grandes phases de la gestion des risques, à travers les interventions de Marie Kentros, porte-parole des courtiers en assurances et de 3 experts en la matière : le premier de Vivium, le deuxième d'Allianz et le troisième d'AXA.

LA GESTION DES RISQUES

Un enjeu stratégique pour les entreprises

Pour illustrer ces enjeux, prenons l'exemple d'Isabelle, dirigeante d'une PME spécialisée dans le e-commerce. Comme beaucoup d'entrepreneurs, elle a été confrontée à des risques imprévus qui ont failli mettre en péril son activité.

Phase 1 : Identifier les risques avant qu'ils ne surviennent

L'identification des risques est la première étape cruciale pour toute entreprise. «Trop souvent, les entreprises ne prennent conscience des risques qu'une fois qu'ils se matérialisent», souligne Marie Kentros. Elle insiste sur l'importance de l'anticipation et du rôle clé que joue le courtier dans cette démarche :

«Les courtiers sont les mieux placés pour accompagner les entreprises, car ils connaissent leur secteur d'activité et leurs spécificités. Ils apportent une analyse fine des vulnérabilités.»

Dans le cas d'Isabelle, c'est après une première intrusion dans son système informatique qu'elle a pris conscience de la nécessité d'une analyse approfondie des risques. Le représentant de Vivium renchérit : «Les nouvelles technologies et l'évolution des réglementations créent de nouveaux types de risques qu'il faut prendre en compte dès la conception d'une activité.» Il cite notamment les cyberattaques, dont la fréquence a explosé ces dernières années, mettant en péril des structures parfois insuffisamment protégées.



Phase 2 : Mettre en place des solutions adaptées

Une fois les risques identifiés, il est essentiel de définir des stratégies de prévention et de protection. «*Les solutions ne sont jamais universelles. Elles doivent être sur mesure, adaptées à chaque entreprise, en fonction de sa taille, de son secteur et de son exposition au risque*» explique l'expert en la matière d'Allianz.

Marie Kentros insiste une nouvelle fois sur le rôle central du courtier dans ce processus : «Le courtier ne se contente pas de vendre un produit d'assurance, il accompagne l'entreprise dans une réflexion globale de gestion du risque. Il propose des solutions de mitigation, des plans d'action concrets, et s'assure que la couverture est réellement adaptée aux besoins du client.»

Dans le cas d'Isabelle, son courtier lui a conseillé d'investir dans une protection renforcée de ses serveurs et de former ses employés aux bonnes pratiques en cybersécurité. L'intervenant d'AXA aborde quant à lui la question des assurances paramétriques, une approche innovante qui repose sur des données objectives : «*Dans certains cas, notamment pour les catastrophes naturelles, ces assurances permettent un remboursement automatique selon des indicateurs précis, ce qui accélère la compensation financière pour l'entreprise.*»



Phase 3 : Réagir efficacement en cas d'incident

Même avec une prévention rigoureuse, le risque zéro n'existe pas. Lorsqu'un incident survient, la rapidité et la pertinence de la réaction sont déterminantes pour limiter les dégâts. «*Une gestion de crise bien pensée permet d'éviter qu'un problème ponctuel ne devienne une catastrophe pour l'entreprise,*» explique le spécialiste de Vivium.

Marie Kentros rappelle ici encore que le courtier joue un rôle clé : «*Dans ces moments critiques, le courtier devient le premier allié de l'entreprise. Il l'aide à gérer les démarches avec l'assureur, à déclencher les bonnes procédures et à s'assurer que l'indemnisation soit optimale. C'est un soutien indispensable dans les instants de stress et d'incertitude.*»

Isabelle en a fait l'expérience lorsqu'une deuxième cyberrattaque a visé son entreprise. Grâce aux mesures mises en place et à l'accompagnement de son courtier, elle a pu réagir immédiatement et limiter l'impact financier de l'incident.

Le conseiller d'Allianz évoque également l'importance d'une communication fluide et d'une préparation en amont : «*Les entreprises doivent avoir un plan d'action clair pour éviter toute panique et confusion au moment où survient un sinistre. C'est une partie essentielle de la gestion des risques, souvent sous-estimée.*»

Pour aller plus loin

Cet article est issu d'un épisode du podcast «*Votre courtier en assurances*» dédié à la gestion des risques. Pour écouter l'intégralité des discussions et en savoir plus sur le cas d'Isabelle ainsi que sur les meilleures pratiques en gestion des risques, rendez-vous sur <https://www.courtierenassurances.be/podcast>. Ne manquez pas cette occasion d'enrichir votre vision et d'optimiser la protection de votre entreprise face aux défis de demain.

Marie KENTROS ■



UNE NOUVELLE NORME VOLONTAIRE

L'EFRAF remet son avis final à la Commission européenne

Bruxelles, le 17 décembre 2024 - Le Groupe consultatif européen pour l'information financière (EFRAG) a transmis à la Commission européenne son avis technique final sur la norme volontaire d'informations en matière de durabilité (VSME). Cette norme, bien que facultative, pourrait marquer un tournant dans la manière dont les micros, petites et moyennes entreprises (PME) européennes gèrent leurs obligations d'information sur la durabilité.

Un cadre adapté aux PME

Alors que la Directive CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) impose aux grandes entreprises cotées des obligations strictes en matière de publication d'informations sur la durabilité, les PME non cotées ne sont pas directement concernées. Toutefois, ces dernières sont de plus en plus confrontées à des demandes d'informations de la part de leurs partenaires commerciaux, notamment les banques et les grandes entre-

prises. La VSME vise ainsi à leur fournir un cadre standardisé et proportionnel pour répondre à ces exigences.

Pourquoi cette norme est-elle importante ?

Bien que volontaire, la VSME pourrait à terme devenir une référence pour les PME. Plusieurs raisons expliquent son importance :

- De nombreux éléments de la VSME pourraient devenir obligatoires à l'avenir dans le cadre des évolutions réglementaires liées à la Directive CSRD et à la future Directive sur le devoir de vigilance des entreprises en matière de durabilité (CS3D).
- Elle pourrait simplifier le processus de réponse aux demandes d'informations des banques, des investisseurs et des grandes entreprises clientes.



RE POUR LES PME EN MATIÈRE DE DURABILITÉ

- L'EFRAG poursuivra son travail d'amélioration de la VSME pour en faciliter l'application.

Une structure modulaire pour une adoption progressive

La VSME est conçue pour s'adapter aux différents niveaux de maturité des PME en matière de durabilité. Elle repose sur deux modules principaux :

- Le module de base, destiné aux entreprises de moins de 10 salariés, qui comprend 11 informations fondamentales. Il couvre les aspects essentiels des pratiques en

matière de durabilité, incluant l'impact environnemental, social et de gouvernance (ESG). Ce module est conçu pour être accessible et maniable pour les plus petites structures.

- Le module complet, qui inclut 9 informations supplémentaires pour les PME ayant déjà engagé des actions plus avancées en matière de durabilité. Il couvre des aspects plus détaillés, notamment la gestion des émissions carbone, l'engagement sociétal et la gouvernance d'entreprise. Ce module permet aux PME de mieux répondre aux attentes des banques, investisseurs et partenaires commerciaux. L'adoption du module de base est une condition préalable à l'application du module complet.

Contrairement aux grandes entreprises soumises à la Directive CSRD, les PME n'ont pas à effectuer d'analyse de l'importance relative. Elles doivent plutôt appliquer le principe du «si applicable», facilitant ainsi la détermination des informations pertinentes à communiquer.

Une norme encore en évolution

La Commission européenne devrait valider la VSME en 2025. D'ici là, l'EFRAG continuera à travailler sur son application en fournissant des directives et du

matériel pédagogique. Par ailleurs, certaines organisations de PME développent déjà des outils numériques pour aider les entreprises à se conformer aux exigences de la VSME.

Quels impacts pour les PME ?

Bien que son adoption reste volontaire, la VSME pourrait progressivement devenir une norme de référence pour les PME soucieuses de structurer leur reporting en matière de durabilité. Son utilisation pourrait leur permettre d'anticiper d'éventuelles obligations futures et d'améliorer leur accès à des financements ou à de nouveaux marchés.

L'année 2025 marquera ainsi une étape importante pour les entreprises concernées, avec les premiers rapports d'informations prévus dans le cadre de la Directive CSRD. Il est donc essentiel pour les PME de se familiariser avec la VSME et d'envisager son adoption, même partielle, en fonction de leurs capacités et besoins.

Eric VANHALLE ■

L'intégralité de la norme VSME est disponible ici :





Mécénat



PROMETHEA

LE PONT ENTRE CULTURE, PATRIMOINE ET ENTREPRISES

Depuis plus de trois ans et demi, Nadia, directrice de Promethea, infuse un vent de renouveau dans cette organisation unique en Belgique. Promethea s'impose comme un acteur incontournable du mécénat culturel et patrimonial. Ce rôle, né d'une initiative conjointe de la Fédération Wallonie-Bruxelles et de Coca-Cola, vise à créer des passerelles entre les mondes économique, culturel et public, souvent perçus comme antagonistes mais regorgeant de potentialités communes.

Une mission enracinée dans le mécénat

L'ADN de Promethea repose sur un objectif clair : sensibiliser et accompagner les entreprises pour qu'elles soutiennent activement la culture et le patrimoine. La philosophie de l'organisation est d'intégrer ces initiatives dans les stratégies ESG des entreprises, leur permettant ainsi d'agir concrètement pour la société.

Promethea articule son action autour de trois piliers fondamentaux :

- **Linking** : Favoriser la création de collectifs d'entreprises pour soutenir des projets culturels et patrimoniaux.
- **Learning** : Proposer des formations sur les bonnes pratiques en mécénat d'entreprise via des ateliers, du conseil, ou encore du speed coaching.
- **Leading** : Porter un plaidoyer actif pour la reconnaissance du mécénat, notamment via des mémorandums politiques, et militer pour un cadre légal incitatif.



Le mécénat comme levier sociétal

Pour Prométhaea, le mécénat ne se limite pas aux grands projets culturels : il permet aussi de soutenir des initiatives locales, créatrices de valeur pour la collectivité.

La restauration de la maison Hannon à Bruxelles ou celle des vitraux du centre Zénobe Gramme en Wallonie illustrent l'impact de leur action. « Si nous n'étions pas intervenus, les vitraux seraient toujours déposés », souligne Nadia avec fierté.

Prométhaea joue également un rôle d'éclaireur, en luttant pour une reconnaissance légale du mécénat en Belgique et en réclamant des incitants fiscaux qui favoriseraient son développement.

L'importance du mécénat de compétences

Promethea innove également avec sa plateforme de mécénat de compétences en ligne, la seule en Belgique. Cette initiative permet à quiconque de déposer un projet ou de contribuer à un projet sociétal via des dons financiers ou des compétences. Chaque euro collecté est garanti pour le projet, renforçant ainsi l'efficacité de l'engagement.

En outre, le mécénat de compétences, qui consiste à transmettre son savoir-faire, est valorisant à la fois pour celui qui donne et celui qui reçoit. Il

s'agit d'un outil clé pour les entreprises souhaitant s'impliquer de manière tangible et significative dans la société.

Le Prix Promethea et les Caius

Depuis 30 ans, Promethea décerne les Prix Caius, qui récompensent tous les deux ans les entreprises ayant adopté des pratiques exemplaires en mécénat.

Ces prix, attribués par un jury après appel à candidatures, comprennent trois catégories : l'Entreprise Mécène de l'Année, le Prix Culture, et le Prix Patrimoine, ainsi qu'un Prix du Public. Lors de la dernière édition, DAP Solidarity, un acteur du secteur de l'assurance, a été distingué. Ce prix souligne l'importance du rôle des entreprises d'assurance dans le soutien à des projets sociétaux, qu'il s'agisse de restauration patrimoniale ou d'initiatives éducatives et culturelles.

Cette valorisation des initiatives renforce l'engagement des entreprises et inspire de nouvelles collaborations.

Un impact sociétal mesurable

Au-delà de sa vocation culturelle, Promethea agit pour un impact économique et sociétal. Pour chaque emploi créé dans le secteur culturel, deux emplois indirects voient le jour, illustrant ainsi l'importance économique de la culture. Par ailleurs, l'organisation cherche

à alléger la dépendance du secteur culturel vis-à-vis des pouvoirs publics, en favorisant des partenariats privés et une implication active des entreprises.

Une opportunité pour les entreprises d'assurance

Le secteur de l'assurance a un rôle unique à jouer dans le mécénat. En soutenant des projets par un mécénat financier ou de compétences, les entreprises d'assurance peuvent non seulement contribuer à la société, mais aussi renforcer leur engagement sociétal et leur image. Le mécénat est une manière concrète de « rendre à la société ce qu'elle nous a permis de gagner », comme le rappelle Nadia.

Conclusion

Promethea est bien plus qu'un réseau de mécènes. C'est un acteur de changement qui redéfinit les relations entre entreprises, culture et société. Chaque entreprise, quelle que soit sa taille, a la capacité de s'engager dans un projet mécénal, que ce soit par un soutien financier, une contribution en compétences, ou simplement en participant à un collectif. Ensemble, ces efforts permettent de « rendre à la société ce qu'elle nous a permis de gagner », tout en renforçant le lien entre le monde économique et le patrimoine culturel belge.

Promethea ■



Mon courtier

VOTRE PENSION D'INDÉPENDANT SERA-T-ELLE SUFFISANTE ?

Certainement pas. Heureusement, les indépendants peuvent prendre les choses en main en se constituant une pension complémentaire.

Chaque indépendant, qu'il soit en société ou non, peut souscrire une Pension libre complémentaire pour indépendants (PLCI). La prime annuelle maximale en 2024 est de 8,17 % (9,40 % pour la PLCI sociale) du revenu professionnel net imposable revalorisé d'il y a 3 ans, avec une prime maximale de 4 000,44 euros (4 602,71 euros pour la PLCI sociale) par an. Une PLCI sociale verse, outre un capital pension et décès, un revenu de remplacement en cas d'incapacité de travail, et exonère l'assuré du paiement de la prime en cas d'incapacité de travail et d'invalidité. L'avantage fiscal de la PLCI dépend du taux d'imposition marginal, c'est-à-dire du taux qui est appliqué sur la tranche la plus élevée des revenus professionnels. Étant donné que la prime à

payer pour votre assurance PLCI réduit votre base imposable, vous payez également moins de cotisations sociales. Au total, vous pouvez donc récupérer jusqu'à 64 % de votre versement.

Si vous travaillez comme indépendant en société et que vous recevez une rémunération mensuelle régulière, vous pouvez cumuler la PLCI avec un **Engagement individuel de pension (EIP)**.

Un EIP offre des avantages fiscaux non négligeables : Les primes payées par la société sont déductibles au titre de frais professionnels tant que la règle des 80 % est respectée. Le calcul de la règle des 80 % est tout sauf simple : la somme de la pension légale et des pensions complémentaires dans le 2e pilier, convertie en rente annuelle, ne peut pas être supérieure à 80 % du revenu moyen des 3 dernières années comme indépendant. On le voit, le calcul est assez compliqué.

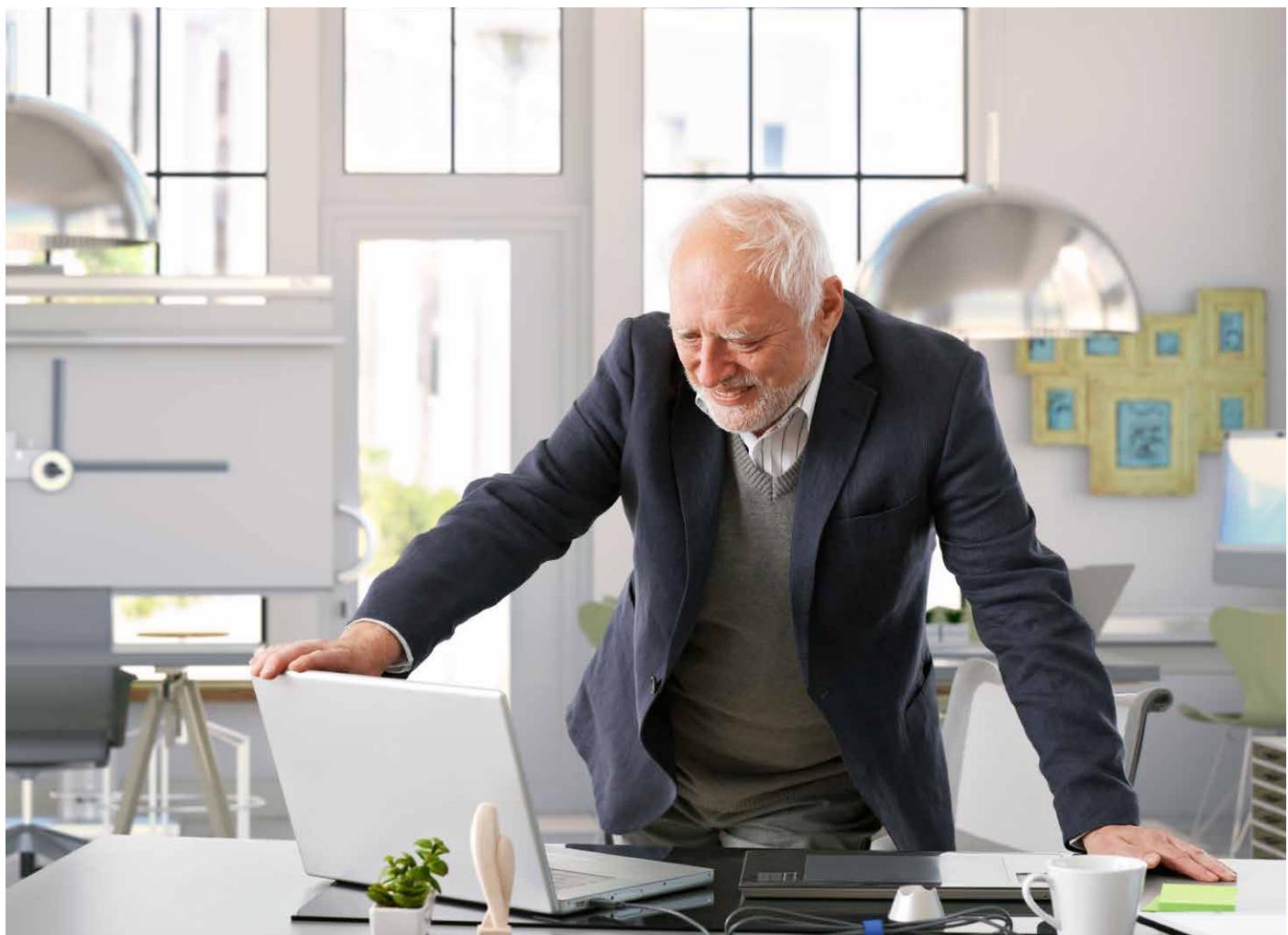
Si vous travaillez comme indépendant sans société, depuis 2018 vous pouvez contracter, en plus de la PLCI, une convention de pension pour travailleurs indépendants (CPTI). Vous bénéficiez d'un avantage fiscal égal à 30 % de la prime versée tant que la règle des 80 % est respectée.



« Parmi toutes ces formules, une chat n'y retrouverait pas ses jeunes. Pour la constitution de votre pension, nous vous conseillons donc de faire appel à votre courtier. »
Marie Kentros - porte-parole des Courtiers

Votre courtier comme coach pour la pension

Parmi toutes ces formules, une chat n'y retrouverait pas ses jeunes. Pour la constitution de votre pension, nous vous



conseillons donc de faire appel à votre courtier. Il ne s'agit pas seulement de s'y retrouver parmi les différentes formules et incidences fiscales mais de choisir la(es) formule(s) qui vous correspond(ent) le mieux.

Une personne âgée de 35 ans, par exemple, n'est pas dans la même situation que celle d'une personne âgée de 55 ans. Il convient d'adapter les contrats en fonction de votre situation professionnelle et familiale, si vous êtes indépendant avec ou sans société, de donner par exemple plus de poids aux fonds à faible risque encore ou

de demander une avance sur les réserves du contrat pour financer un bien immobilier. Dans les différentes formules, il existe également des garanties supplémentaires couvrant le décès, l'incapacité de travail et l'invalidité.

En d'autres termes, la constitution de la pension demande du travail sur mesure. C'est pourquoi votre courtier est votre meilleur coach en matière de pension.

Écoutez également notre podcast «**Ma pension est-elle suffisante?**» et rencontrez notre

animatrice Barbara Louys et différents experts qui parlent des pensions complémentaires, des différentes formules de pension et de plusieurs astuces utiles pour planifier au mieux votre pension.

Luc Sanders ■
Auteur chez Kluwer et
BrokerMail

Source : *Votre pension d'indépendant sera-t-elle suffisante ? | Courtier en assurances*



PLUS QUE 5 SECONDES...

5 secondes, c'est le temps d'attention moyen des jeunes générations, berçées par le rythme effréné des réseaux sociaux que nous leur avons mis entre les mains. Cette évolution devient un enjeu sociétal et, pour notre secteur, un défi majeur qui nous confronte au besoin réel de changement. En observant mes quatre enfants, à 17 ans mon aîné est dans la génération Alpha, je constate que cette évolution n'est pas terminée et que, pour notre secteur, l'enjeu s'accélère dramatiquement.

L'urgence de changement est amplifiée par une fidélité bien moindre à un produit, une marque ou un intermédiaire dès que celui-ci n'est plus relevant : s'il n'est pas assez simple, s'il plus dans l'air du temps ou si un autre acteur répond mieux à ses attentes. Le prix n'est plus le critère décisif, il faut d'abord être relevant : l'expérience, la confiance et les recommandations pèsent bien plus lourd dans la balance.

Entre des fiches d'information surchargées, des conditions générales à rallonge agrémentées de termes peu digestes, et des processus de souscription complexes tant pour le courtier que pour le client, il est difficile de croire que ces générations auront une perception de relevance de notre métier. Et ceci semble être une constance dans un monde en évolution. C'est alors qu'un « insurance gap » se crée aussi : l'assurance est un produit qui pèche par son expérience consommateur complexe et amène trop de gens à s'en éloigner, sauf bien sûr si elle revêt un caractère obligatoire, ou à s'orienter vers

la solution la moins compliquée sans avoir conscience du côté potentiellement inapproprié du contrat souscrit.

L'enjeu n'est pas juste un sujet de digital mais aussi sociétal. Il faut quelque part ramener l'assurance dans les mains des consommateurs pour qu'elle devienne un sujet relevant à leurs yeux et qu'ils s'y intéressent pour mieux se protéger.

L'équilibre entre Digital et Humain indispensable

Les produits sont complexes, et peu d'acteurs tels que SWINZ ont réussi à véritablement apporter une solution de simplification. Les consommateurs cherchent certes de l'autonomie via des solutions digitales, toutefois la complexité inhérente à un contrat d'assurance restera un frein à une relation purement en ligne. L'intermédiaire restera donc un maillon clé pour expliquer et accompagner l'assuré, mais dans une configuration doit toutefois évoluer rapidement. Ainsi, le pur digital n'est pas la panacée, sauf pour des produits extrêmement simples, et le rôle



de l'intermédiaire demeure essentiel en tant que partenaire de confiance pour guider et conseiller le consommateur lorsqu'il en ressent le besoin. L'intermédiaire sera davantage un facilitateur qui augmente les transactions digitales par la relation humaine, laissant l'assuré apprécier quand il souhaite son intervention.

Le digital n'est ainsi pas l'antithèse de l'intermédiation mais bien un moyen de communication vers le client dont le courtier ou l'agent doit se saisir. Un consommateur est aujourd'hui sur son téléphone pour gérer ses services quotidiens et pour sa recherche d'information qui se passe essentiellement sur

les réseaux sociaux – et oui, aussi sur TikTok. C'est pourquoi SWINZ intègre le courtage et le digital en une seule et même solution répondant aux besoins de chacun, et permet au courtier d'évoluer vers ces nouveaux modes de consommation.

En conséquence, pour continuer à être relevant pour ses clients (on y revient...), l'intermédiaire doit lui aussi évoluer et s'intégrer pleinement dans un modèle digital à sa façon et selon son ADN, tant sur le marketing que sur le transactionnel. Le digital doit être abordé comme une évolution, une augmentation de son rôle actuel, et non une révolution qui risquerait de lui faire perdre son image et son aspect humain.

La clé du succès de demain réside donc dans la combinaison judicieuse des solutions digitales et du contact personnel, chacun répondant à des attentes spécifiques potentiellement différentes pour chaque client. L'objectif ne doit pas être d'être disruptif à tout prix, mais d'être relevant pour le consommateur, à ses côtés quand et surtout comme il le souhaite.

Collaboration vs Coopération : Un Choix Stratégique

Réaliser cette évolution peut être complexe, de nombreux acteurs spécialisés sur le marché offrent des solutions clé-en-main pour la faciliter. Les insurtechs et les nouveaux acteurs du secteur tels que les souscripteurs mandatés offrent des opportunités uniques pour le courtage de se réinventer et de se «phygitaliser». Ces entreprises innovantes apportent des solutions d'assurance et des solutions axées réellement autour de l'expérience utilisateur et client. Les courtiers peuvent alors offrir des solutions et des services personnalisées, fluides et simples, répondant ainsi aux attentes des nouvelles générations et aux besoins des courtiers d'efficacité opérationnelle.

Toutefois, coopérer avec ces acteurs ne sera à terme pas suffisant. Si chacun défend son pré-carré, nous en arriverons à un patchwork de solutions que tous les intermédiaires proposeront sans différentiation, et ceci soulèvera à nouveau la question de la relevance. Il est essentiel d'entrer dans un

mode de collaborations actives et de viser à faire mieux ensemble, entre acteurs du courtage, insurtechs et compagnies pour créer des solutions différenciées et différenciantes selon les besoins et l'ADN de chacun.

C'est ainsi que par exemple SWINZ, un produit du souscripteur mandaté BelgaMGA, est le fruit de multiples collaborations parmi lesquelles on retrouve Feprabel, les partenaires du groupement belge Winsurtech (InsurGate, GBO Cloud et InsurNode), les assureurs, des insurtech et fintech, et des acteurs spécialisés. C'est par cette vision d'un modèle collaboratif que nous avons pu innover en combinant les forces de chacun dans une solution unique et innovante, primée en Belgique et hors de nos frontières et reconnue par le courtage.

Il nous reste 5 secondes pour conclure

Le train est en marche depuis longtemps maintenant. Une stratégie de procrastination sera fatale, c'est par la collaboration active entre acteurs différents et d'autres secteurs pour embrasser l'innovation que nous pourrons rattraper le train et transformer les défis d'aujourd'hui en opportunités de demain. De nombreux acteurs sont disponibles dans notre petit pays, l'insurtech belge est là pour vous.



Didier MURENA



PRÉSERVER LA CONFIDENTIALITÉ DANS UN MONDE CONCURRENTIEL ENJEUX, CADRE JURIDIQUE ET SOLUTIONS PRATIQUES

Dans un environnement où la compétitivité repose sur l'innovation et l'accès à des données stratégiques, la protection de la confidentialité est devenue une priorité cruciale pour les entreprises. La conférence organisée le 13 novembre 2024 par l'AEDC et la FEB a exploré les multiples facettes de cette problématique, en mettant en lumière les défis juridiques, organisationnels et technologiques auxquels sont confrontées les entreprises. Feprabel revient dans le présent article sur les principaux enseignements.

1. Les secrets d'affaires : une notion juridique clé

Le Code de droit économique définit les secrets d'affaires à l'article I.17 1° comme toute information répondant à trois critères essentiels :

- Caractère secret** : L'information ne doit pas être généralement connue ou facilement accessible par les personnes travaillant dans le même secteur.
- Valeur commerciale** : Le secret confère un avantage économique à son détenteur.
- Mesures de protection** : Des dispositions raisonnables doivent être mises en œuvre pour préserver la confidentialité.

Exemples jurisprudentiels

- Cas des données accessibles au public : Les comptes annuels publiés ou les informations disponibles sur un site internet public ne sont pas protégés en tant que secrets d'affaires (TE Bruxelles, 20 novembre 2023).
- Complexité des listes de clients : Une liste complexe de clients peut être considérée comme un secret d'affaires, contrairement à des informations mémorisées par un employé ou facilement accessibles (Gand, 28 juin 2021).

Ces exemples illustrent la nécessité d'un examen concret et rigoureux pour établir la nature confidentielle d'une information.

2. Les lignes de force du régime juridique : entre protection et équilibre

La protection des secrets d'affaires repose sur un équilibre délicat entre la liberté d'entreprendre et le droit à la vie privée. La jurisprudence met l'accent sur la proportionnalité des mesures correctrices et de réparation. Plus une entreprise protège efficacement ses secrets, plus elle peut prétendre à des sanctions fortes en cas de violation.

Défis spécifiques

- Obligation d'identification précise : Une entreprise doit être en mesure d'identifier précisément les informations qu'elle considère comme confidentielles. Par exemple, un renvoi général à un « processus industriel » ou à un « ensemble de recettes » est insuffisant pour prouver l'existence d'un secret d'affaires (Anvers, 26 mai 2021, IRDI, 2021/3, p.222).
- Valeur commerciale potentielle : La valeur d'une information peut être actuelle ou future, selon sa capacité à affecter la compétitivité du détenteur en cas de divulgation.



3. Les mesures de protection : un impératif stratégique

Sans mesures de protection appropriées, aucune information ne peut être qualifiée de secret d'affaires. Ces mesures doivent être adaptées aux circonstances et inclure des dispositifs matériels, juridiques et organisationnels.

Exemples pratiques

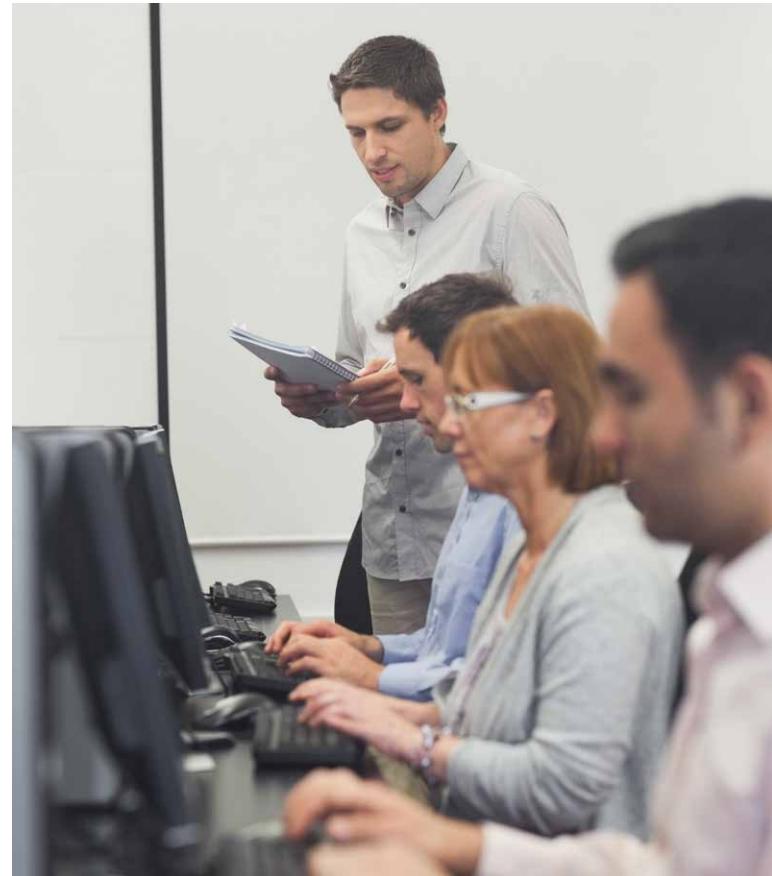
- Protection matérielle et informatique : Cryptage des fichiers, limitation de l'accès par badge ou mot de passe, désactivation des ports USB, et alerte en cas de téléchargement anormal (TE Bruxelles, 24 février 2022).
- Clauses contractuelles : Une clause de confidentialité bien rédigée dans les contrats de travail ou de prestation est cruciale. Toutefois, une clause trop large ou imprécise peut être invalidée, comme celle prévoyant que toute information est confidentielle par défaut (C. trav. Bruxelles, 12 mai 2010).
- Gestion des accès : L'utilisation de systèmes comme les « clean rooms » ou les « data rooms virtuelles » permet de limiter l'accès aux informations sensibles lors de fusions et acquisitions.

4. Confidentialité et relation de travail : un enjeu constant

Durant la relation de travail, l'obligation de confidentialité s'impose aux employés. Cette obligation se poursuit parfois après la fin du contrat, mais elle ne peut restreindre l'utilisation légitime des compétences acquises.

Points sensibles

- Formations et savoir-faire : Les formations dispensées par un employé à des clients de l'entreprise ne sont pas toujours considérées comme des secrets d'affaires, sauf si elles impliquent des procédés protégés (C. trav. Liège, 19 janvier 2010).
- Clauses post-contractuelles : Une clause postérieure à la rupture du contrat peut inclure des obligations spécifiques, comme l'interdiction de divulguer ou d'utiliser les informations confidentielles pour son propre compte ou celui d'un tiers.





5. Les défis des fusions et acquisitions : entre transparence et protection

Lors d'une fusion ou acquisition, l'échange d'informations sensibles est inévitable. Cela pose un défi majeur : comment partager suffisamment d'informations pour permettre une évaluation correcte, tout en limitant les risques de divulgation ou d'usage abusif ?

Solutions pratiques

- Accords de confidentialité (NDA) : Ces accords définissent précisément les informations protégées, les obligations des parties et les sanctions en cas de violation.
- Clean rooms : Ce dispositif permet de filtrer les informations sensibles et de limiter leur accès à des personnes spécifiques, comme des juristes ou consultants externes, pour éviter toute utilisation concurrentielle.
- Progressivité de l'information : La divulgation d'informations doit être progressive, en fonction du stade des négociations et des garanties offertes par l'acquéreur.

6. La dimension technologique et réglementaire

La digitalisation et le RGPD ajoutent une couche de complexité à la gestion des informations confidentielles. Les entreprises doivent respecter les principes de minimisation des données, de sécurisation des systèmes, et d'information des personnes concernées.

Cas pratique

- Cyberattaques : Les informations sur les serveurs informatiques d'une entreprise peuvent avoir une valeur commerciale si leur divulgation expose l'entreprise à des rançonnages (TE Bruxelles, 24 février 2022).

Conclusion : vers une rigueur accrue

La protection de la confidentialité est un enjeu stratégique, mais aussi une responsabilité juri-

dique et organisationnelle. La jurisprudence récente invite les entreprises à une rigueur accrue dans l'identification et la protection de leurs secrets d'affaires. Face à des risques croissants, une approche proactive, intégrant des mesures techniques, juridiques et organisationnelles, s'impose pour garantir la compétitivité et la sécurité des informations sensibles.

Virginie Camberlin





Automobile

Si la Dacia Sandero est devenue le modèle phare de la marque roumaine, le Duster, avec environ 2,3 millions d'exemplaires produits depuis son lancement en 2010, n'est guère en reste. Place à la troisième génération qui marque un pas en avant conséquent dans tous les domaines et éloigne définitivement le SUV de Pitești du monde « bas de gamme ».

ESSAI

NOUVEAU Dacia Duster EXTREME 140 HYDBIDE

*TOUJOURS PAS ASSEZ CHER MON FILS !
... mais quand même un peu plus*



| Prix | 27.690 € |
|--------------------------|-----------------|
| TMC BXL-WAL | 61,5 € |
| TMC Flandre | 138,14 € |
| Taxe circulation BXL-WAL | 351,52 € |
| Taxe circulation Flandre | 260,72 € |
| ATN | 133,33 €/mois |
| 0-100 KM/H :: | 10,1sec |
| CO2 | 114 gr |

www.dacia.be

Tout est nouveau ou presque

Sous des dehors relativement proches de la seconde génération, le nouveau Duster a subi une transformation en profondeur. S'inspirant de la nouvelle Sandero et du Concept Car Bigster, la face avant verticale avec un bandeau noir et les phares LED en Y affiche une personnalité nettement plus puissante, musclée et robuste. Les côtés du Duster ne sont pas en reste avec une ligne de caisse plus haute et des ailes arrière bien marquées. Les poignées de portes sont affleurantes et dans le montant des portes à l'arrière. La lunette arrière, à la surface réduite est désormais inclinée, tout bénéfice pour le CX. Sur les versions hautes, ce caractère musclé est encore accentué par les jantes 18" en option ou d'origine. Dacia met également l'accent sur la recyclabilité des éléments de protection et décoratifs. Heureusement le nouveau Duster ne s'est pas « dilaté » car il ne prend que 2 mm en longueur (4.343 M), 9 mm en largeur (1.813 M) et perd 3,7 cm en hauteur (1,656M).

Autre nouveauté et non des moindres, le nouveau Duster repose désormais sur la plate-forme CMF-B de l'Alliance, principalement destinée à accueillir des mécaniques hybrides et électriques. Cette plate-forme permet par ailleurs au Duster d'offrir un surcroit d'habitabilité par rapport à la génération précédente ainsi qu'un coffre légèrement plus vaste (444L).

Si l'extérieur et le châssis évoluent, l'intérieur connaît une véritable révolution, tant en qualité qu'en équipement, principalement sur les trois versions supérieures. Le numérique est désormais omniprésent en commençant par l'Instrumentation (écran 7") complétée

par un sympathique écran central tactile de 10,1", légèrement orienté vers le conducteur, avec l'efficace système multimedia Media Display et un GPS des plus réactif. Les commandes de la climatisation ont heureusement conservé de bonnes « vieilles » touches. Le volant, légèrement « aplati », ne manque pas d'élégance de même que les aérateurs en forme de Y. Autre nouveauté, le mini-sélecteur de la BVA qui offre ainsi un espace de rangement plus spacieux sur le tunnel central. L'équipement s'est considérablement enrichi, entre autres de tous les équipements de sécurité et d'aides à la conduite, et moyennant 3 Packs (Pack Hiver 2, Pack City et Pack Media Nav Live), proposés à des prix démoderatiques, vous disposerez d'un Duster dont les équipements, tels que le frein de parking automatique, la carte mains libre, le volant chauffant, la climatisation automatique ou la caméra 360°, pourront se comparer avec ceux de toutes les concurrentes potentielles. Signalons également apparition du système « YouClip », une série de supports permettant de fixer toute une série d'objets. Autre grand pas en avant : la finition ! Certes, les plastiques et les revêtements utilisent toujours principalement des plastiques durs mais, soyons de bon compte, tout cela est joliment et surtout, solidement présenté, gage de pérennité. Pas de cuir à bord du Duster 2024, mais des sièges en similicuir TEP, facilement lavables, offrent un confort plus que correct. À l'arrière, le rayon genoux est généreux, le dossier de la banquette est bien incliné et suffisamment moelleux, y compris au milieu et la hauteur sous pavillon appréciable. La modularité se limite à des dosiers rabattables 60/40.

Quatre finitions sont au programme, ESSENTIAL, EXPRESSION, EXTREME et JOURNEY.

Cette dernière, vendue 200€ plus cher que notre version EXTREME, se signale par son caractère moins sportif mais surtout par son équipement plus fourni. Au chapitre des accessoires et avec le sourire, citons le « SLEEP PACK » (aménagement camping intérieur) ainsi que la tente de hayon.

La technique

Comme le Jogger, notre Duster bénéficie d'une mécanique hybride auto-rechargeable développant une puissance combinée de 142 ch dont 49 ch pour le moteur électrique alimenté par une batterie de 1,2 kWh, sans oublier l'alterno-démarreur. La mécanique thermique quant à elle est un 1,6 L de type Atkinson sensé consommer peu... mais surtout caractérisé par une puissance proche du ridicule (96ch). Les rejets en CO2 se limitent à 114 gr...soit ceux de l'ancien - honni - 1,5 dCi (115 gr). La question que l'on est en droit de se poser est la suivante, pourquoi ne pas utiliser le 1,2L de 130ch, autrement plus performant ? Quant à la boîte de vitesses automatique à crabot, avec 4 vitesses pour le thermique et 2 vitesses pour l'électrique, elle se caractérise par sa complexité et son fonctionnement quelque peu chaotique en cas de conduite énergique.





Au volant

Le nouveau Duster offre un comportement de voiture familiale pour une conduite en bon père de famille. Les 10,1 secondes pour atteindre les 100 km/h sont loin d'être ridicules et la vitesse maxi limitée à 160 km/h n'est pas une exception dans le monde des hybrides. Le caractère paisible du moteur Atkinson ne se constate que lors d'accélérations sur autoroute ...à des vitesses « hautement répréhensibles ». Le démarrage s'effectue toujours en mode électrique et, moyennant quelques précautions au niveau de l'accélérateur, il est possible de se déplacer en full électrique jusqu'à 30-40 km/h. Signalons cependant le réveil intempestif du moteur thermique dans les embouteillages lorsque la batterie montre des faiblesses. En cas d'accélérations franches, ce moteur ne se montre guère sous des jours favorables: bruits de crécelle sans oublier la BVA à crabot qui semble parfois erratique, sujette à des à-coups et qui rétrograde parfois intempestivement. Ces remarques ne sont guère d'actualité si vous adoptez une conduite coulée, mieux, dans les descentes, il vous sera même possible d'atteindre les 80 km/h en full électrique. Résultat,

notre consommation s'est limitée à 4,2 – 4,7 L sur parcours urbains, 4,4L sur routes nationales et 6,2 sur autoroutes soit une remarquable sobriété. Conséquence, pratiquement 1000 km d'autonomie !

Le nouveau Duster offre un comportement de qualité. Les suspensions peuvent être qualifiées d'efficaces tant au niveau du confort qu'au niveau du maintien en virage. Seules les grosses inégalités ou les pavés nationaux mettent le confort quelque peu à mal, le tout accompagné de légers bruits intempestifs de mobilier. Evidemment, nous ne sommes pas en présence d'une sportive mais d'une voiture familiale qui n'apprécie pas trop d'être bousculée d'autant plus que la direction n'est pas des plus communicatives. A haute vitesse, les remous du vent se font entendre comme on le constate souvent avec un SUV.

Le nouveau Duster n'obtient que 3 étoiles au test NCAP, mais pas de panique car ce résultat moyen est uniquement dû au modèle de base qui ne dispose pas de toute la panoplie de systèmes de sécurité dont notre finition EXTREME était évidemment pourvue.

Une facture souriante

On est évidemment loin des 11.900€ de 2010 mais 18.990€ pour la version ESSENTIAL de 2024 peut toujours être considéré comme particulièrement démocratiques. Quant à notre Duster EXTREME Hybride facturé 27.690€ et 29.690€ avec toutes les options, il apparaît comme un maître achat dans sa catégorie avec un bonus de 5.000 à plus de 10.000€ par rapport à la concurrence. Une remarque s'impose cependant, la version 1.2 TCE mild hybrid 130 ch s'affiche à 3.700€ de moins que notre version full hybrid.

Dans le monde de l'automobile le nouveau Dacia Duster, avec sa montée en gamme, peut être qualifié de véhicule proche de l'idéal pour un père de famille et cela malgré l'inflation non négligeable de son prix. Seuls les coupeurs de cheveux en quatre pourront lui trouver des défauts rédhibitoires.

Paul Verdbois

Paul.verdbois@skynet.be



Bien-être

RILÈS A SURVÉCU À SA « SURVIVAL RUN » un défi entre art et prise de risque

Mais qui est Rilès ?

Rilès est un artiste français d'origine algérienne qui a grandi à Rouen. Autodidacte, il produit ses premières musiques en toute indépendance, écrivant en anglais et assumant des influences américaines marquées. Sur une base hip-hop, il fusionne différents styles comme la soul, le RnB et même le gospel.

En septembre 2016, il se lance un défi ambitieux : *Rilèsundayz*, un projet où il s'engage à écrire, enregistrer, mixer et produire une chanson par semaine pendant un an. Ce challenge l'amène à une notoriété fulgurante, notamment après une vidéo du YouTuber Seb qui lui est consacrée. En une semaine, il passe de 20 000 à 300 000 abonnés, et certaines de ses vidéos atteignent les trois millions de vues. En octobre 2017, ses titres *Brothers* et *Thank God* sont certifiés disques d'or.

La Survival Run : performance artistique ou mise en danger ?

Les 8 et 9 février 2025, plusieurs centaines de milliers de personnes assistent en direct, sur YouTube et TikTok, à un spectacle hors du commun : Rilès, vêtu de noir, court sans relâche sur un tapis roulant, menacé par trois scies circulaires géantes. L'événement se déroule dans une arène de verre à l'espace Commines à Paris, transformant cet exploit physique en une métaphore saisissante des pressions sociales et personnelles.

« *Cette scie, véritable épée de Damoclès, représente les injonctions qui nous poussent à aller toujours plus loin* », explique l'artiste. Il souhaite ainsi



explorer « la fine ligne entre persévérance et obsession, entre contrôle et abandon ».

Mais jusqu'où peut-on aller pour prouver un point ? Rilès a déjà confié avoir traversé des périodes sombres, marquées par deux tentatives de suicide lors de la sortie de son premier album. Il considère le sport, et notamment la course à pied, comme un exutoire salvateur. Pourtant, avec ce défi, il semble avoir flirté avec le danger. Un internaute résume bien l'ambivalence de l'événement : « *Aucune forme d'art, aucun exploit, aucun spectacle ne mérite qu'on y laisse sa vie.* »

Entre génie marketing et provocation

Si certains dénoncent un défi inutilement risqué, d'autres y voient une campagne brillamment orchestrée, alliant performance artistique et stratégie virale. La Survival Run illustre une tendance forte : la frontière de plus en plus floue entre l'art, le dépassement de soi et le spectaculaire. À l'ère du numérique, où la notoriété se gagne parfois au prix de défis toujours plus extrêmes, Rilès pose une question essentielle : jusqu'où faut-il aller pour captiver une audience ?

Album «SURVIVAL MODE» - Rilès



Indépendants, finance et dépassement de soi : une course sans fin ?

Comme Rilès sur son tapis roulant, les indépendants et entrepreneurs sont poussés à se dépasser en permanence. Concurrence accrue, exigences des clients, pression fiscale... l'arrêt semble souvent impossible sous peine de se faire dépasser. Dans l'assurance et la finance, cette quête de performance se traduit par des investisse-

ments toujours plus audacieux, une gestion des risques plus fine, mais aussi une charge mentale accrue.

Pourtant, comme dans la Survival Run, la frontière entre ambition et mise en danger est ténue. Travailler sans relâche peut mener à l'épuisement, et viser une croissance à tout prix peut fragiliser une entreprise. La clé ? Savoir mesurer ses efforts et accepter que la réussite ne passe pas toujours par une course effrénée, mais parfois par une meilleure gestion du temps et des risques.

Marie KENTROS



Capture d'écran de la performance du rappeur Rilès, diffusée sur Instagram. ©Rilès



Pépins

RISK LES PÉPINS

AG Insurance part à la conquête du marché néerlandais de l'assurance

AG Insurance, le plus grand assureur de Belgique, revient sur le marché néerlandais après 17 ans d'absence. La compagnie a ouvert une succursale à La Haye pour fournir des produits d'assurance non-vie aux entreprises, opérant sous la régulation de la Banque nationale de Belgique. Historiquement, AG avait une présence significative aux Pays-Bas, mais avait perdu cette position après la crise financière de 2008 et le démantèlement du groupe Fortis. Pour ce retour, AG Insurance adopte un modèle différent, se concentrant uniquement sur les entreprises et utilisant des «Managing General Agents» (MGA) pour gérer les produits et les sinistres, tout en s'appuyant sur les courtiers pour la distribution. L'objectif est de réaliser un volume de primes stable et progressif, sans viser une position de leader immédiate.

Cyberattaques contre les entreprises : + 64 %

En 2024, le nombre de cyberattaques contre les entreprises a augmenté de 64%. Vanbreda a traité un cybersinistre chaque semaine, bien que l'ampleur des sinistres soit généralement limitée. Les principales techniques utilisées par les hackers sont le phishing et le hacking. Si 4% des entreprises victimes ont subi des dommages de plus d'un million d'euros, trois quarts des sinistres n'ont pas dépassé 20.000 euros grâce à l'intervention rapide de la cyber response team de Vanbreda. Les nouvelles directives européennes, telles que la directive NIS2 et le règlement DORA, obligent les entreprises à renforcer leur cybersécurité sous peine de sanctions. Cependant, les cybercriminels continuent d'innover, notamment avec l'utilisation de l'intelligence artificielle pour créer de fausses vidéos et voix. Face à ces risques croissants, de plus en

plus d'entreprises souscrivent des cyberpolices, souvent après avoir subi un sinistre. Pour une entreprise moyenne, une prime de 10 à 20.000 euros offre déjà une bonne couverture, assistance incluse.

2024 : année record pour les fraudes à l'investissement en Belgique, en hausse de 20%

En 2024, les Belges ont perdu un total de 17 millions d'euros à cause de fraudes aux placements, principalement sur des plateformes de trading frauduleuses liées aux cryptomonnaies. La FSMA a reçu 2.621 signalements d'activités irrégulières, un record en hausse de 20% par rapport à 2023. Environ 80% des pertes, soit plus de 12,5 millions d'euros, proviennent de ces plateformes. Les offres frauduleuses en gestion d'actifs et soi-disant livrets d'épargne ont causé des pertes de plus de 1,6 million d'euros. La FSMA attribue en partie cette hausse à une meilleure connaissance des possibilités de signalement par les victimes. La prévention reste essentielle, car la récupération des sommes perdues est difficile en raison de la complexité des réseaux financiers internationaux. La FSMA collabore avec le parquet pour bloquer l'accès aux sites frauduleux depuis la Belgique et publie régulièrement des mises en garde. En 2024, 16 avertissements ont été publiés concernant 297 entités frauduleuses et 396 sites web, dont 60% étaient des plateformes de trading et crypto frauduleuses.

Patrimoine des belges atteint 1.252 Milliards d'Euros

En 2024, le patrimoine financier des ménages belges a atteint un sommet historique de 1.608 milliards d'euros, selon la Banque nationale de Belgique. Cette progres-



sion est soutenue par une hausse des actifs financiers et des ajustements fiscaux. Malgré une augmentation des engagements financiers, le patrimoine net a atteint 1.252,5 milliards d'euros, un record. Les ménages ont redéfini leurs investissements, favorisant les comptes à terme et les parts de fonds d'investissement, tout en réduisant leurs placements dans les titres à revenu fixe. Cette évolution reflète une gestion financière prudente et une adaptation aux incitations fiscales et aux conditions de marché changeantes. La solidité financière des ménages belges s'est accrue, illustrant leur capacité à s'adapter à un contexte économique complexe et à optimiser la répartition de leurs actifs tout en maintenant une réserve de liquidités suffisante pour pallier l'incertitude économique.

La population belge vieilli

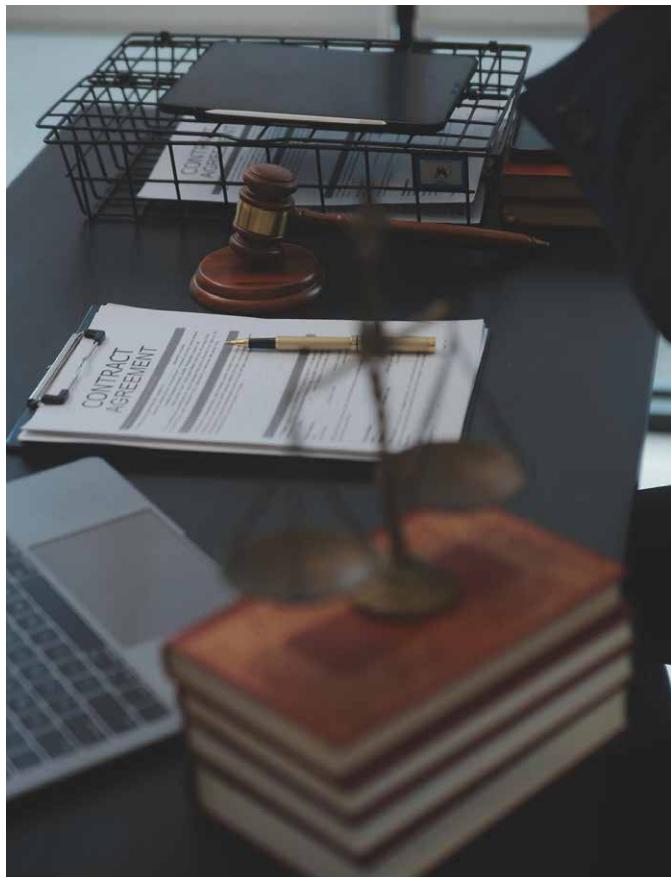
Le vieillissement de la population belge s'accélère et la proportion de personnes de plus de 66 ans augmentera fortement d'ici 2070. En 2024, il y avait 28 personnes de plus de 66 ans pour 100 personnes de 18 à 66 ans, et ce nombre passera à 43 en 2070. La migration restera le principal moteur de la croissance démographique, car le solde naturel deviendra négatif à partir de 2038. La population belge passera de 11,7 millions en 2024 à 12,9 millions en 2070. La Flandre comptera 8 millions d'habitants, soit plus de deux fois plus que la Wallonie, qui restera stable à 3,7 millions d'habitants. La fécondité demeure faible, avec une moyenne de 1,5 enfant par femme en 2024, et remontera à 1,6 enfant par femme à partir de 2035. L'espérance de vie à la naissance atteindra 88,9 ans en 2070, avec un écart réduit entre hommes et femmes. La taille moyenne des ménages diminuera également, passant de 2,2 à 2,1 personnes en 2070. Cette évolution démographique est attribuée au vieillissement de la population, aux changements sociétaux et à l'urbanisation.

La population mondiale grandit : + 7,6 cm

Au cours des deux derniers siècles, la population mondiale a grandi d'environ 7,6 cm, principalement en raison de facteurs génétiques et de l'amélioration des conditions de vie. Entre 1870 et 1980, les Européens ont gagné en moyenne 11 cm. La taille est déterminée à environ 80 % par des facteurs héréditaires, mais les progrès en nutrition et en santé publique ont également joué un rôle crucial. Les hommes ont grandi plus vite que les femmes au XX^e siècle, avec une croissance masculine deux fois plus importante. Cependant, cette croissance semble atteindre un plafond, car la taille moyenne stagne depuis quelques décennies aux États-Unis et en Europe.

L'union de GENERALI et NATIXIS

Generali et Natixis Investment Managers ont reçu l'autorisation de fusionner, créant ainsi la deuxième plus grande plateforme de gestion d'actifs en Europe avec près de 2 000 milliards d'euros sous gestion. Cette alliance stratégique vise à répondre à une concurrence mondiale accrue et à des marges sous pression, tout en offrant des solutions d'investissement diversifiées et durables. Generali, fort de son expérience dans l'assurance, et Natixis, reconnu pour ses innovations en ESG, partagent une vision commune d'un marché en mutation. Leur complémentarité géographique et leur expertise permettront de consolider leur position en Europe et de s'étendre à l'international. L'union promet des économies d'échelle, une rationalisation des coûts et une meilleure performance globale. Cependant, des défis d'intégration culturelle et réglementaire devront être surmontés. Cette fusion marque potentiellement le début d'une nouvelle ère dans la finance européenne, avec un accent sur la durabilité et l'innovation.



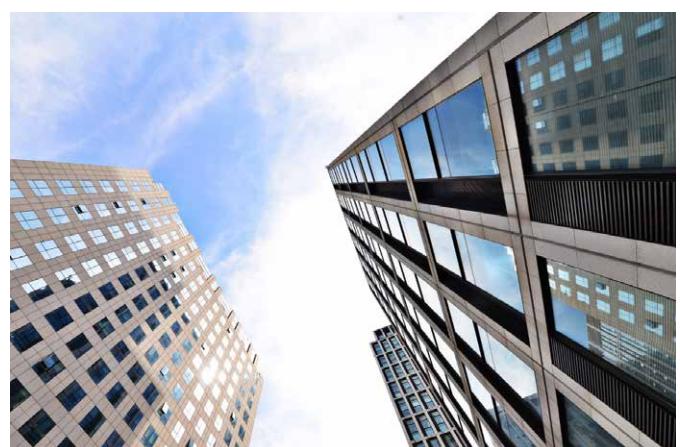
DDA – 1 510 sanctions prononcées en europe en 2023

L'EIOPA a publié son 5^{ème} rapport annuel sur les sanctions administratives et autres mesures prononcées en 2023 par les autorités nationales compétentes (ANC) en vertu de la directive sur la distribution d'assurance (DDA). En 2023, 1 510 sanctions ont été prononcées par les ANC de 20 États membres. Le rapport note une augmentation des sanctions liées aux exigences de surveillance et de gouvernance des produits (POG) depuis 2021, ainsi qu'une hausse continue des sanctions concernant les exigences générales de conduite, comme le devoir de conseil.

Les outils les plus couramment utilisés sont le retrait d'agrément et les sanctions administratives, avec plus de 8 000 retraits d'agrément et plus de 3 800 sanctions financières prononcées au cours des cinq dernières années dans l'Espace économique européen (EEE). Les interdictions et suspensions d'exercice ont également été efficaces pour limiter les problèmes avant qu'ils ne deviennent préjudiciables aux consommateurs.

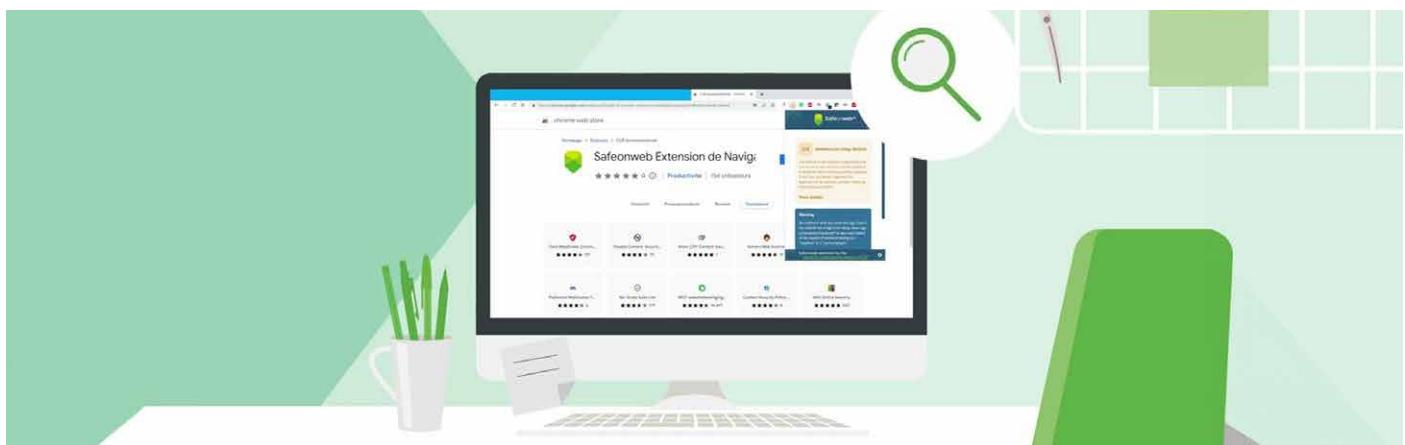
Le rapport inclut une étude de cas sur la mise en œuvre du devoir des distributeurs d'agir honnêtement, équitablement et professionnellement dans le meilleur intérêt de leurs clients, et comment cela peut conduire à des sanctions en cas de violation. Les sanctions sont essentielles pour dissuader les comportements déloyaux, mais d'autres mesures peuvent également être efficaces pour remédier aux défaillances du marché. L'efficacité de la surveillance de la DDA ne doit donc pas être jugée uniquement sur le nombre de sanctions imposées.

Source : EIOPA



24,3 Milliards des investissements des assureurs belges placés dans l'immobilier commercial (bureaux et commerces)

Selon la Banque nationale de Belgique (BNB), les assureurs belges investissent de manière risquée dans l'immobilier commercial, représentant 10 % de leurs investissements, soit 24,3 milliards d'euros. Ce chiffre est élevé par rapport à d'autres pays européens, rendant le secteur vulnérable aux corrections de prix dans un marché en crise. Les assureurs belges ont acquis des biens, acheté des titres émis par des sociétés immobilières et accordé des prêts à des spécialistes du secteur. Avec la hausse des taux d'intérêt, les assureurs réduisent leurs positions. Fin 2023, le secteur était encore exposé à hauteur de 24,3 milliards d'euros. La BNB souligne que cette exposition rend le secteur vulnérable. Certains dossiers immobiliers, comme ceux d'Ethias, Belfius et BNP Paribas Fortis, posent des risques particuliers. Malgré la volatilité de l'immobilier, les assureurs belges ont passé un test de résistance sans difficulté et n'ont pas dû enregistrer de moins-values sur leurs actifs immobiliers.



50 000 Belges surfent en toute sécurité grâce à l'extension de navigateur Safeonweb

À l'occasion du Safer Internet Day, le Centre pour la Cybersécurité Belgique (CCB) souhaite renforcer votre sécurité en ligne. Faites comme les plus de 50 000 Belges qui utilisent l'extension de navigateur gratuite Safeonweb, un outil puissant pour détecter les sites web dangereux.

Face à l'augmentation du nombre d'attaques de phishing et de sites web frauduleux, l'extension de navigateur Safeonweb est un moyen simple et efficace de vous protéger lorsque vous surfez. Elle vous permet de savoir dans quelle mesure vous pouvez faire confiance aux sites web que vous visitez.

Le système avertit les utilisateurs par un signal de couleur, semblable à un feu de circulation, lorsque vous arrivez sur un site web:

- Vert : le site web est sûr, vous pouvez naviguer en toute tranquillité.
- Orange : Le propriétaire de ce site ne peut pas être vérifié. Vous pouvez visiter ce site, mais n'y introduisez pas de données personnelles.
- Rouge : Arrêtez immédiatement, ce site n'est pas sûr et peut être dangereux.

«Tout comme les feux de signalisation favorisent la sécurité dans la circulation, l'extension de navigateur Safeonweb aide les utilisateurs à faire des choix réfléchis sur Internet», estime Miguel De Bruycker, Directeur général du CCB. «Nous sommes fiers que 50 000 Belges aient pris des mesures en faveur d'une cyberprotection active».

Le concept de cyberprotection active est une approche proactive de la protection des utilisateurs et des systèmes contre les menaces numériques. Plutôt que d'agir de manière réactive après un incident, la cyberprotection active se concentre sur la détection précoce et la prévention des menaces potentielles.

Un pas simple vers une meilleure sécurité

L'extension de navigateur Safeonweb est facile à installer et fonctionne sur les navigateurs courants tels que Chrome et Edge. L'extension est également attendue sur les navigateurs Safari et Firefox avant l'été.

Le Safer Internet Day nous rappelle à quel point il est important de rester vigilant dans nos habitudes numériques. Le CCB encourage tous les Belges à installer dès aujourd'hui l'extension de navigateur Safeonweb et à prendre des mesures supplémentaires pour se protéger des menaces en ligne.

Pour en savoir plus, consultez le site
www.safeonweb.be



et www.ccb.belgium.be





Lecture

L'IA ET L'IA GEN DANS L'ASSURANCE



Ce livre blanc, publié en janvier 2025, explore l'état actuel et les perspectives futures de l'intelligence artificielle (IA) et des IA génératives dans le secteur de l'assurance. Il est structuré en plusieurs sections clés :

État des lieux de l'IA et des IA génératives dans l'assurance

Le livre commence par un historique de l'adoption de l'IA dans l'assurance, depuis les années 90 jusqu'à aujourd'hui. Il décrit comment les systèmes d'IA ont évolué, passant de l'analyse de données à l'apprentissage automatique et, plus récemment, à l'IA générative. Les IA génératives, telles que ChatGPT, ont redéfini les interactions avec les clients et automatisé des processus complexes.

Bénéfices actuels et potentiels de l'IA et des IA génératives

Les IA permettent de simplifier et d'automatiser des tâches répétitives, d'analyser les risques, de segmenter les clients, et de personnaliser les offres. Elles augmentent également l'efficacité des équipes d'actuariat et offrent des solutions sur mesure pour la conception de produits et la communication ciblée.



Limites et défis rencontrés par les assureurs

Les assureurs doivent surmonter des défis liés à la sécurité et à la confidentialité des données, à l'éthique et à la transparence des algorithmes, à l'évolution de la réglementation, et aux difficultés opérationnelles d'implémentation. La prudence et la circonspection des professionnels du secteur sont palpables, mais l'optimisme domine quant aux bénéfices potentiels de l'IA.

Résultats de l'enquête

Une enquête menée auprès de 350 acteurs du secteur révèle une adoption contrastée de l'IA générative. Si certains pionniers l'ont pleinement intégrée, d'autres restent prudents. Les principaux usages de l'IA incluent l'optimisation des processus, la gestion des sinistres, la gestion commerciale, l'analyse des risques, et la détection de la fraude.

Perspectives des éditeurs de solutions pour l'assurance à l'heure de l'IA

Le livre examine les perspectives des éditeurs historiques de solutions d'IA, des éditeurs spécialisés dans l'assurance, et des start-ups. Il souligne l'importance de la collaboration entre assureurs et éditeurs pour maximiser le potentiel des technologies génératives.

Les tendances et opportunités futures pour les assureurs

Les IA génératives offrent des opportunités pour personnaliser les services, améliorer la pédagogie et la communication, se préparer aux cyberattaques, détecter la fraude, et maîtriser les risques climatiques. Elles jouent un rôle clé dans le renforcement de la compétitivité et de la résilience du secteur.

Conclusion et recommandations

Le livre conclut en soulignant l'importance de définir des cas d'usage prioritaires, de mettre en place une gouvernance des données, d'adapter les solutions aux besoins spécifiques des métiers, et de suivre un plan de déploiement structuré. Il recommande aux assureurs de persévérer dans l'intégration de l'IA comme levier stratégique pour faire face aux défis économiques, climatiques et cybernétiques.

Ce livre blanc est une ressource pour comprendre les impacts réels de l'IA dans l'assurance et explorer les pistes concrètes pour surmonter les défis technologiques, culturels et éthiques.

Source : <https://www.talan.com/france/fr/decouvrez-le-livre-blanc-ia-et-ia-generative-dans-l-assurance>

Risk n°1 - Mars 2025



Contact



Images : Freepik, Adobe Firefly

Certaines images utilisées dans cette revue ont été générées à l'aide d'un modèle d'intelligence artificielle fourni par OpenAI. Ces images sont destinées à un usage illustratif uniquement.

DAVID SRL

BCE 0449.872.142

TVA : BE 0449.872.142

Avenue Albert-Elisabeth, 40

1200 Woluwe-Saint-Lambert

info@riskmagazine.be

+32 2 743 25 60

www.magazinerisk.be 47

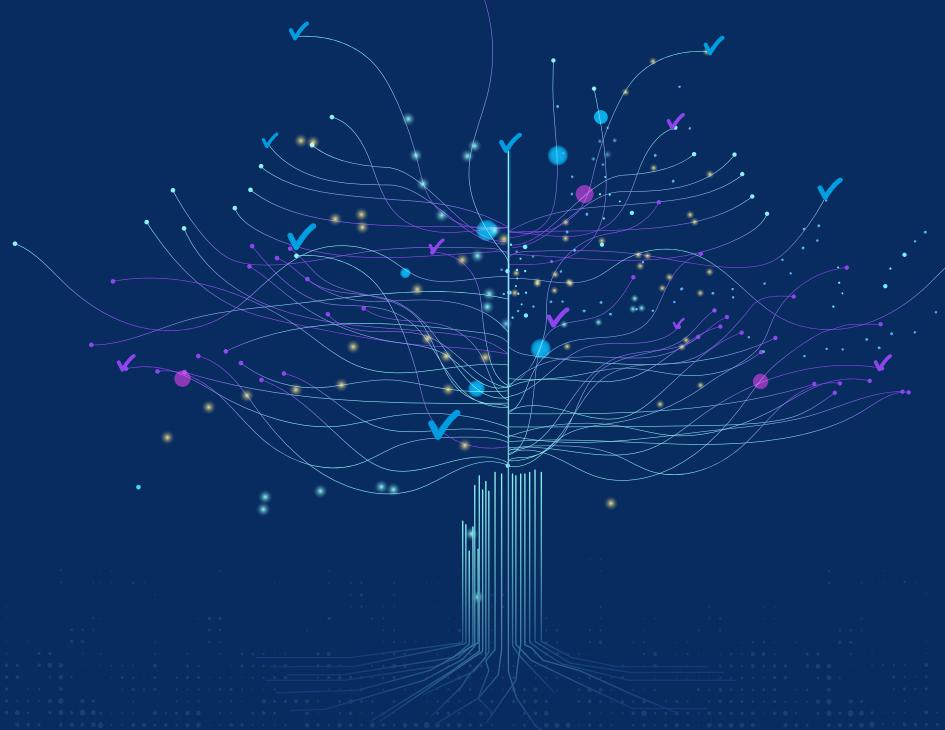
Congrès Feprabel 2025

J'ASSURE

3 & 4 avril 2025
Aula Magna - Louvain La Neuve

COURTIER AUGMENTÉ

FEPRABEL
Fédération des Courtiers en assurances
& Intermédiaires Financiers de Belgique



AVEC LE SOUTIEN DE :

