

I - OBJECTIFS -

La progression souhaitable et nécessaire de l'effectif des adhérents si l'on veut qu'elle assure la stabilité et l'équilibre des garanties sans poser des problèmes trop importants d'organisation et de structure est de l'ordre de 2.000 à 2.100 par an, soit 22% environ.

Pour atteindre cette progression, compte tenu des annulations et des radiations, il faut recueillir en 1978 sensiblement 3.600 adhésions nouvelles.

Cela suppose d'accroître les adhésions reçues par prospection directe, de maintenir et étendre le réseau des agents d'assurance, apporteurs d'adhésions nouvelles.

A - PROSPECTION DIRECTE -

- 1 - En 1976 l'ALP-TIS a effectué 12.000 envois de publicité aux créations de commerce,
9.000 envois aux membres de diverses professions libérales.

Le coût de l'édition des imprimés, de la main d'oeuvre et des affranchissements correspondant s'établit à :
 $2,00 \times 21.000 = 42.000$.

L'ALP-TIS a enregistré en 1976, 614 adhésions directes en suite de ces envois, la cotisation statutaire de l'année couvrant pour partie les frais correspondants :
 $614 \times \text{une cotisation statutaire annuelle de } 40 \text{ F en moyenne en } 1976 = 24.560$.

- 2 - En 1977 l'ALP-TIS a effectué 12.000 envois de publicité aux créations de commerce,
4.000 envois aux membres de diverses professions libérales.

Le coût de l'édition des imprimés, de la main d'oeuvre et des affranchissements, correspondant :
 $2,16 \times 16.000 = 34.560$.

L'ALP-TIS a enregistré en 1977, 573 adhésions directes en suite de ces envois et bien entendu de ceux de l'année précédente :
 $573 \times \text{une cotisation statutaire annuelle de } 65 \text{ F en moyenne en } 1977 = 37.245 \text{ F}$.

- 3 - Pour 1978 il est proposé :

12.000 envois de publicité aux créations de commerce,
11.000 envois aux membres de diverses professions libérales.

Le prix de revient devrait s'élever à
 $2,40 \times 23.000 = 55.200$

qui pour être couvert devrait sur la base d'une cotisation statutaire annuelle moyenne de 75 F, entraîner l'affiliation directe de 740 adhérents nouveaux.

B - MAINTIEN ET DEVELOPPEMENT DU RESEAU DES AGENTS D ASSURANCE -

Il est assuré :

- 1 - Par le remboursement de frais qui leur est versé, égal à chaque trimestre à 5% des cotisations brutes d'assurance réglées par leurs clients.
Les Agents généraux d'assurance le trouvent bien entendu insuffisant par rapport aux "commissions" qu'ils ont l'habitude de percevoir des Compagnies qui versent 10% à 25% des primes nettes de taxes).
- 2 - Par l'envoi en début d'année à chacun des 1.600 agents apporteurs occasionnels ou réguliers d'adhésions, d'un dossier exposant les garanties offertes par l'ALP-TIS à ses adhérents.
- 3 - Par l'envoi en Mai et Septembre d'une circulaire technique répondant à leurs questions, explicitant ce qui doit l'être et les informant de la marche de l'Association et de ses perspectives.
- 4 - Par l'envoi enfin des bulletins d'adhésions et des notices qu'ils réclament pour leurs démarches.

Le maintien et le développement du réseau des agents implique bien entendu, compte tenu des mutations qui interviennent, un accroissement annuel du nombre des agents nouveaux de 15% à 20% par an, soit vingt agents nouveaux tous les mois.

II - EFFECTIF, CROISSANCE DU PERSONNEL, GESTION -

- 1 - L'effectif normal du personnel salarié nécessaire pour gérer 10.000 dossiers est sensiblement de l'ordre de 20 personnes sur la base d'une prospection visant seulement à maintenir le volume des effectifs.

L'expérience prouve cependant que sur ces bases, et compte tenu de la concurrence, l'effectif décroît légèrement tous les ans, mais régulièrement.

- 2 - Notre proposition est une croissance de l'effectif des adhérents de l'ordre de 22% par an.
Elle implique, compte tenu de l'absentéisme d'un personnel féminin en majorité (congés pour enfants malades, maternité) un renforcement et une meilleure structure du service maladie chargé du paiement des prestations en nature qui depuis un an fonctionne avec un retard variant de 15 jours à 30 jours en moyenne.

Elle exige une surveillance plus régulière du paiement des cotisations par les retardataires, une liaison régulière avec les agents qui pour partie recouvrent les cotisations, une régularité stricte dans le versement des remboursements de frais dus à ces agents.

- 3 - L'effort nécessaire de prospection pour recueillir 3.600 adhésions nouvelles en 1978 implique également le renforcement du secrétariat, compte tenu des travaux matériels qu'exige cette prospection.

4 - Enfin, compte tenu de l'objectif d'une croissance continue des effectifs, il est nécessaire :

- a) d'améliorer la qualification et la formation du personnel en place, ce qui implique qu'une partie du temps de travail soit consacré à la formation permanente, à la remise en cause des méthodes de travail, à l'enrichissement des connaissances, à un travail collectif périodique d'analyse et de réflexion,
- b) de préparer et de former le ou les collaborateurs qui assureront la relève de votre serviteur.

Pour ces motifs nous suggérons de porter l'effectif du personnel qui a été de 22 Personnes en 1977 à 24 en 1978 et 25 à partir du second semestre, l'effectif des adhérents devant atteindre à cette date 11.000 cotisants et dépasser les 12.000 en fin d'année.

III - ANNEXE (BUREAU DE MARSEILLE) -

1) Le coût de l'investissement représenté par le Bureau de Marseille était en 1976 de 214.000 F par an, soit :

- salaires	111.968,67
- charges	61.600,00
- téléphone	10.000,00
- location	12.000,00
- Electricité, chauffage,) eau, location machines,) assurance, impôts, af-) franchissements, dépla-) cements)	19.000,00
	<u>214.568,67</u>

Monsieur AGOSTINI	50.682,16
Madame REBATTU	32.939,54
Madame CASGHA	26.186,97
Madame LEON	2.160,00
	<u>111.968,67</u>

2) Actuellement le coût du Bureau de Marseille s'établit à :

- salaires 1,60	57.000
- charges	32.000
- Téléphone, location, affranchissements etc.	41.000
	<u>130.000</u>

(Le coût de la prospection étant de 30.000 dans le total).

La fermeture du Bureau économiserait
130.000 - 55 = 75.000 par an
compte tenu du report sur Lyon d'une employée qualifiée au
service des décomptes.

- 3) La rentabilité du Bureau de Marseille sera assurée dans sa structure actuelle à partir du recrutement de 25 adhésions par mois (en moyenne 300 par an).
C'est un objectif qui devrait être atteint normalement à la fin de l'année 1978 (recrutement direct 8 à 10 par mois, apport des agents 15 à 20).

IV - PROBLEME DES LOCAUX -

La croissance de l'effectif des adhérents et l'augmentation parallèle du nombre des salariés de l'ALP-TIS va à brève échéance poser un problème de dimension des locaux.

Plusieurs solutions sont possibles, le bail actuel arrivant à terme le 31 OCTOBRE 1978 :

- a) louer des locaux plus importants de l'ordre de 350 à 400 m² environ et déménager avec les inconvénients qu'entraîne tout déménagement : frais, perte de temps, désorientation des adhérents et des apporteurs d'affaires et le risque dans 3 ans que le problème se repose à nouveau.
- b) ouvrir à Lyon un Bureau ALP-TIS - MUTIS, chargé essentiellement du service des prestations maladie chirurgie (150 m² environ) et reporter à 3 ans le regroupement éventuel de l'ensemble dans des locaux plus vastes.
- c) Confier progressivement au Bureau de Marseille plus de responsabilités : enregistrement des adhésions, contrôle médical, paiement des indemnités journalières, appel des cotisations des adhérents de sa circonscription (mais ils ne représentent que 1/7e de l'ensemble), ventilation des cotisations encaissées.
Eventuellement ouvrir dans la même perspective un autre bureau régional.