

#ÉDITION 2026

# OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE







## ENTREPRENDRE ET ASSURER : LE DÉFI DE L'AGENT GÉNÉRAL FACE AUX RÉALITÉS DU QUOTIDIEN

L'an dernier, nous célébrions notre présence territoriale. En 2026, l'Observatoire change de focale pour s'immerger dans le quotidien de nos agences. En tant qu'agents, nous le vivons chaque jour : notre métier se transforme. Il s'affirme comme un métier d'entrepreneur pur, plus technique et plus spécialisé. Pour analyser cette mutation avec une objectivité indiscutable, nous avons choisi de nous faire accompagner par un cabinet de conseil. Cette étude rigoureuse, menée avec Eurogroup Consulting, nous livre aujourd'hui une photographie sans concession de nos activités de souscription et de gestion de sinistres.

Le constat est frappant : nous changeons de visage. Le nombre d'agents progresse, et nos profils se spécialisent. L'essor fulgurant des agents Assurance de personnes, porté par la création de réseaux dédiés, montre que notre profession sait capter les nouveaux besoins de protection. Cependant, cette professionnalisation se heurte à une pression administrative de plus en plus lourde. Sous couvert de réglementation, et notamment de collecte des données clients, nous subissons un transfert de charges constant qui grignote notre temps de conseil.

En tant qu'agents généraux, nous sommes au front. Pourtant, l'étude révèle un décalage flagrant : si nous consacrons l'essentiel de notre énergie à nos clients, nous ressentons trop souvent un défaut de connaissance du terrain de la part de nos compagnies. Cela est particulièrement vrai lors de la gestion des sinistres, ce moment de vérité où la vision théorique du siège se heurte à la réalité humaine et opérationnelle de nos agences.

Nous investissons massivement dans nos outils et nos équipes pour maintenir notre promesse de proximité. Pour que ce modèle entrepreneurial s'épanouisse, l'enjeu est de garantir une circulation fluide de la bonne information entre l'agence, le client et la compagnie. Afin de rester ce tiers de confiance indispensable, nous devons veiller à ce que la répartition des tâches administratives soit la plus cohérente possible avec nos réalités de terrain.

En 2026, l'agent général n'est pas seulement un témoin des changements ; il en est l'acteur principal. Face aux évolutions réglementaires et techniques, nous prouvons que la proximité humaine reste irremplaçable. Garant de l'assurabilité et tiers de confiance, l'agent général incarne plus que jamais une profession d'avenir, résiliente et indispensable à l'équilibre de notre société.



*Pascal Chapelon,*  
Président d'agéa

# OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE **2026**



**06 /**

**CHIFFRES  
CLÉS**

**08 /**

**LES AGENTS GÉNÉRAUX  
D'ASSURANCE**

**16 /**

**L'ACTIVITÉ  
DES AGENCES  
D'ASSURANCE**

**28 /**

**OBJECTIFS  
& MÉTHODOLOGIE  
DE L'OBSERVATOIRE**

**30 /**

**GLOSSAIRE**



Agent Général - Entreprendre et Assurer

agéa et vous est une publication de 8 numéros par an, éditée par agéa Promotion, SAS au capital de 40 000€ (RCX Paris B331 270 074).

30 rue Olivier Noyer, 75014 Paris  
T : 01 70 98 48 00.  
Directeur de la publication : Pascal Chapelon  
Secrétaire de rédaction : Aurélie Robert.

Conception / réalisation :  
C'BoGraphisme / Catherine Bonard.  
Impression : Grea Pub.  
©Photos : amankris, orijazz, allascompany, courtneyk,  
freepik, room76photography, Yanuar Dani Alfarizi,  
wavebreakmedia\_micro, 9comeback.

Diffusion par abonnement. Prix du numéro : 8€.  
Abonnement annuel (8 numéros) : 60€ TTC.  
Réduction de 50% pour les agents généraux  
adhérents à agéa, soit 30€ TTC.  
Service abonnements : 01 70 98 48 12.

Tirage : 7 000 exemplaires. ISSN : 2431-1286  
© agéa Promotion : il est interdit de reproduire  
intégralement ou partiellement la présente publication  
sans autorisation de l'éditeur.

# #CHIFFRES CLÉS 2026

OBSERVATOIRE ÉCONOMIQUE  
DES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



## LES AGENTS GÉNÉRAUX



**49 ANS**  
EN MOYENNE

## LES AGENTS GÉNÉRAUX



**12 600**  
AGENTS GÉNÉRAUX  
D'ASSURANCE



## LES NOUVEAUX AGENTS



**40 ANS**  
EN MOYENNE



**23%**  
SONT DES FEMMES



**30%**  
SONT DES FEMMES



**9 702**  
AGENTS SPÉCIALISÉS  
EN IARD

**2 898**  
AGENTS SPÉCIALISÉS  
EN ASSURANCE  
DE PERSONNES



**340 K€**

COMMISSIONNEMENT  
ANNUEL  
EN MOYENNE



**235 K€**  
sur les 2 premières années pleines



## MODES D'EXERCICES & COMMISSIONS\*

**64%**

ENTREPRISE  
INDIVIDUELLE  
À L'IR



**21%**

ENTREPRISE  
INDIVIDUELLE  
À L'IS

**15%**

SARL / EURL

**16%**

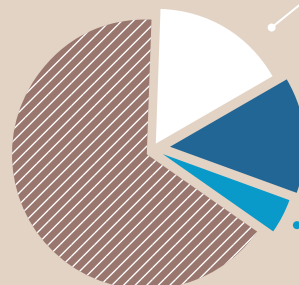
VIE

**14%**

SANTÉ &  
PRÉVOYANCE

**4%**

COURTAGE



**66%**

IARD

\* Données 2023

# LES SALARIÉS



**7 959** AGENCES EMPLOYEUSES



**28 817**

SALARIÉS



**3,6**

SALARIÉS  
PAR AGENCES  
EMPLOYEUSES



**80%**

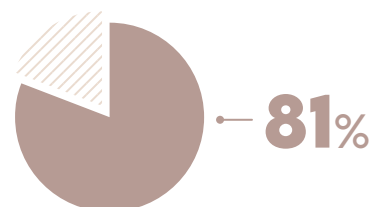
SONT DES FEMMES



CONTRAT  
CDI



CONTRAT  
TEMPS PLEIN



#EN 2025



## NOMINATIONS ET DÉPARTS



**964**

AGENTS GÉNÉRAUX  
NOMMÉS



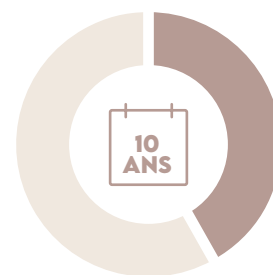
**845**

AGENTS GÉNÉRAUX  
SORTENT  
DE LA PROFESSION



**321**

DÉPARTS  
À LA RETRAITE



**42%**

DES AGENTS QUITTENT  
LEUR ACTIVITÉ

+ DE 10 ANS  
AVANT L'ÂGE LÉGAL



**LES AGENTS  
GÉNÉRAUX  
D'ASSURANCE**





AGENTS

**12 600**

AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



**49** ANS  
EN MOYENNE

#HOMMES

**77%**



**49** ANS  
EN MOYENNE

#FEMMES

**23%**



**47** ANS  
EN MOYENNE



COMMISIONNEMENT  
MOYEN

#EN 2024

**340** K€  
EN MOYENNE



MODES D'EXERCICE

**64%**

ENTREPRISE  
INDIVIDUELLE  
À L'IR



**21%**

ENTREPRISE  
INDIVIDUELLE  
À L'IS

**15%**

SARL  
/  
EURL



#DEPUIS 2022

**+ 300**  
AGENTS EN SARL



# 2 PROFILS

D'AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE



LES AGENTS  
**ASSURANCE DE PERSONNES**

AGENTS DONT LES  
**COMMISSIONS VIE**  
 DÉPASSENT

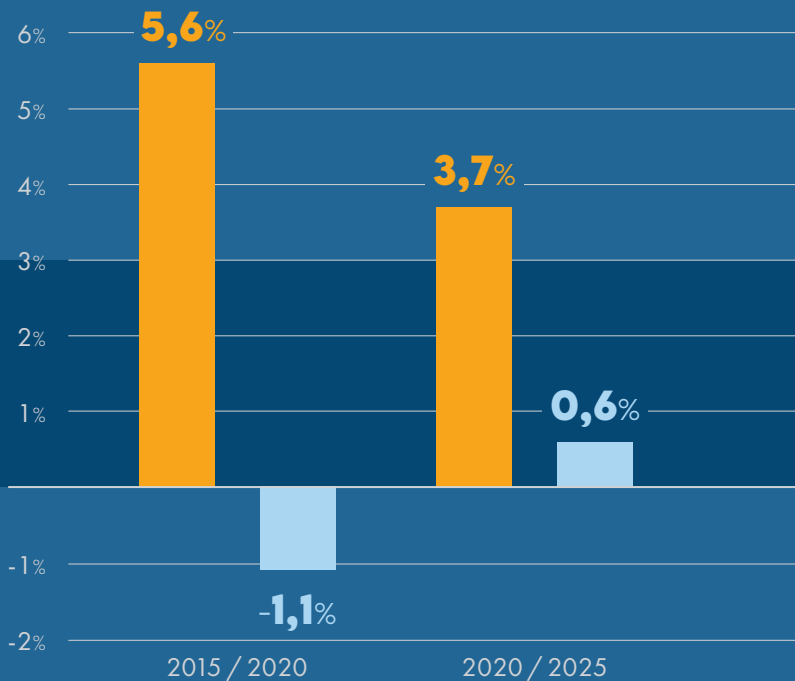
**75%**  
 DU TOTAL



LES AGENTS  
**TOUTES BRANCHES**

**IARD**  
 /  
**SANTÉ**  
 /  
**VIE**

## ÉVOLUTION DU NOMBRE D'AGENTS



#PÉRIODE 2015 / 2025

EN MOYENNE,

**+ 2,2%**  
 DU NOMBRE D'AGENTS

● Agents Assurance de Personnes

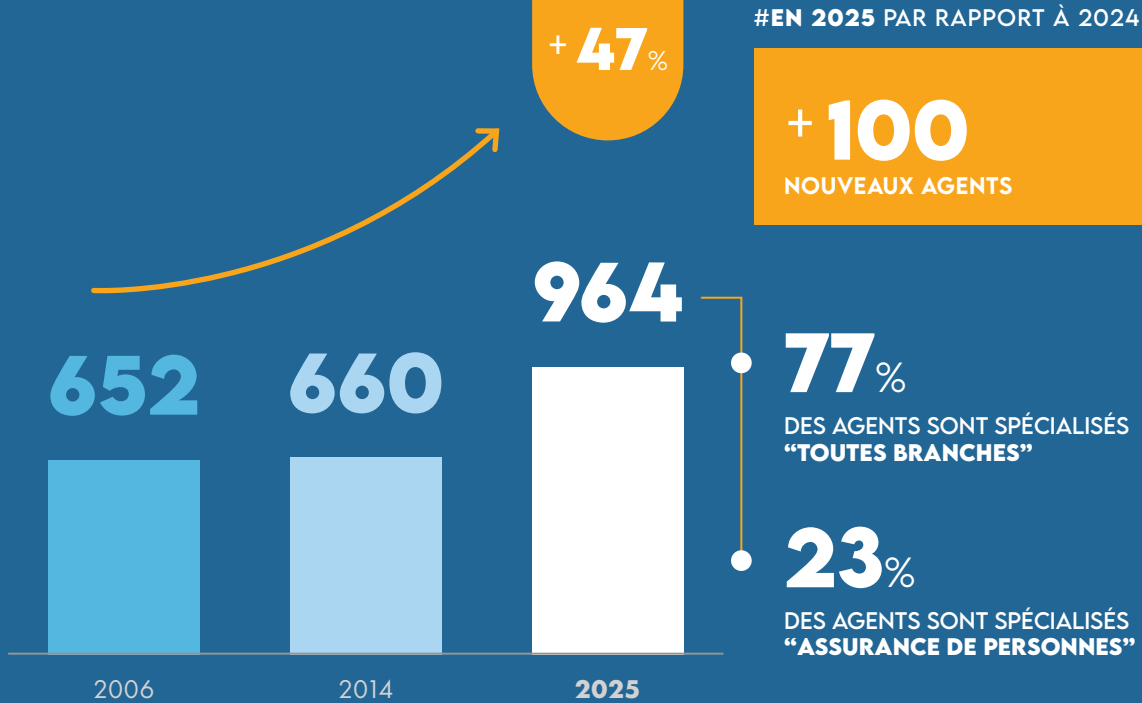
● Agents Toutes branches

Le nombre total d'agents reste stable, mais leur profil évolue : on observe une montée en puissance des agents en Assurance de personnes. Plus qu'une croissance numérique, c'est une véritable transformation structurelle du métier qui s'opère.



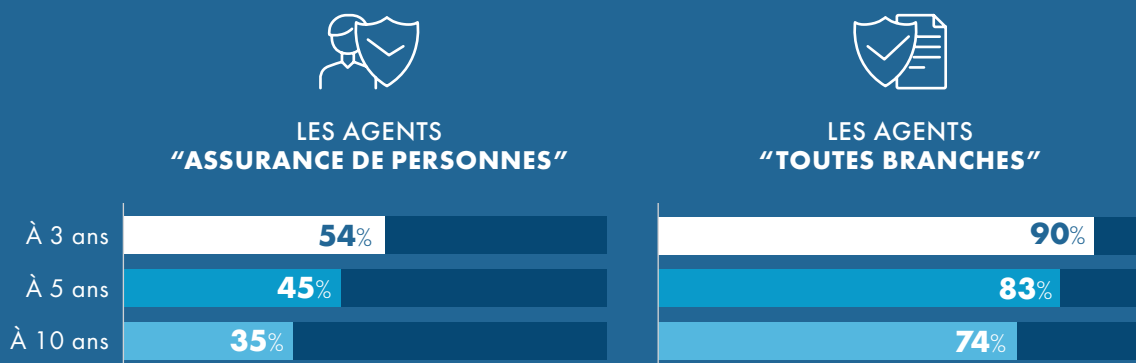
# #LES AGENTS GÉNÉRAUX D'ASSURANCE NOUVEAUX AGENTS

## NOMBRE DE NOMINATIONS DES NOUVEAUX AGENTS



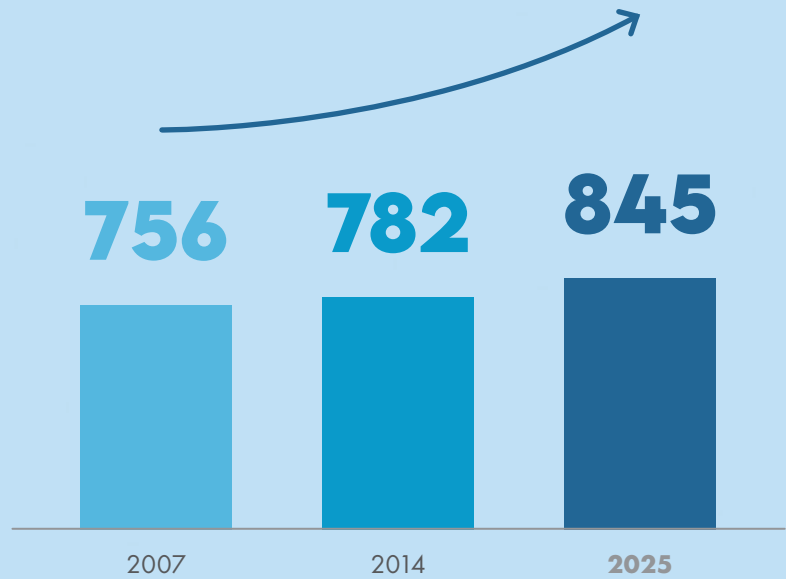
La part des agents en Assurance de Personnes progresse nettement, car les compagnies développent désormais leurs propres réseaux spécialisés. En ouvrant de nouveaux portefeuilles sur ce créneau, elles installent une tendance durable qui transforme le métier. En 2025, un nouveau réseau d'agents généraux d'assurance spécialisé en Assurance de personnes a vu le jour.

## TAUX DE PÉRENNITÉ



La pérennité des agents en Assurance de personnes est plus fragile que celle des agents Toutes branches. Cette différence s'explique par leur mode de démarrage : partant souvent de "zéro" sans clientèle, ils manquent de revenus immédiats pour investir. À l'inverse, la reprise d'un portefeuille existant offre une base solide et des commissions dès le début, garantissant une meilleure stabilité.

**NOMBRE DE CESSATIONS  
 D'ACTIVITÉ**



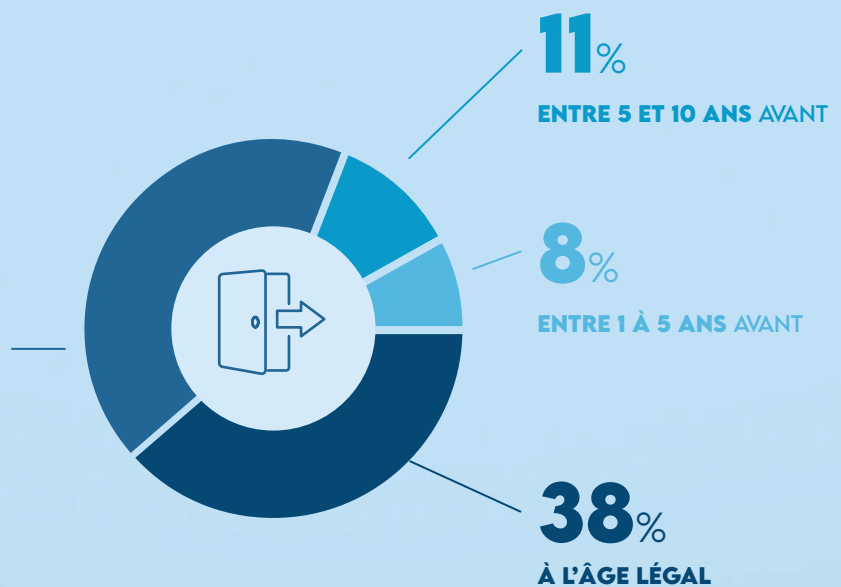
**N**ous constatons une augmentation des cessations des agents généraux d'assurance, qui s'explique notamment par l'âge des agents actuellement en exercice, qui arrivent à l'âge légal de départ à la retraite. De plus, la faible pérennité des agents spécialisés en Assurances de personnes renforce ce mouvement de sorties.

En parallèle, la comparaison entre les entrées de nouveaux agents et les sorties d'agents montre que les nominations sont désormais plus nombreuses.

**RÉPARTITION DES CESSATIONS  
 D'ACTIVITÉ PAR ANTICIPATION  
 DU DÉPART À LA RETRAITE**

Ces données mettent en évidence une tendance préoccupante :

**42%**  
 DES AGENTS CHOISSENT  
 DE QUITTER LEUR ACTIVITÉ  
**PLUS DE 10 ANS AVANT L'ÂGE LÉGAL**  
 DE DÉPART À LA RETRAITE



**C**ette évolution s'explique par une combinaison de facteurs, notamment la hausse continue des charges réglementaires, la pression croissante des compagnies mandantes et des clients, ainsi que l'évolution sociale du rapport au travail et à la reconversion professionnelle.

source : CAVAMAC



# ANALYSE DES COMMISSIONS ET DES REVENUS

## COMMISSIONNEMENT



LES AGENTS  
"ASSURANCE DE PERSONNES"

**150** K€ (\*)



LES AGENTS  
"TOUTES BRANCHES"

**398** K€ (\*)

(\*)

**23%**

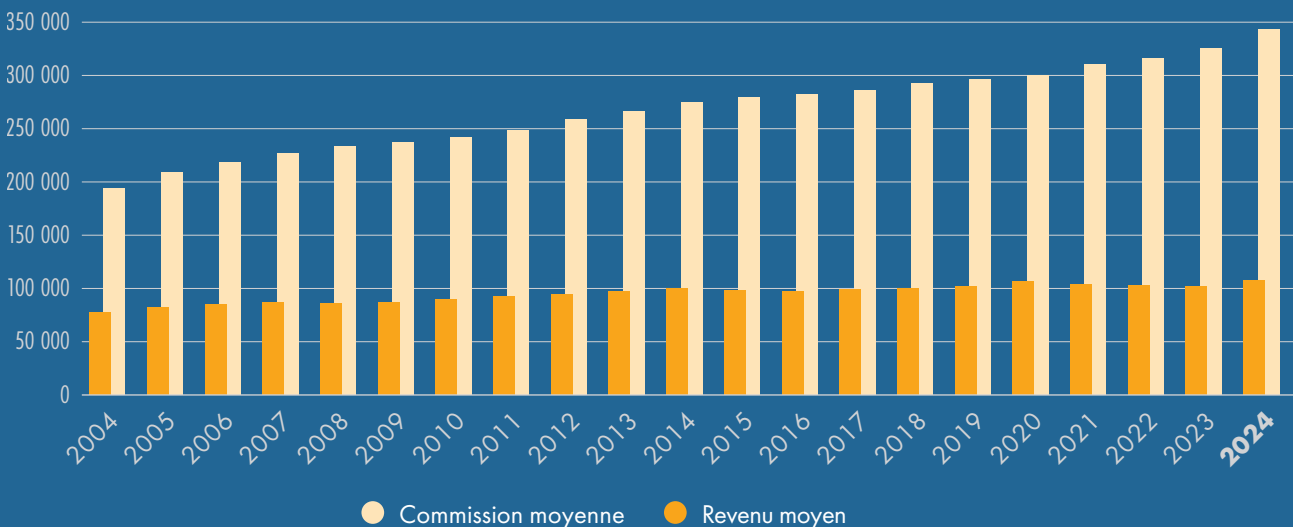
DU NBRE TOTAL D'AGENTS N'ONT  
**AUCUN COLLABORATEUR**  
OU EN ONT **UN SEUL**



**77%**

DU NBRE TOTAL D'AGENTS DISPOSENT DE  
**2,3 COLLABORATEURS**  
EN MOYENNE

## ÉVOLUTION DES COMMISSIONS MOYENNES ET DES REVENUS MOYENS

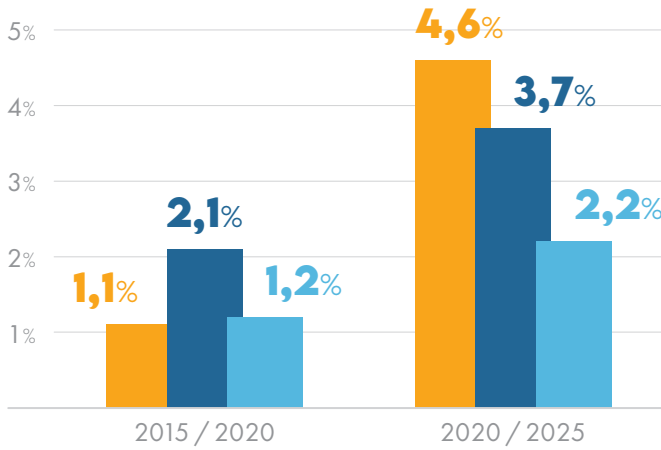


Entre 2004 et 2024, les commissions ont progressé bien plus rapidement que les revenus moyens. Cette dynamique s'explique d'une part par la pluralité des modes d'exercice permettant un arbitrage des revenus, et d'autre part par la hausse des investissements dans les outils de travail. Ces investissements, soutenus par l'augmentation du nombre de collaborateurs, génèrent une progression continue des commissions redistribuées aux agents généraux.



**ÉVOLUTION DES COMMISSIONS MOYENNES ANNUELLES**

Croissance des commissions selon leur spécialisation



#PÉRIODE 2015 / 2025

EN MOYENNE,  
 L'ENSEMBLE DES AGENTS AFFICHE

+ **3%**

SUR LEURS COMMISSIONS ANNUELLES

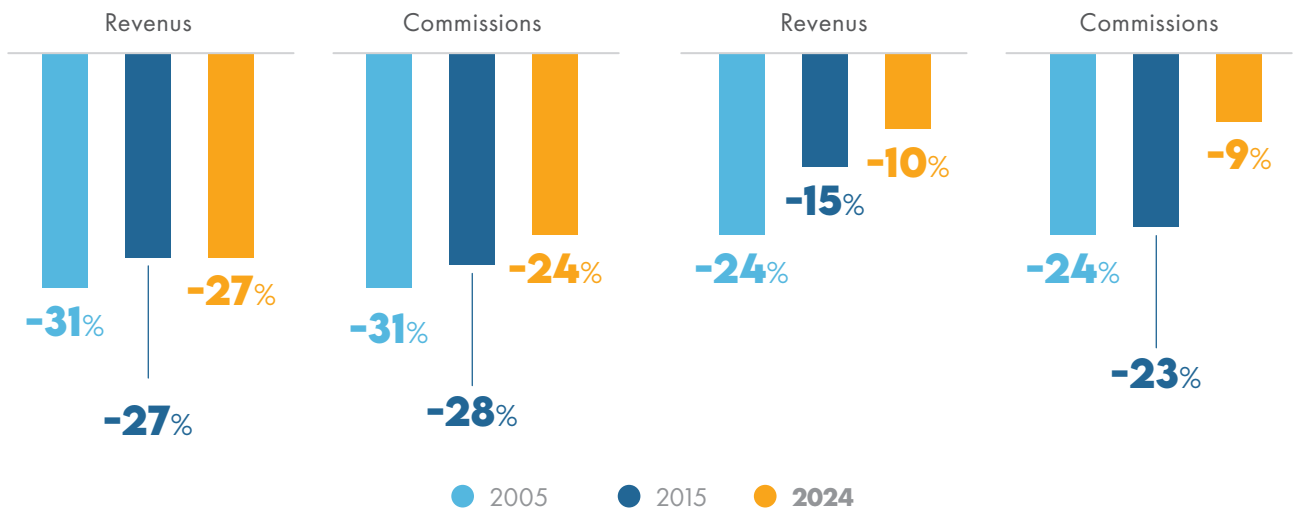
- Agents Assurance de Personnes
- Agents Toutes branches
- IPC (Indice de prix à la consommation - hors tabac)

On observe une amélioration des commissions annuelles entre 2015 / 2020 et 2020 / 2025, traduisant une hausse de la performance commerciale, des primes d'assurance et des versements en épargne. Les agents Assurance de Personnes affichent une évolution des commissions de **1.10%** à **4.60%**.

**ÉCARTS DE REVENUS DÉCLARÉS ET DE COMMISSIONS ENTRE LES HOMMES ET LES FEMMES**

**TOUS LES AGENTS**

**NOUVEAUX AGENTS**



Entre 2005 et 2024, les écarts de revenus et de commissions entre hommes et femmes ont nettement diminué, passant de **24%** à **10%** et de **24%** à **9%**. Cette réduction s'explique en partie par la féminisation progressive du réseau d'agents. Chez les nouveaux agents, les femmes accèdent désormais aux mêmes conditions de financement, de reprise d'agence et de typologie de portefeuille que leurs homologues masculins. Pour les agents en exercice un effort de rééquilibrage au profit des femmes est attendu pour les années à venir.



# L'ACTIVITÉ DES AGENCES D'ASSURANCE

L'ÉDITION 2026 DE L'OBSERVATOIRE SE RENOUVELLE AVEC UN FOCUS INÉDIT SUR L'ACTIVITÉ CONCRÈTE DES AGENCES.

NOUS AVONS CHOISI D'EXPLORER CE SUJET À TRAVERS DEUX MOMENTS CLÉS DE LA VIE D'UN CONTRAT :

## **LA SOUSCRIPTION & LE SINISTRE**

CES DEUX ÉVÉNEMENTS MAJEURS NOUS PERMETTENT DE DÉCRYPTER LES ÉVOLUTIONS OPÉRATIONNELLES ET LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA PROFESSION.

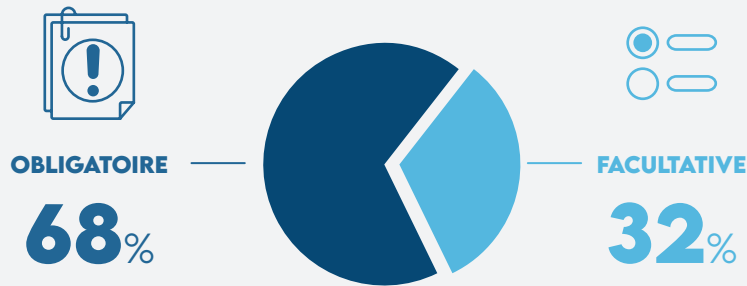


LA PHASE D'ENTRÉE EN RELATION REPOSE DÉSORMAIS SUR UN PROCESSUS DE CONNAISSANCE CLIENT (KYC), LARGEMENT ALIMENTÉ PAR LES AGENTS.

**NOMBRE DE DONNÉES COLLECTÉES  
SELON LES RÉSEAUX**



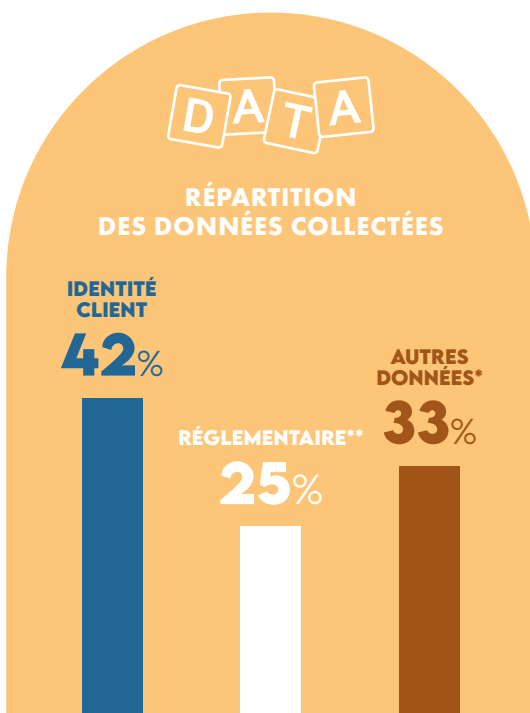
**DONT DONNÉES OBLIGATOIRES**



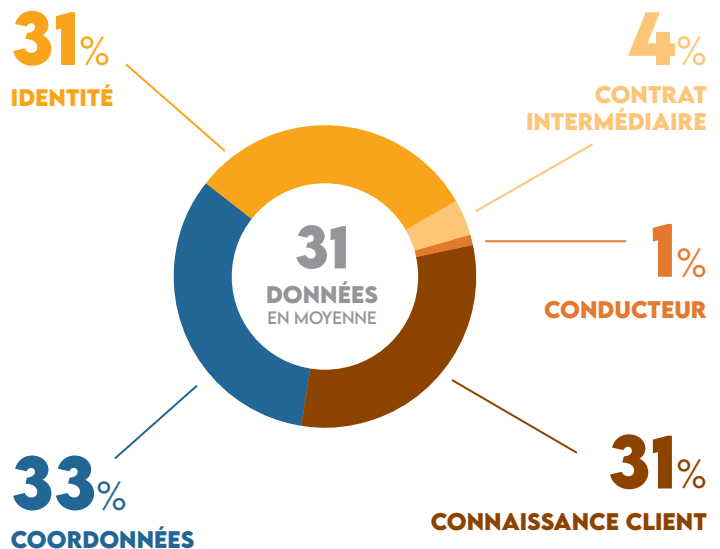
**1 / 3**

DES DONNÉES DEMANDÉES SONT FACULTATIVES

Il s'agit de données sur les membres de la famille, mais aussi de données relatives aux clients (2<sup>ème</sup> prénom, nationalité...).



**RÉPARTITION DES DONNÉES OBLIGATOIRES**



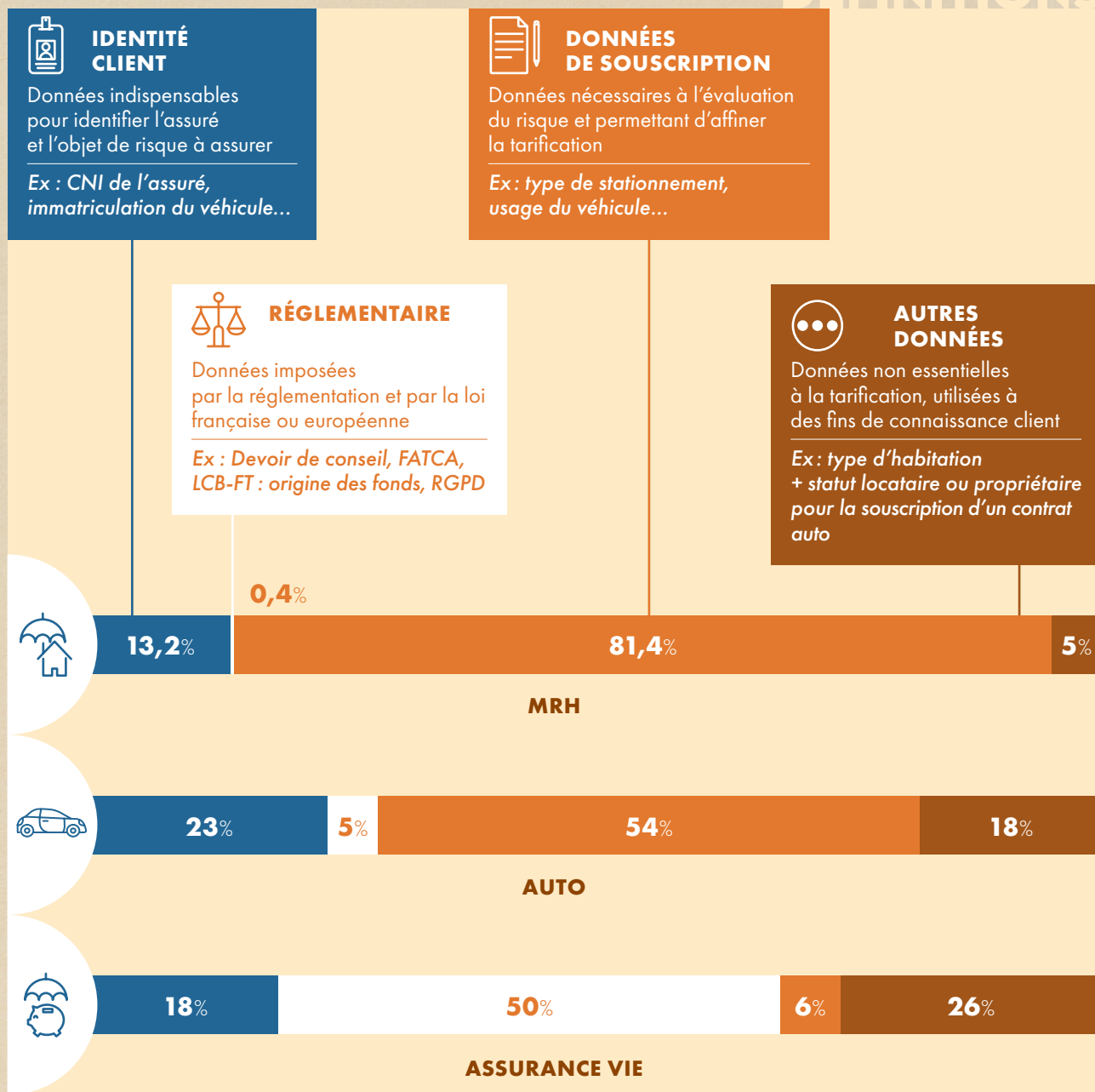
**D**ans certains réseaux, les informations détaillées sont enregistrées dès l'entrée en relation (notamment CNI) alors que dans d'autres compagnies, l'enregistrement est réalisé lors de la souscription des produits.

\* Données non essentielles, utilisées à des fins commerciales  
\*\* Devoir de conseil, FATCA, LCBFT, RGPD  
Source : EUROGROUP - Etude sur les charges de gestion - octobre 2025



## TPOLOGIE DE DONNÉES CLIENTS COLLECTÉES À LA SOUSCRIPTION

## DÉFINITIONS



**IDENTITÉ CLIENT**  
Données indispensables pour identifier l'assuré et l'objet de risque à assurer  
*Ex : CNI de l'assuré, immatriculation du véhicule...*

**DONNÉES DE SOUSCRIPTION**  
Données nécessaires à l'évaluation du risque et permettant d'affiner la tarification  
*Ex : type de stationnement, usage du véhicule...*

**RÉGLEMENTAIRE**  
Données imposées par la réglementation et par la loi française ou européenne  
*Ex : Devoir de conseil, FATCA, LCB-FT : origine des fonds, RGPD*

**AUTRES DONNÉES**  
Données non essentielles à la tarification, utilisées à des fins de connaissance client  
*Ex : type d'habitation + statut locataire ou propriétaire pour la souscription d'un contrat auto*

**E**n Auto (54%) et en MRH (81,4%), l'essentiel de la collecte de données repose sur les politiques des compagnies. Cette tendance reflète une forte orientation stratégique de ces dernières vers ces marchés.  
À l'inverse, l'Assurance Vie met l'accent sur le réglementaire (50%), liés aux obligations légales.



DANS L'ANALYSE DE LA SOUSCRIPTION, NOUS OBSERVONS UNE GRANDE DISPARITÉ DES DONNÉES COLLECTÉES ENTRE LES DIFFÉRENTES COMPAGNIES MANDANTES.

**NOMBRE DE DONNÉES COLLECTÉES  
SELON LES RÉSEAUX**



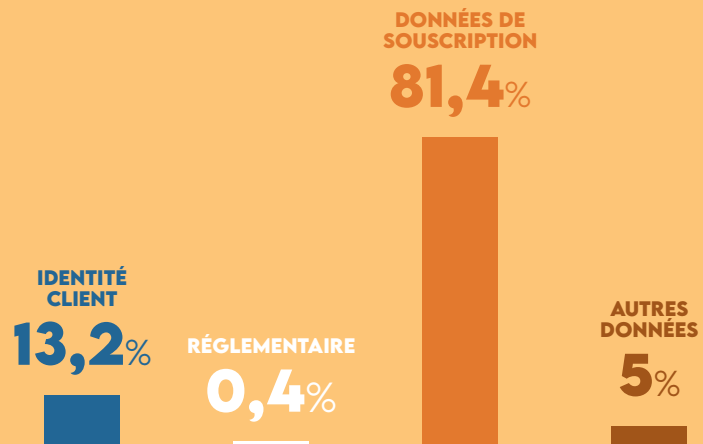
**DONT DONNÉES OBLIGATOIRES**



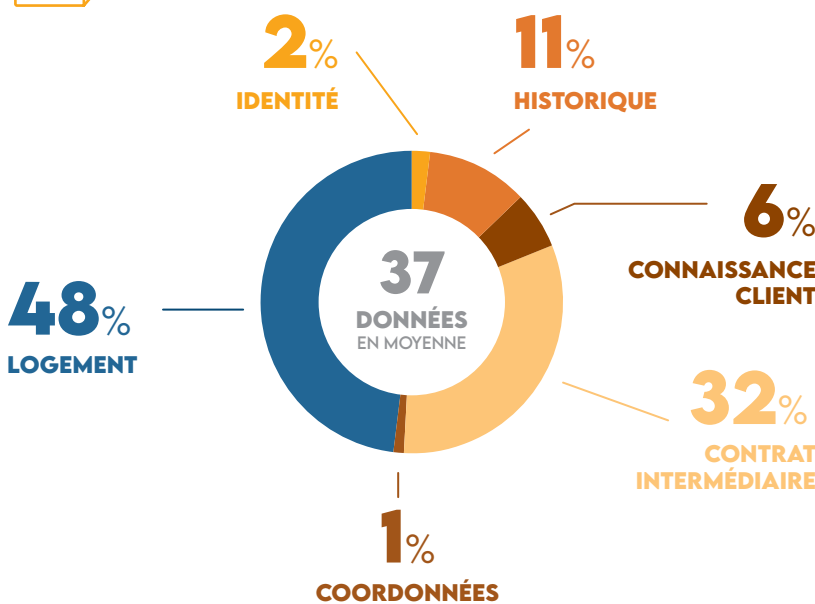
**TPOLOGIE DE DONNÉES  
DE LA SOUSCRIPTION**

Le poids administratif de la souscription MRH apparaît maîtrisé : le nombre de données demandées est directement utile à l'évaluation du risque.

Les exigences purement réglementaires sont limitées - données LCB-FT (standard) essentiellement.



**RÉPARTITION DES DONNÉES OBLIGATOIRES**



L'essentiel des informations collectées porte sur le logement (48%) et la sélection des risques couverts (contrat) (32%), ce qui s'explique par la nécessité d'évaluer précisément la nature du bien assuré, son usage, son environnement et le niveau de couverture attendu pour permettre sa tarification.

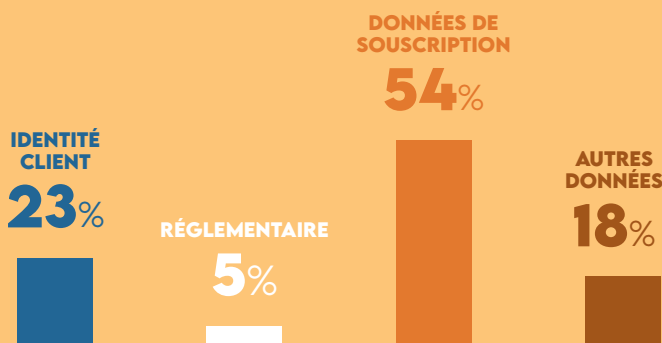
**NOMBRE DE DONNÉES COLLECTÉES  
 SELON LES RÉSEAUX**



**DONT DONNÉES OBLIGATOIRES**



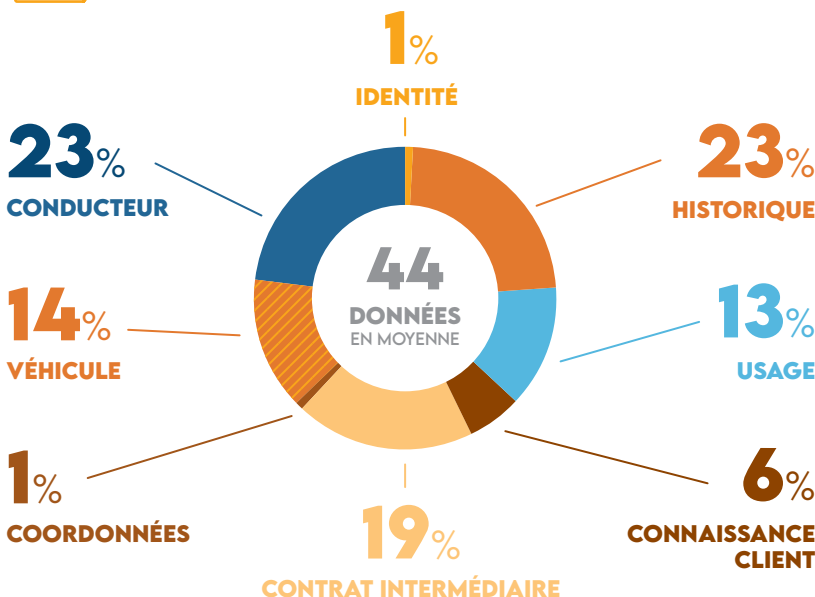
**TPOLOGIE DE DONNÉES  
 DE LA SOUSCRIPTION**



Les exigences réglementaires représentent une part limitée des données collectées ; pourtant, on observe des écarts importants dans la nature des informations demandées, notamment sur les modalités d'achat d'un véhicule, en lien avec les obligations LCB-FT.



**RÉPARTITION DES DONNÉES OBLIGATOIRES**



Les pièces justificatives demandées restent limitées (CNI, carte grise, permis de conduire), et leur enregistrement n'est pas systématique, ce qui soulève des questions sur la traçabilité. Il existe ainsi un écart entre données obligatoires et celles effectivement contrôlées.



# #L'ACTIVITÉ DES AGENCES D'ASSURANCE SOUSCRIPTION ASSURANCE VIE

## NOMBRE DE DONNÉES COLLECTÉES SELON LES RÉSEAUX



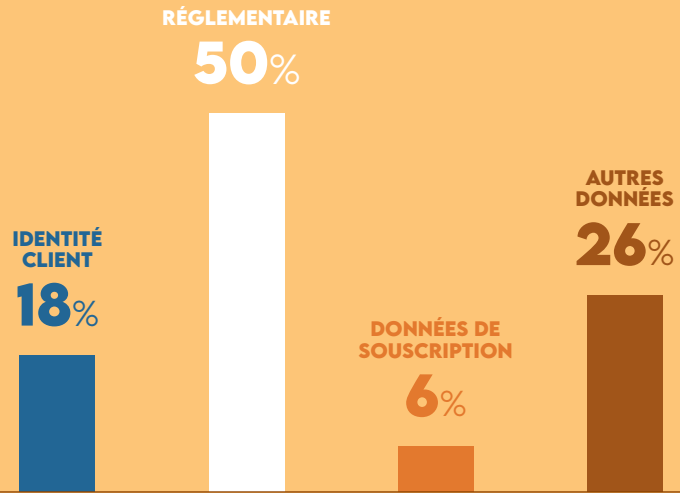
## DONT DONNÉES OBLIGATOIRES



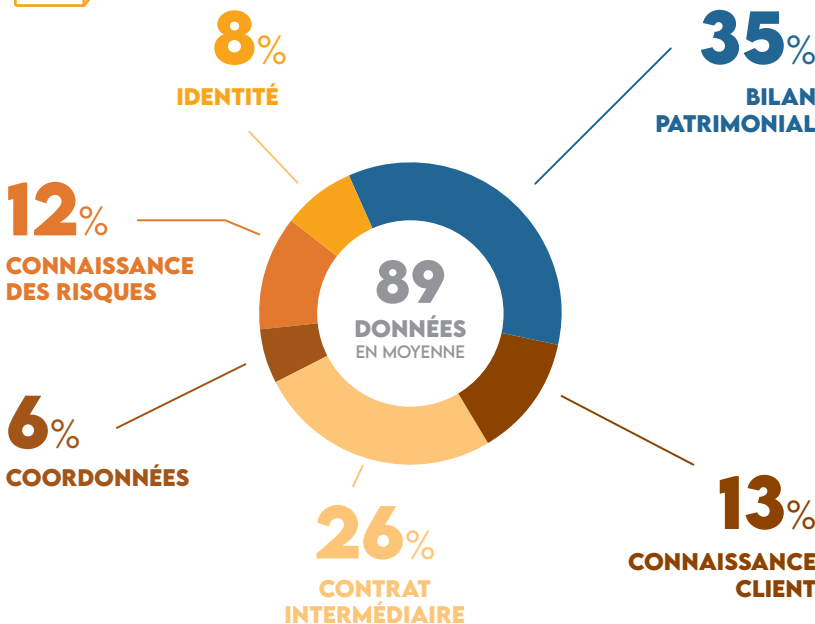
## TYPOLOGIE DE DONNÉES DE LA SOUSCRIPTION

Sur les exigences réglementaires, les écarts sont très significatifs et le niveau d'exigence n'est pas harmonisé.

Par exemple, le bilan patrimonial comporte 70 questions obligatoires dans certains réseaux alors qu'il se limite à une dizaine de questions dans d'autres.



## RÉPARTITION DES DONNÉES OBLIGATOIRES



Sur ces données obligatoires, la moitié porte sur la connaissance client et le bilan patrimonial, quel que soit l'établissement.



## DÉFINITION

### GESTION EN AGENCE



Correspond aux sinistres traités directement par l'agent, avec un niveau de délégation variable selon son profil et le type de dossier. Elle consiste à accompagner directement les clients dans leurs déclarations de sinistres, à assurer le suivi administratif, à entretenir une relation directe avec eux et analyser les dossiers de sinistres, à régler les indemnités et à coordonner les experts en assurance

## DÉFINITION

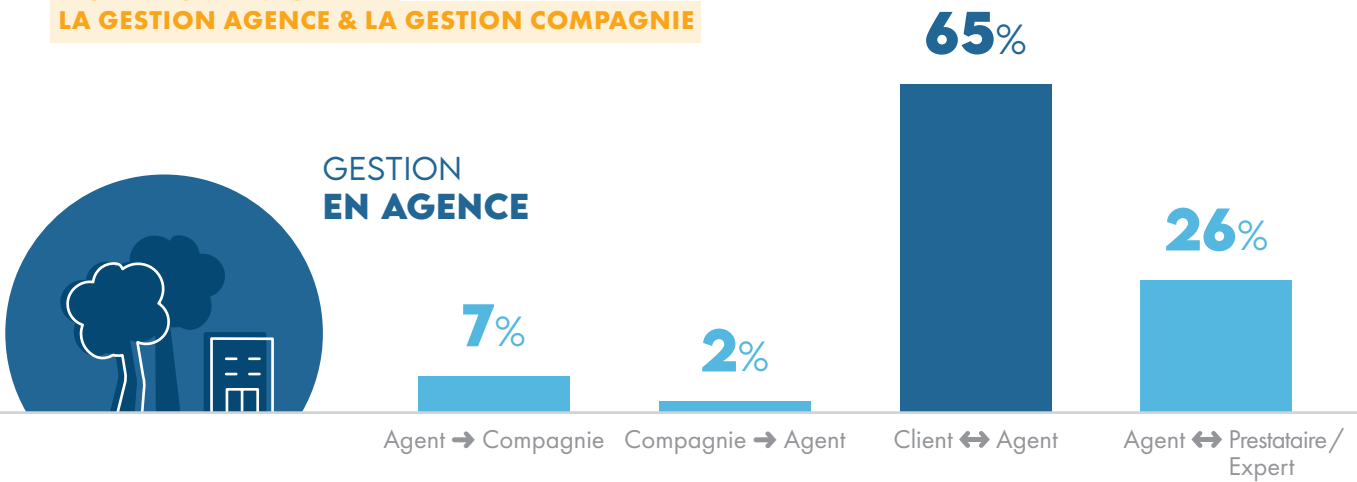
### GESTION EN COMPAGNIE



Regroupe l'ensemble des sinistres traités directement par la compagnie, incluant ceux gérés via des GIE<sup>(1)</sup>. Elle consiste à traiter et analyser les dossiers de sinistres, à régler les indemnités et à coordonner les experts en assurance.

<sup>(1)</sup> Groupement d'intérêt économique

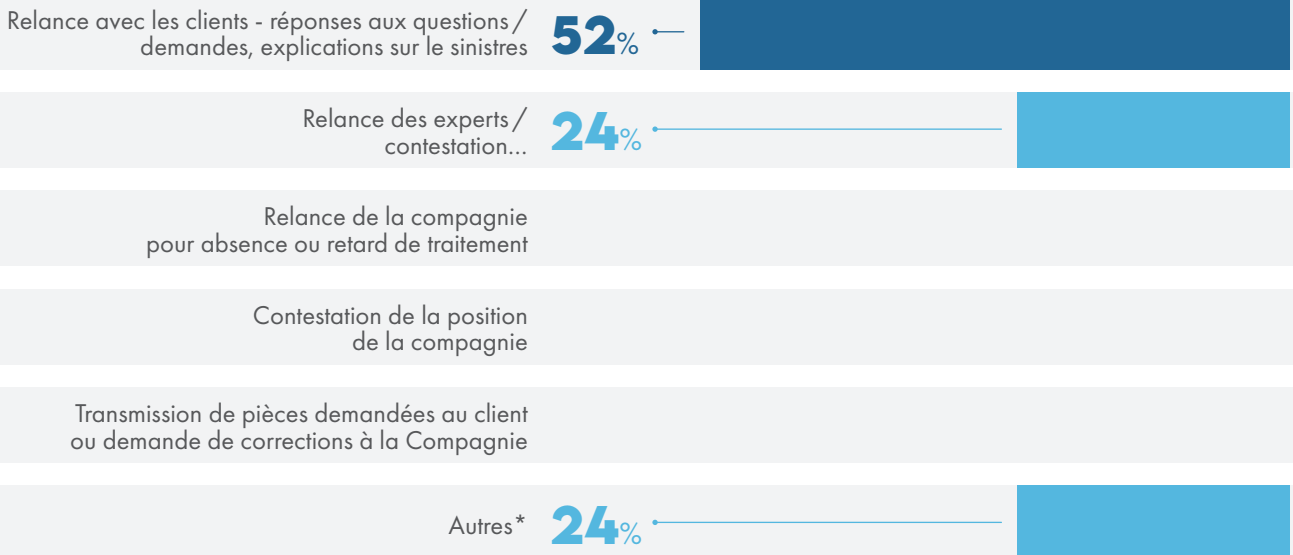
**FLUX D'ÉCHANGES ENTRE  
LA GESTION AGENCE & LA GESTION COMPAGNIE**



**E**n agence, l'essentiel de l'activité (65%) est dédié au contact direct avec l'assuré, là où la compagnie se concentre sur le pilotage réseau (42%).



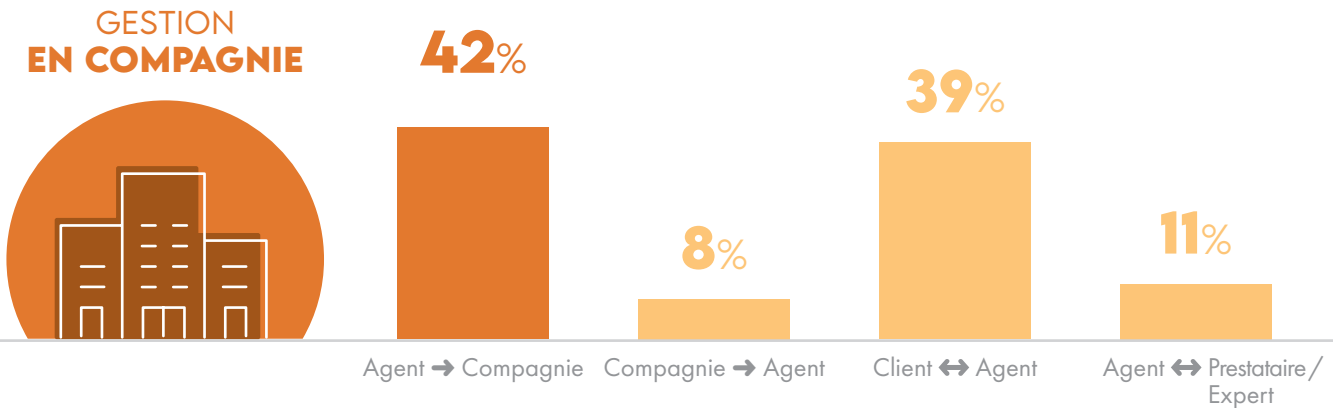
**INTERACTIONS ENTRE  
LA GESTION AGENCE & LA GESTION COMPAGNIE**



(\*) Gestion en agence  
Motifs: Transmission de pièces / informations complémentaires (post déclaration. Ex: devis, facture...), prise en charge d'une réclamation du client, pièce complémentaire, Saisie ou correction de données erronées...

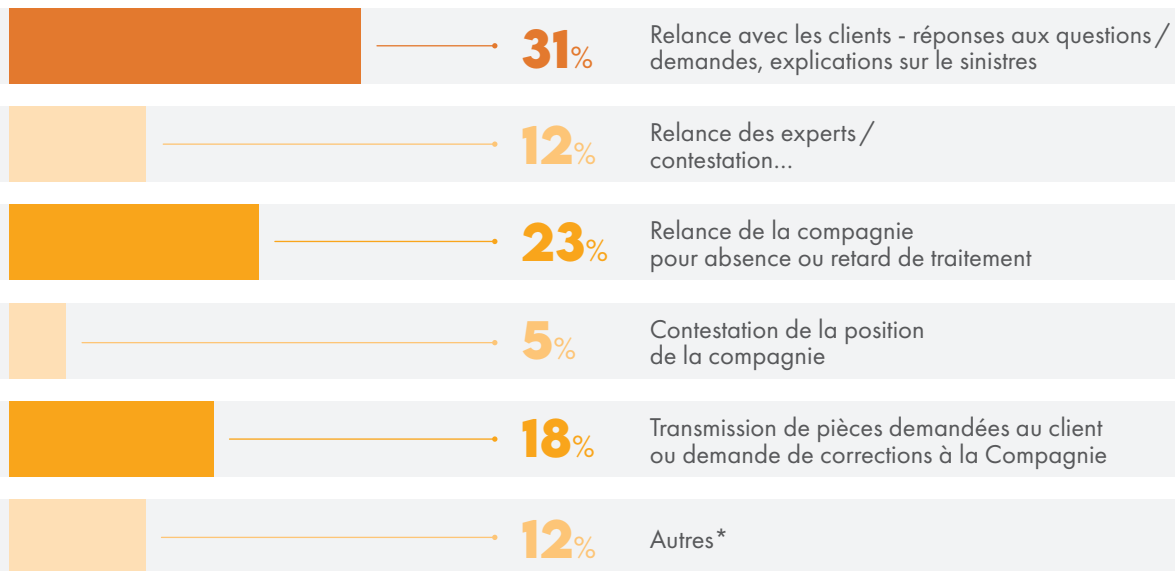
**L'**agent ne se contente pas de transmettre, il relance et débloque les dossiers complexes. Sa connaissance du terrain permet une prise en charge rapide et un versement des indemnités optimisé.

Alors que les compagnies s'orientent vers des processus de masse, l'agent apporte la flexibilité et le conseil indispensables aux moments de vérité du contrat.



L'agent général joue un rôle plus relationnel et opérationnel auprès du client, alors que la Compagnie concentre une part importante de ses interactions sur la coordination et le pilotage avec le réseau d'agences.

L'autre point à ne pas négliger, est le poids des échanges entre les agents et les prestataires / experts, qui représente (26%) en gestion agence.



(\*) Gestion en compagnie  
 Motifs: Prise en charge d'une réclamation du client, saisie ou correction de données erronées, demande de désignation d'un nouvel expert ou prestataire...

L'allongement des délais observés résulte également de l'augmentation totale du nombre de sinistres et des coûts de traitement.

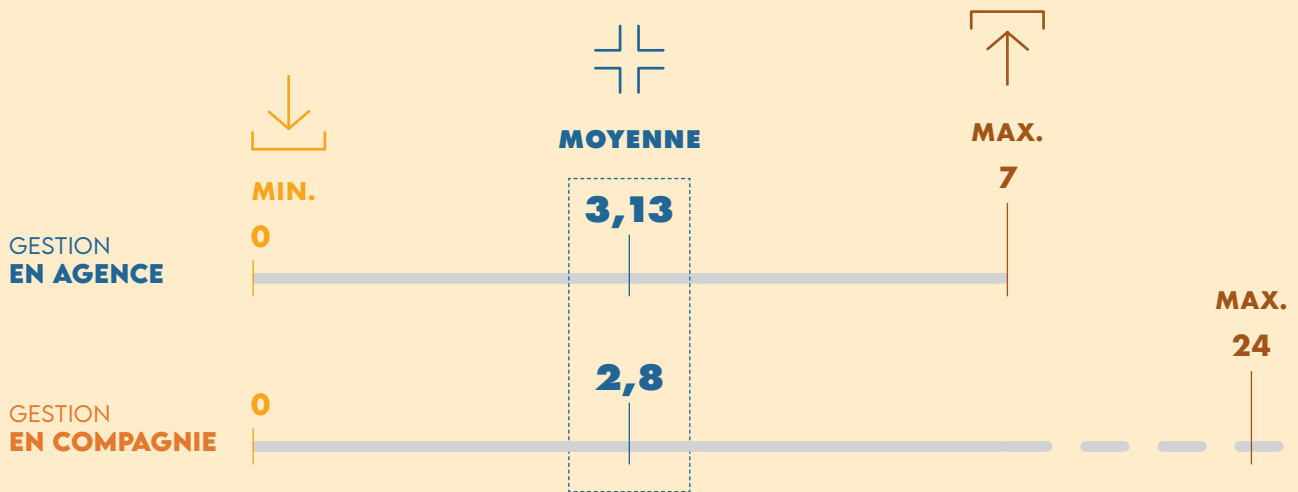
Dans la grande majorité des cas, l'agent reste le point de contact principal. La compagnie intervient plutôt sur des dossiers complexes.





**AUTO**

**NOMBRE D'INTERVENTIONS PAR SINISTRE**  
*(en nombre d'interactions)*

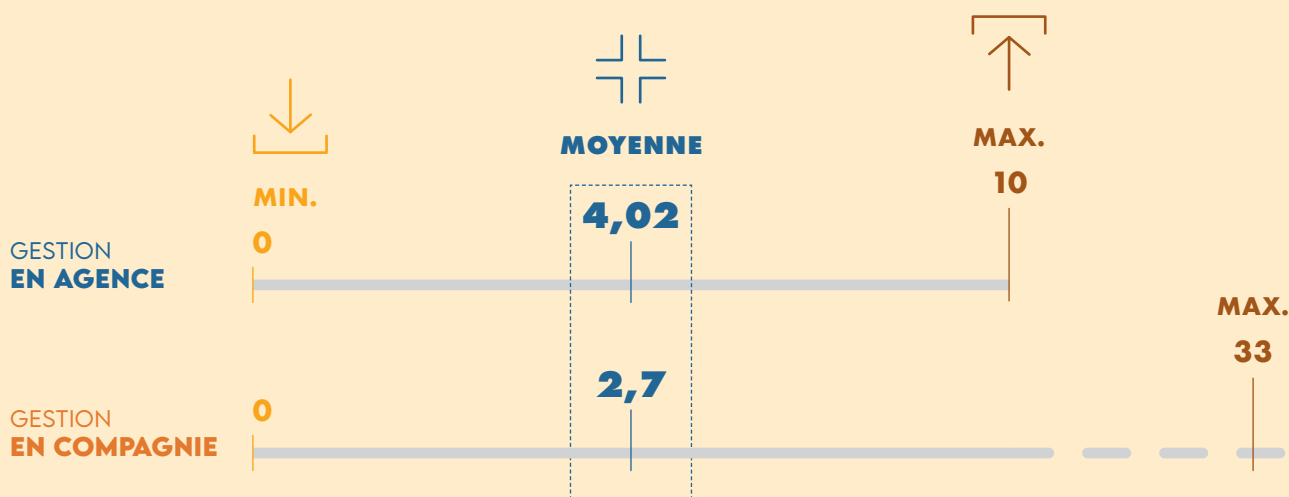


L'analyse des moyennes montre un niveau d'interaction très proche entre les deux modes de gestion, avec environ 3 interactions par sinistres auto. Cette proximité montre le rôle central de l'agent, qui intervient lors des sinistres, de l'ouverture du dossier à la coordination des experts jusqu'au suivi de la gestion et au règlement des indemnités.



## DÉGÂTS DES EAUX

### NOMBRE D'INTERVENTIONS PAR SINISTRE (en nombre d'interactions)



**E**n sinistres DDE\*, l'implication de l'agent est supérieure (4 interactions contre 2,7 en compagnie), garantissant une gestion plus fine des dossiers du quotidien.

\* Dégâts des eaux



# OBJECTIFS & MÉTHODOLOGIE DE L'OBSERVATOIRE

## POUR L'ÉDITION 2026,

**P**our l'édition 2026, l'Observatoire analyse les charges de gestion des agents généraux d'assurance à partir de l'étude réalisée par EUROGROUP Consulting, intitulée Étude sur les charges de gestion. Cette étude s'appuie sur des observations menées entre septembre et octobre 2025 auprès d'un panel d'agences représentant les différents réseaux d'agents adhérents à la fédération. Elle combine l'analyse de cas fictifs de souscription et l'étude d'un échantillon de sinistres clôturés en 2025.

L'analyse porte sur la charge administrative supportée par les agences lors de l'entrée en relation avec le client, de la souscription de produits standards (Épargne, Multirisque Habitation et Assurance Automobile) ainsi que de la gestion de sinistres (collision automobile et dégâts des eaux).

---

## POURQUOI ?

**ALIMENTER LA PROFESSION** en chiffres et éléments d'analyse économique.

**CONSTRUIRE PROGRESSIVEMENT** une profondeur de données dans la durée.

**PERMETTRE AUX AGENTS GÉNÉRAUX DE SE POSITIONNER DANS LEUR SECTEUR** et de mieux appréhender et maîtriser le business model "agence générale" pour les guider dans le pilotage de leur entreprise et leurs discussions avec leur mandante.

---

## COMMENT ?

**P**our réaliser cette analyse, nous nous sommes appuyés sur plusieurs sources de référence, notamment les données, chiffres et études 2025 de la CAVAMAC et d'EUROGROUP. Nous avons également utilisé les résultats de l'enquête "Statistiques de branches professionnelles 02335 - Convention collective nationale du personnel des agences générales d'assurances", publiée en mars 2026 par l'AGIRC-ARRCO.



## REMERCIEMENTS

La réalisation de l'Observatoire économique 2026 a mobilisé de nombreuses expertises. Nos remerciements vont à Kabitine Basse, chef de projet Création d'entreprises et analyse économique chez agéa, Jean-Marie Saunier, directeur général de la Cavamac, Stéphane Robinier, président adjoint d'agéa, ainsi qu'à l'ensemble des membres de la commission Économie de l'agence agéa pour leur contribution aux travaux d'analyse économique.

Ils s'adressent également à Anne Cabioch, directrice associée chez Eurogroup Consulting, pour le pilotage de l'enquête, à Aurélie Lebihan, juriste Mandat et Intermédiation chez agéa, pour sa contribution à la collecte et à la consolidation des données relatives à l'activité des agents généraux, ainsi qu'à Aurélie Robert, responsable communication d'agéa, pour son rôle dans la conception éditoriale et la réalisation de cette publication.

# GLOSSAIRE

## **CAVAMAC**

Caisse de retraite complémentaire des agents généraux

## **CNI**

Carte Nationale d'Identité

## **DDE**

Dégâts des eaux

## **EIRL**

Entreprise individuelle à responsabilité limitée

## **EI**

Entreprise individuelle

## **EURL**

Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

## **FATCA**

Foreign Account Tax Compliance Act

## **GIE**

Groupement d'Intérêt économique

## **IPC**

Indice de prix à la consommation hors tabac

## **IR**

Impôt sur le revenu

## **IS**

Impôt sur les sociétés

## **KYC**

Know Your Customer (Connaissance Client)

## **LCB-FT**

Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme

## **RGPD**

Règlement Général sur la Protection des Données

## **SARL**

Société à responsabilité limitée



