2021

RAPPORT D'ACTIVITÉ



l'Auxiliaire BTP | l'Auxiliaire VIE BTP



ÊTRE PROCHES, C'EST DE LOIN LE PLUS IMPORTANT.

SOMMAIRE

ÉDITORIAL DU PRÉSIDENT ET DU DIRECTEUR GÉNÉRAL ..... p. 4 - 5

PRÉSENTATION DE L'AUXILIAIRE ..... p. 6

Vision et ambition ..... p. 6

Gouvernance des deux mutuelles ..... p. 7

Tendances du secteur en 2025 ..... p. 9

LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE ..... p. 10

ACTIVITÉ COMMERCIALE ET PERFORMANCES 2025 ..... p. 11

Chiffres-clés 2025 ..... p. 11

La proximité comme métier ..... p. 12

Vos interlocuteurs commerciaux ..... p. 14-15

Notre réseau courtage ..... p. 16

Panorama de nos offres ..... p. 17

Comprendre et satisfaire nos sociétaires ..... p. 18

Soutenir l'innovation dans le btp ..... p. 20 - 21

LES LEVIERS DE NOTRE EFFICACITÉ ..... p. 22

L'efficience au service du sociétaire ..... p. 22-23

Accompagner et indemniser avec justesse ..... p. 24

Construire l'engagement collectif ..... p. 25

ÊTRE UTILES POUR NOTRE ÉCOSYSTÈME ..... p. 26

Poursuivre une politique d'investissement engagée ..... p. 26

Zoom sur notre politique d'investissement ..... p. 27

Développer une présence qui a du sens ..... p. 28-29

ANNEXES L'Auxiliaire ..... p. 30

ANNEXES L'Auxiliaire Vie ..... p. 39

ÉDITO



Lorsque j'ai pris la présidence de L'Auxiliaire et de L'Auxiliaire Vie, j'ai fait un choix. Celui de comprendre. Comprendre les enjeux, les forces en présence, ce qui faisait de ces mutuelles des acteurs si singuliers dans le paysage de l'assurance construction en France. J'ai découvert de l'intérieur deux organisations que je connaissais en tant que sociétaire, et cette découverte a nourri chacune des décisions prises depuis.

Mon ambition pour L'Auxiliaire n'a jamais été de gérer un héritage, mais de redonner un souffle à une institution qui avait toute la légitimité pour aller plus loin. Cela a supposé de revoir notre gouvernance, de prendre le temps de comprendre en profondeur notre activité, nos sociétaires, et l'écosystème dans lequel nous évoluons. Celui d'un BTP exigeant, en mutation, qui a besoin d'un partenaire assurantiel qui le comprenne de l'intérieur et qui l'accompagne par conviction, pas d'un observateur guidé par des intérêts commerciaux.

Ce travail a porté ses fruits. Nous disposons aujourd'hui d'une gouvernance renouvelée, d'équipes engagées, et d'une vision claire pour l'avenir de L'Auxiliaire et de L'Auxiliaire Vie. C'est cette vision qui a pris forme, en 2025, sous le nom de Symphonie 2030. Ce plan de transformation stratégique, c'est un engagement collectif porté par l'ensemble de nos équipes et de nos instances, au service d'une ambition sincère pour la filière. Notre ambition est claire : renforcement de la qualité de service, efficience opérationnelle, affirmation de notre présence sur l'ensemble de nos territoires, au plus près des entreprises qui nous font confiance.

L'Auxiliaire et L'Auxiliaire Vie s'engagent dans une transformation exigeante, positive, conduite en proximité étroite avec nos partenaires des fédérations du BTP, au niveau régional comme départemental. Notre différence vient aussi de notre responsabilité vis-à-vis de chacun de nos sociétaires et de l'ensemble d'une filière que nous servons avec passion. Nous sommes le seul acteur entièrement dédié à la construction sur le territoire, une institution née du BTP, qui en fait partie depuis plus de 160 ans.

THIBAULT RICHARD
Président des conseils d'administration

Thibault Richard préside le conseil d'administration de L'Auxiliaire depuis octobre 2022 et celui de L'Auxiliaire Vie depuis 2023. Le 25 juin 2026, il a été réélu président des conseils d'administration pour un mandat de trois ans. Thibault Richard a été entrepreneur dans la construction durant une trentaine d'années, principalement à la tête d'Avenir Métal, entreprise spécialisée dans les travaux de construction et de rénovation de l'enveloppe du bâtiment. Cette expérience opérationnelle, au plus près des chantiers et des réalités économiques des entreprises du BTP, nourrit aujourd'hui sa vision de ce que doit être une mutuelle dédiée au secteur. Cet ancrage professionnel s'est doublé d'un engagement fédéral de longue date. Thibault Richard a notamment été président de la Fédération BTP Isère pendant six ans, entre 2015 et 2021. Thibault Richard incarne une présidence pragmatique au service d'une filière dont il mesure les enjeux avec clarté et réalisme.



Dans un environnement toujours plus complexe sur fond de transition énergétique et climatique, face à des normes changeantes, des risques nouveaux et l'apparition de pratiques et matériaux innovants sur les chantiers, nous nous appuyons sur notre expertise solide pour prendre des décisions justes, rapides et alignées avec les enjeux techniques de nos sociétaires tout en garantissant notre capacité à maîtriser des risques construction spécifiques et basés sur le temps long.

Compagnie mutualiste née du BTP, nous nous caractérisons par une grande proximité avec les acteurs de la filière, nos sociétaires mais aussi avec les fédérations professionnelles. Cela nous permet d'être très au fait des évolutions et des besoins du marché, d'appréhender avec acuité la situation des entreprises et d'apporter des réponses en prise directe avec leurs réalités opérationnelles et économiques.

Nous avons l'ambition d'allier exigence technique, progrès technologique et qualité de service pour renforcer durablement la valeur que nous apportons aux entreprises du BTP qui nous font confiance. Notre mission principale, protéger les entreprises du secteur, reste notre priorité. Et pour ce faire, nous devons être utiles pour nos sociétaires en apportant un conseil éclairé, des offres performantes et une grande réactivité dans la gestion des dossiers, en souscription comme en indemnisation. C'est l'un des objectifs poursuivis par la transformation profonde des systèmes d'information en cours à L'Auxiliaire. Nous modernisons l'expérience sociétaire tout en préservant notre marqueur distinctif, la relation humaine de proximité.

Utiles, nous devons l'être aussi pour notre environnement économique et social. Nous poursuivons notre stratégie d'investissement orientée vers l'économie réelle et en faveur du financement de notre territoire. **C'est l'expression même d'un mutualisme moderne et engagé. C'est aussi le reflet d'une entreprise bien dans son territoire, bien dans son époque, et qui fait preuve de responsabilité.**

JÉRÉMIE GARROT
Directeur Général



PRÉSENTATION DE L'AUXILIAIRE

Vision et ambition

Assureur spécialiste du BTP comptant parmi les leaders français de l'assurance construction, L'Auxiliaire protège et soutient tous les acteurs de la filière et accompagne ses clients-sociétaires grâce à des solutions de haute technicité, adaptées à leurs besoins et à leur réalité opérationnelle et économique.

Très au fait des évolutions et des besoins du marché, L'Auxiliaire s'appuie sur **une expertise solide pour prendre des décisions justes, rapides et alignées avec les enjeux de ses clients-sociétaires** tout en garantissant sa capacité à maîtriser des risques BTP spécifiques et basés sur le temps long.

L'Auxiliaire conjugue exigence technique, progrès technologique et qualité de service afin d'apporter aux entreprises et à leurs dirigeants un conseil éclairé, des offres performantes et une grande réactivité à la hauteur de leurs exigences, en transparence et en simplicité. **L'Auxiliaire propose au monde du BTP des solutions d'assurance pour l'ensemble des besoins :** responsabilités professionnelles, chantiers, assurance des engins, des matériels ou des locaux professionnels, protection du dirigeant comme du salarié, protection de la valeur de l'entreprise face aux engagements sociaux (indemnités de fin de carrière, licenciement, départ à la retraite, arrêts de travail).

Acteur mutualiste, moderne, engagé et à fort ancrage territorial, L'Auxiliaire agit chaque jour pour entretenir un lien de confiance et de proximité humaine avec ses clients-sociétaires mais également avec son environnement social, culturel et économique de proximité. Sa stratégie d'investissement est orientée vers l'économie réelle. Elle sert le monde de la construction, soutient plus largement l'ensemble de son tissu économique et sécurise par ailleurs ses clients-sociétaires par des rendements stables et riches de sens.



Gouvernance des 2 mutuelles

COMITÉ DE DIRECTION



JÉRÉMIE GARROT
Directeur Général



MAXIME LENFANT
Directeur Général Adjoint



GILLES MARTIN
Directeur Général Adjoint



VANESSA GUICHERD-CALLIN
Directrice Ressources Humaines



NICOLAS VANYWAEDE
Directeur des Opérations d'Assurances



CHRISTOPHE BELLON
Directeur Indemnisation



ALEXANDRA GUILLEM-POUDEVIGNE
Directrice de l'Offre

Gouvernance des 2 mutuelles

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'AUXILIAIRE

THIBAULT RICHARD
Président – Isère

GÉRALD FONTANEL
Vice-président – Rhône

PIERRE CONVERT
Vice-président - Ain

PIERRE BASSO
Secrétaire – Savoie

GUÉNAËLE CHAUVEL
Administratrice – Rhône

MARTIAL GORJUX
Administrateur – Rhône

JÉRÔME GRIFFON
Administrateur – Jura

CÉCILE GRUAT-LAFORME
Administratrice – Drôme-Ardèche

GUILLAUME QUEYRAS
Administrateur – Hautes-Alpes

JULIEN REY
Administrateur – Alpes de Haute Provence

JOËL RIVASI
Administrateur – Drôme-Ardèche

FLORENT RIGOUARD
Administrateur – Vaucluse

FABIEN ROSSIGNOL
Administrateur – Saône-et-Loire

MARION BROSSE
Administratrice – Loire

GÜLCAN UZUNER
Administratrice – Haute-Savoie

PIERRE BERGER
Administrateur – FRTP AURA

JACQUES CHANUT
Administrateur – SMABTP

DIDIER FABIGNON
Administrateur – FFACB

SAMUEL MINOT
Administrateur – Fédération Française du Bâtiment Auvergne-Rhône-Alpes

FRANCK PROUTEAU
Administrateur – SCOP BTP AURA

FRANCK MAIRE
Administrateur – CAMBTP

YVAN PATIN
Administrateur – salarié

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'AUXILIAIRE VIE

THIBAULT RICHARD
Président

PIERRE CONVERT
Vice-Président

GÉRALD FONTANEL
Secrétaire

GUILLAUME QUEYRAS
Administrateur

STÉPHANE TARGE
Administrateur

GÜLCAN UZUNER
Administratrice

MARION BROSSE
Administratrice

ISABELLE LEBON
Administratrice

ANNE BENEDETTI
Administratrice – SMAvieBTP

FRANCK MAIRE
Administrateur – Acte Vie



Assemblée générale de L'Auxiliaire

Tendances du secteur en 2025

DANS LE BÂTIMENT
(source FFB)

En 2025, le volume d'activité du bâtiment a encore reculé de 4,0 %, prolongeant les baisses de 6,0 % et 1,2 % relevées respectivement en 2024 et 2023. Compte tenu de l'effondrement de 12,2 % des mises en chantier en 2024 et des délais habituels de production, l'activité du logement neuf a chuté de 8,8 % en 2025 à prix constants. Après un recul en volume de 4,1 % en 2024, la production dans le non-résidentiel neuf a encore abandonné 6,6 % en 2025, tirée vers le bas par les bureaux, les locaux industriels et assimilés, puis les bâtiments administratifs.

En 2023 et 2024, l'entretien-amélioration s'affichait comme le seul segment en croissance. Ce n'est plus le cas en 2025, où l'activité s'est repliée de 1,1 % en volume, pénalisée au premier chef par la rénovation énergétique du logement (-1,3 %). Seule la rénovation énergétique du non-résidentiel a continué de progresser, mais bien moins rapidement qu'en 2024 (+0,7 %, contre +3,2 %), alors que le repli des prix de l'énergie a réduit l'intérêt économique immédiat de tels travaux.

DANS LES TRAVAUX PUBLICS
(source FNTP)

L'année 2025 se caractérise par un retournement de tendance pour les travaux publics. Après un début d'exercice encourageant, l'activité s'infléchit depuis le milieu de l'année et s'inscrit au global en léger retrait (-0,4 %), à rebours des dynamiques généralement observées en année pré-électorale. Le net recul des prises de commandes, confirmé par la dégradation des carnets, marque la fin d'un cycle de croissance de courte durée.

PERSPECTIVES 2026

Après une chute de 10,8 % sur trois ans, l'activité bâtiment progresserait légèrement en 2026, de 1,8 % hors effet prix, mais le niveau resterait particulièrement bas. L'activité du logement neuf se redresserait, de 9,5 %. La progression des mises en chantier ralentirait sensiblement en 2026 (+4,4 %) pour s'établir à un niveau encore faible de 296 000 unités. La production du non-résidentiel neuf resterait quasi étale (+0,5%). L'activité en entretien-amélioration connaîtrait un nouveau repli de 0,5 % (hypothèse optimiste), du fait du logement (-0,8 %) qui souffrirait de transactions se réalisant le plus souvent sans travaux et d'une rénovation énergétique toujours à la peine (-1,3 %).

Pour la FNTP, le retrait constaté en 2025 devrait s'accentuer en 2026, sous l'effet conjugué des élections municipales et d'un contexte budgétaire et politique tendu laissant prévoir une contraction plus marquée que lors des précédents cycles. Les conditions d'un nouveau cycle dépendent étroitement de la reprise rapide des décisions d'investissement au niveau local et d'une ambition renouvelée pour des projets structurants sur nos territoires.



LE MARCHÉ DE L'ASSURANCE

Les assurances de biens et de responsabilités

Sur les neuf premiers mois de l'année, les cotisations des assurances dommages aux biens et de responsabilité s'élèvent à 65,7 Md€, en progression de +8,4 %, portées par la réforme du taux de surprime « Cat Nat » et par le dynamisme de l'assurance automobile.

La croissance est plus forte pour les assurances des particuliers (+10,1 %) que pour les assurances des professionnels (+5,4 %).

La sinistralité globale est en hausse de + 3,8 % sur un an.

- + 6,3 % pour le marché de la Multirisque Habitation
- + 8,5 % pour l'assurance Automobile
- + 3,1 % pour le marché des Dommages aux Biens Professionnels
- + 4,0 % pour le marché de la RC Générale
- + 1,6 % pour le marché de l'Assurance Construction (-0,1 % en RC Décennale et +8,1 % en Dommages-Ouvrage)
- + 56,5 % pour les catastrophes naturelles

Les assurances de personnes

En cumul depuis le début de l'année, les cotisations des contrats d'assurance vie et de capitalisation sont en hausse de +10 %, à 192,1 milliards d'euros.

Les prestations sont en baisse de -3 %, à 141,4 milliards d'euros.



ACTIVITÉ ET PERFORMANCES 2025

Chiffres-clés de l'année 2025

CHIFFRE D'AFFAIRES

L'Auxiliaire
248,2 M€

L'Auxiliaire Vie
32,2 M€

Total
280,4 M€

FONDS PROPRES (norme Solvabilité 2)

L'Auxiliaire
355,3 M€

L'Auxiliaire Vie
6,2 M€

Total
361,5 M€

BILAN SOCIAL

95% de satisfaction (enquête Opinion Way novembre 2025)

15 000 clients-sociétaires

350
Courtiers partenaires

320
Collaborateurs

89/100
Index égalité H/F 2025
(pour notre UES L'Auxiliaire et L'Auxiliaire Vie).

La proximité comme métier

Comment résumeriez-vous l'année écoulée pour votre réseau commercial ?



● **Responsable commerciale**

La proximité comme métier.

La proximité est un engagement renouvelé chaque jour, sur le terrain, avec chaque sociétaire.

Dans un contexte contraint pour la filière BTP, **notre performance commerciale est restée supérieure à la moyenne du marché.**

C'est la traduction directe d'un modèle fondé sur la connaissance du terrain et la relation humaine.

Quels ont été les grands axes de transformation dans l'organisation commerciale en 2025 ?

2025 a été une année charnière dans l'organisation commerciale de l'Auxiliaire. Nous avons comme objectif et ligne directrice de renforcer la proximité que nous entretenons avec nos sociétaires.
Cet objectif s'accompagne d'une proactivité et d'une qualité de service de haut niveau.

2025 a donc posé les jalons d'une direction régionale et d'une complète synergie IARD et VIE.

Pourquoi les assurances de personnes sont-elles devenues un axe stratégique aussi fort pour L'Auxiliaire ?

Notre plus-value est véritablement notre expertise, apportée dans le cadre de notre devoir de conseil.
Notre vocation première était déjà de protéger contre les accidents du travail dans le BTP. Depuis toujours, nous protégeons les femmes et les hommes derrière les entreprises, pas seulement leurs chantiers.

Transmission, retraite du dirigeant, prévoyance collective : ces moments comptent autant dans la vie d'une entreprise que la gestion de ses risques construction.

Concrètement, comment cette ambition se traduit-elle sur le terrain ?

Nous avons mis en place un maillage régional permettant un renforcement quotidien de la synergie IARD / VIE.

Une équipe est dédiée à la gestion des contrats d'assurances de personnes.

Dans un marché où la concurrence s'intensifie sur tous les segments, notre capacité à proposer une offre globale et cohérente est un vrai avantage.

Au-delà de l'organisation, qu'est-ce qui fait la vraie différence pour un sociétaire ?

Ce sont les équipes commerciales : responsables de région, responsables d'agence, conseillers et chargés de compte.

Notre stratégie se traduit sur le terrain, par une relation humaine de qualité.
Chaque sociétaire doit pouvoir compter sur un interlocuteur qui connaît son quotidien, ses problématiques métier, son territoire.

Le sociétaire est unique, il n'est pas un dossier parmi d'autres. C'est tout l'enjeu de ce que nous construisons : permettre à nos équipes d'incarner notre expertise.

Quel cap fixez-vous à votre réseau pour la suite ?

Continuer le développement maitrisé de notre portefeuille. **Nous devons être choisis et resté choisi par nos sociétaires.**

Cela passe par un renforcement toujours plus appuyé de notre présence, de notre proactivité sur tous les sujets : assurance construction comme assurances de personne.

Nos équipes connaissent les sociétaires et les accompagnent sur la durée.



Vos interlocuteurs commerciaux

RESPONSABLES COMMERCIAUX



AURÉLIA PARIS
Responsable Commerciale



SÉBASTIEN GILLET
Adjoint Responsable Commerciale

RÉGION EST



JULIE JEANROY
Responsable



JULIE ZOTTA
● Annecy



LUC TROMBETTA
● Grenoble



KARINE GIRARD
● Chambéry



FABRICE HOURDÉ
● Annecy / Chambéry



GAËLLE MARTINETTO
● Annecy



FRANCK DUPRE
● Grenoble



CARINE CHARLET-CHAPEAU
● Chambéry

- ● Conseiller IARD
- ● Conseiller assurances de personnes
- ● Responsable d'agence

RÉGION NORD



LIONEL DURAND
Responsable



BENJAMIN GACH
● Saint-Étienne



NICOLAS DOSEN
● Villeurbanne



PIERRE-MARIE BERLIER
● Villeurbanne



GÉRALD RÉTIF
● Bourg / Dole



ERIC MARTIN
● Mâcon



AUDREY CALLY
● Bourg



PIERRE PRADERE
● Dole



STÉPHANE FOUILLAT
● Dole / Mâcon



LIONEL ROQUEPLAN
● Villeurbanne



MARIE-LAURE SEGAUD
● Villeurbanne

RÉGION SUD



THOMAS CELBERT
Responsable



SAMUEL METAYER
● Avignon



CÉDRIC STEVENOT
● Digne / Gap



ANGÉLINE MEYNIER
● Valence



PIERRE VIDAL
● Gap

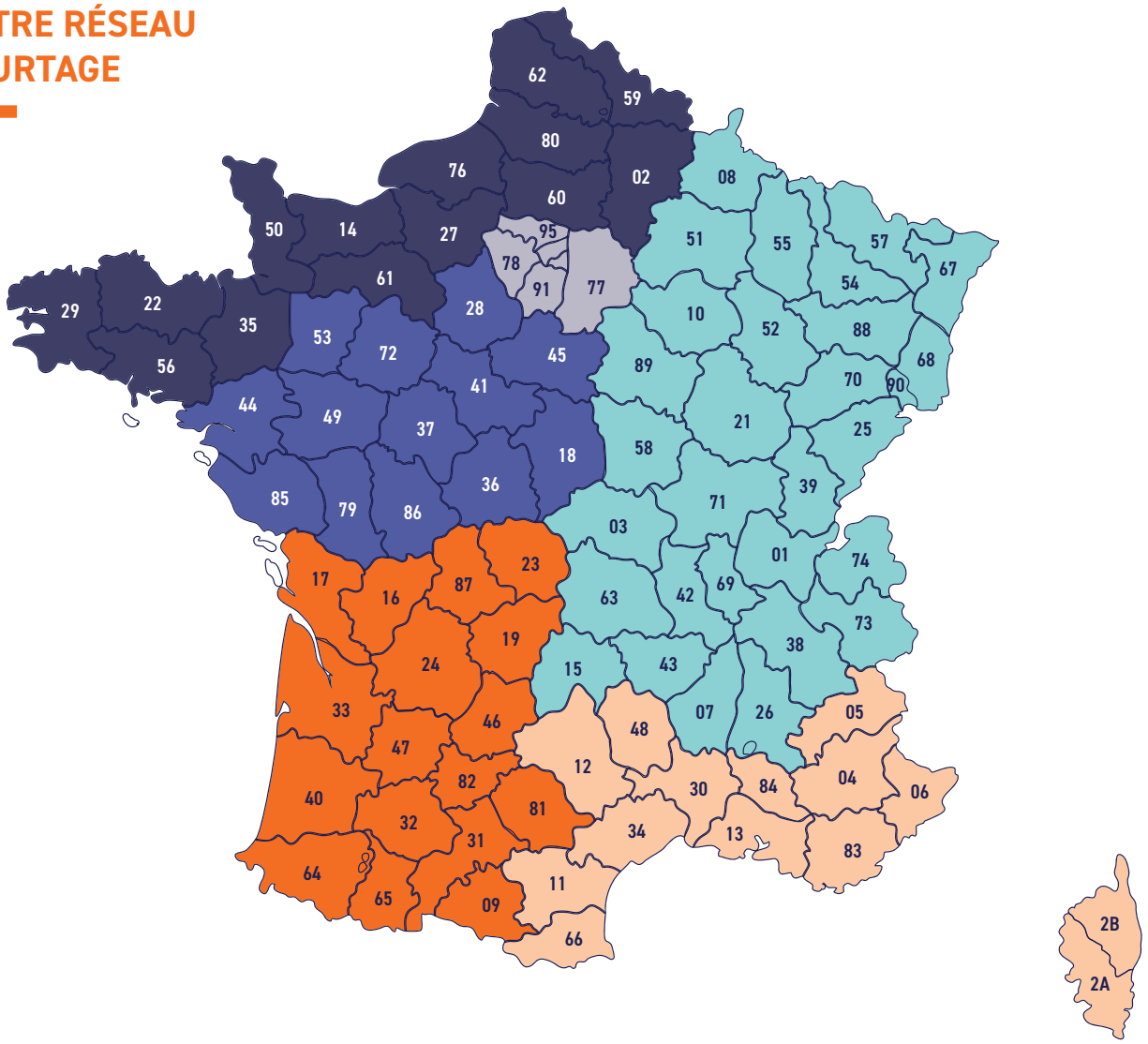


HOCINE DJAFER
● Valence



WILLIAM LAMBERTI
● Avignon / Digne / Gap

NOTRE RÉSEAU COURTAGE





KHALID FIRDAOUS



JEAN-BAPTISTE FERRAND

ILE DE FRANCE



PATRICK MALLEVIALLE



NABIL LALOUNI



SÉBASTIEN QUENIVET



NICOLAS VANYWAEDE



ÎLE DE LA RÉUNION

PANORAMA DE NOS OFFRES

Une offre complète et adaptée à tous les acteurs de la construction

- Entreprises de Bâtiment & de Travaux Publics
- Maîtres d'ouvrage
- Architectes & Maîtres d'œuvre
- Bureaux d'études
- CMI
- Fabricants-négociants de matériaux

Pour leurs biens, leurs responsabilités et les personnes qui les entourent...



RESPONSABILITÉS

- Responsabilités civile, professionnelle et décennale
- Responsabilité des maîtres d'ouvrage publics et privés
- Responsabilité des promoteurs, constructeurs de maisons individuelles
- Responsabilité des dirigeants



BIENS

- Locaux professionnels
- Véhicules et flottes
- Bris de machines et engins de chantier



OUVRAGES

- Dommages-ouvrage
- Tous risques chantier



CAPITAL HUMAIN

- Épargne-retraite
- Santé-prévoyance
- Personne clé
- Indemnités de départ en retraite
- Indemnités de licenciement

COMPRENDRE ET SATISFAIRE NOS SOCIÉTAIRES



- **Responsable marketing stratégique, opérationnel et communication**

Comprendre pour mieux accompagner

Dans un modèle mutualiste, un sociétaire n'est pas un client parmi d'autres mais la raison pour laquelle nous existons. Cette évidence, nous l'avons à l'esprit constamment, elle motive notre volonté à comprendre les attentes concrètes exprimées par nos sociétaires sur le terrain.

Nos sociétaires ont des attentes connues.

Réactivité, disponibilité, efficacité dans le traitement de leurs demandes. Un rapport qualité/prix équilibré, fondé sur la **proximité, le conseil et l'expertise.** Un accompagnement clair et engagé lorsqu'un sinistre survient. Ces attentes sont communes à tous nos sociétaires, qu'ils soient artisans, chefs d'entreprises, bureaux d'études, acteurs de l'ingénierie et de l'architecture.

Mais chacun a aussi des attentes qui lui sont propres. Un artisan sera particulièrement attentif à la simplicité de la relation et à la réactivité de son interlocuteur. Un chef d'entreprise cherchera davantage un partenaire capable de s'adapter à l'évolution de son activité dans la durée. Un bureau d'études attendra une expertise juridique et contractuelle solide, capable de sécuriser des montages parfois complexes. Ces nuances ne s'opposent pas : **elles se complètent.** Et c'est précisément notre rôle de les intégrer, pour apporter à chaque sociétaire une réponse adaptée à sa réalité, pas une offre standard.

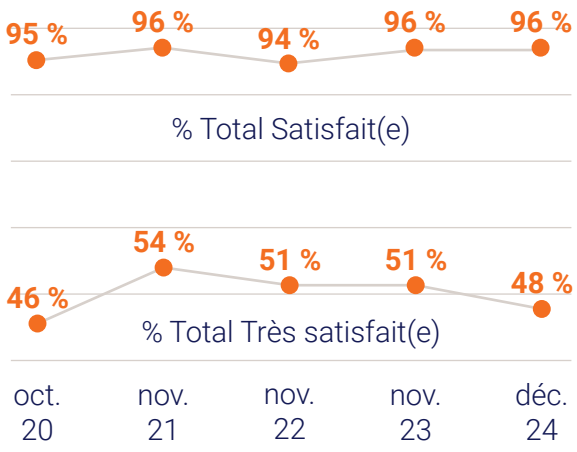
Une satisfaction qui se construit au quotidien

Depuis plusieurs années, nous mesurons la satisfaction de nos sociétaires lors d'une enquête téléphonique menée en novembre par l'institut Opinion Way. **Les résultats 2025 confirment une tendance durable : le taux de satisfaction globale de nos sociétaires reste élevé, à 95% pour 2025.**

Ce chiffre traduit la qualité du lien construit dans la durée avec nos sociétaires et celle de notre offre de services et de produits, valorisée pour sa pertinence et l'accompagnement proposé. **86% de nos sociétaires déclarent avoir entièrement confiance en L'Auxiliaire et 83% d'entre eux nous voient comme un véritable partenaire.**

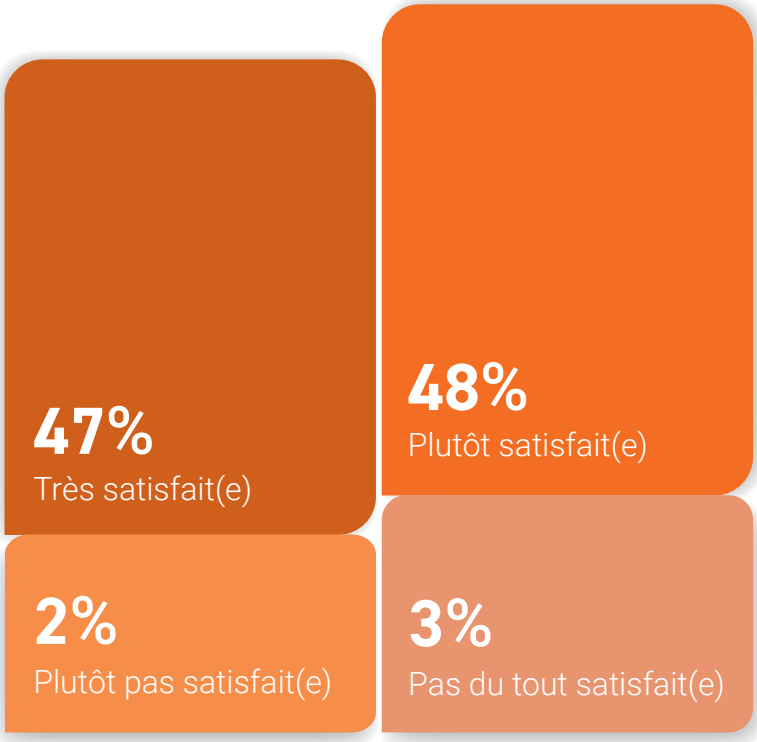
Notre ambition est d'aller plus loin : des process plus fluides, des délais raccourcis, des parcours encore plus simples pour nos sociétaires avec un accent mis sur la compréhension de nos contrats et de leurs garanties. C'est un sujet de confiance et de transparence majeur, et c'est aussi le sens de notre plan de transformation stratégique car comprendre les attentes de nos sociétaires n'a de sens que si nous nous donnons les moyens d'y répondre toujours mieux.

COMPARAISON AVEC LES VAGUES PRÉCÉDENTES





TAUX DE SATISFACTION GLOBALE : 95 %



*« ILS SONT TOUJOURS **RÉACTIFS ET PRÉSENTS** QUAND ON A BESOIN D'EUX. »*

*« LES EXPLICATIONS SONT CLAIRES, LES INTERLOCUTEURS SONT **DISPONIBLES ET À L'ÉCOUTE,** ET L'ENSEMBLE DES SERVICES PROPOSÉS ME CONVIENNENT. »*

*« LES PERSONNES RÉFÉRENTES SONT TOUJOURS **DISPONIBLES** ET RÉPONDENT TRÈS RAPIDEMENT. »*

*« L'ÉQUIPE SE MONTRE DISPONIBLE ET RÉACTIVE. ELLE SE DÉPLACE FACILEMENT ET **RESTE TOUJOURS PRÉSENTE** [...]. LES DOSSIERS SONT ÉTUDIÉS AVEC SÉRIEUX, ET **NOUS POUVONS VÉRITABLEMENT COMPTER SUR EUX** [...] LES SOLUTIONS PROPOSÉES SONT ADAPTÉES À NOS BESOINS. »*

Soutenir l'innovation dans le BTP

ÊTRE LE PARTENAIRE GLOBAL DE LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DE LA CONSTRUCTION

Les évolutions législatives et réglementaires, liées notamment à la transition énergétique et environnementale, mais aussi les évolutions technologiques et sociétales, font apparaître de nouveaux métiers et de nouvelles missions associés à des techniques constructives et des procédés innovants. L'Auxiliaire fait ainsi évoluer régulièrement ses offres et ses doctrines internes afin **d'encourager les nouvelles pratiques et d'intégrer les grandes évolutions au sein de la filière**, au premier rang desquelles figure le sujet de la durabilité dans la construction.

Et au-delà de son rôle de **facilitateur dans la mise en œuvre de l'innovation technique**, L'Auxiliaire soutient l'innovation dans la filière en favorisant le développement de nouvelles offres de service. **L'objectif : renforcer notre singularité sur le marché de l'assurance construction et notre attractivité auprès des entrepreneurs du BTP et enrichir notre accompagnement par des services réellement utiles à nos sociétaires, s'inscrivant dans leurs problématiques d'entrepreneurs.**

Pour innover utilement, il faut d'abord s'ouvrir. Nous échangeons avec des relais externes, des startups, des acteurs du BTP mais aussi les fédérations professionnelles autour des enjeux qui animent la filière : la prévention et la sécurité sur les chantiers, la décarbonation, les nouveaux usages. Notre partenariat avec H7, l'incubateur de startups majeur à Lyon et en région, illustre cette démarche. Il nous donne accès à un écosystème de jeunes entreprises régionales innovantes et nous permet de nouer des collaborations concrètes.

NOS SERVICES INNOVATION

caarl Bunqr Smartpreuve

- Nous collaborons avec **Smartpreuve**, un service digital de collecte de preuves, pour permettre à nos sociétaires de collecter des photos et vidéos fiables et irréfutables, de faire valoir leurs droits et de défendre leurs intérêts
- Nous avons mis en place une plateforme de recouvrement amiable des impayés, accessible depuis l'espace en ligne de nos sociétaires, pour leur donner accès en quelques clics à des commissaires de justice partenaires qui vont recouvrer leurs factures impayées. Une réponse concrète à un problème de trésorerie qui touche de nombreuses entreprises du secteur.
- En 2025, nous avons lancé un partenariat avec **Bunqr,** une solution digitale qui centralise toutes les habilitations d'un collaborateur sur une plateforme sécurisée et lui permet, via un QR code unique, d'accéder instantanément à l'ensemble de ses autorisations en cours de validité. Une réponse concrète à un enjeu de sécurité et de conformité sur les chantiers mais aussi de simplification administrative.



Interview de Dorothée Marchal, Co-Fondatrice de Bunqr et Kydoc

« L'AUXILIAIRE, PAR SA NATURE D'ASSUREUR SPÉCIALISTE, EST NATURELLEMENT INTÉRESSÉE PAR TOUTES LES SOLUTIONS QUI PEUVENT RENFORCER LA SÉCURITÉ SUR LES CHANTIERS ET RÉDUIRE LES RISQUES D'ACCIDENT ET NON-CONFORMITÉ. EN AIDANT NOS SOCIÉTAIRES À MIEUX GÉRER LES HABILITATIONS DE LEURS ÉQUIPES PAR LA SOLUTION DIGITALE DE BUNQR, NOUS CONTRIBUONS À RENDRE LA FILIÈRE BTP PLUS SÛRE ET PLUS TRANSPARENTE, CE QUI BÉNÉFICIE À L'ENSEMBLE DES PARTIES PRENANTES. »

RICHARD CAMUS

Découvrez l'interview complète dans cette vidéo

LES LEVIERS DE NOTRE EFFICACITÉ

L'EFFICIENCE AU SERVICE DU SOCIÉTAIRE

NICOLAS VANYWAEDE



- **Directeur des opérations d'assurance**

Quel est le périmètre de votre direction des Opérations ?

Environ 80 collaborateurs, des sujets très différents, mais un fil conducteur unique : mettre l'expertise au service des sociétaires.

Nous couvrons **l'expertise technique, la division juridique, la prévention, l'analyse des risques, le marketing stratégique, les offres commerciales et le réseau des courtiers.** C'est un périmètre large, volontairement transverse. L'idée est que la connaissance fine du risque construction et sa traduction commerciale et contractuelle dialoguent en permanence, plutôt que de s'ignorer.

Symphonie 2030 nous donne un cap clair sur ce point : **l'efficience opérationnelle au service du sociétaire.** Rassembler toutes ces expertises sous une même direction, c'est justement éviter que chaque sujet vive dans son coin sans parler aux autres.

Quelle est votre feuille de route ?

La priorité est de clarifier les missions. Qui fait quoi, vis-à-vis de qui, avec quels objectifs. Cela paraît basique, mais c'est un préalable à tout le reste. Sans lisibilité, la transversalité reste un mot vide.

Pour piloter cette direction, j'utilise la méthode du lean management. Pas comme un outil de réduction de coûts, mais comme une façon de travailler : des process mieux pensés, des décisions plus rapides, des collaborateurs qui savent exactement ce qui relève de leur périmètre et qui peuvent agir sans attendre. Le temps gagné sur l'organisation interne, on le réinvestit sur la connaissance de nos sociétaires, leurs besoins réels, l'évolution de leur activité. Une mutuelle spécialisée dans le BTP se doit d'anticiper, pas seulement de répondre.

La réactivité est une notion importante que vous citez. Comment se matérialise-t-elle ?

Par des situations très concrètes. Prendre en charge un sinistre rapidement. Faire évoluer un contrat quand l'activité de l'entreprise change. Traiter des sujets assurantiels atypiques, propres au BTP, qui ne rentrent pas dans les cases standard. Ce sont ces moments qui révèlent la qualité d'un assureur. La réactivité sans expertise est dangereuse. L'expertise sans réactivité n'est pas souhaitable non plus. Les deux vont ensemble, et c'est ce qu'on cherche à incarner.

Comment cette organisation prépare-t-elle L'Auxiliaire aux enjeux des prochaines années ?

En nous donnant les moyens de tenir nos engagements dans la durée, pas seulement dans l'urgence du quotidien. Notre secteur devient plus complexe chaque année : **réglementairement, techniquement, climatiquement.** La transversalité qu'on a mise en place nous permet d'absorber cette complexité sans la répercuter sur la qualité de service. C'est ce que Symphonie 2030 demande concrètement à notre direction : transformer nos façons de travailler pour rester, demain, à la hauteur de ce que nos sociétaires attendent de nous.

ACCOMPAGNER ET INDEMNISER AVEC JUSTESSE



- **Responsable des services indemnisation**

L'indemnisation des sinistres est un sujet majeur lorsque l'on est assureur. Quels sont les enjeux auxquels vous êtes confrontés ?

Notre boussole, c'est la défense des intérêts de nos sociétaires. Le BTP traverse une période économiquement difficile, et un sinistre ne fait qu'aggraver des tensions commerciales déjà présentes. Notre rôle n'est pas de régler un dossier et de passer au suivant : c'est d'accompagner l'entreprise dans un moment souvent délicat, en la conseillant, en préservant ses intérêts, en restant à ses côtés. C'est ce que le modèle mutualiste exige de nous.

Comment votre organisation a-t-elle évolué ?

Nous avons restructuré nos services autour de deux axes. Le premier : séparer les dossiers gérés en CRAC (Convention de règlement de l'assurance construction) de ceux gérés hors CRAC. Ce n'est pas un détail administratif. Les délais légaux et les impacts ne sont pas les mêmes, et mélanger les deux crée de la confusion et ralentit tout le monde. La séparation permet une expertise juridique vraiment dédiée à chaque type de dossier.

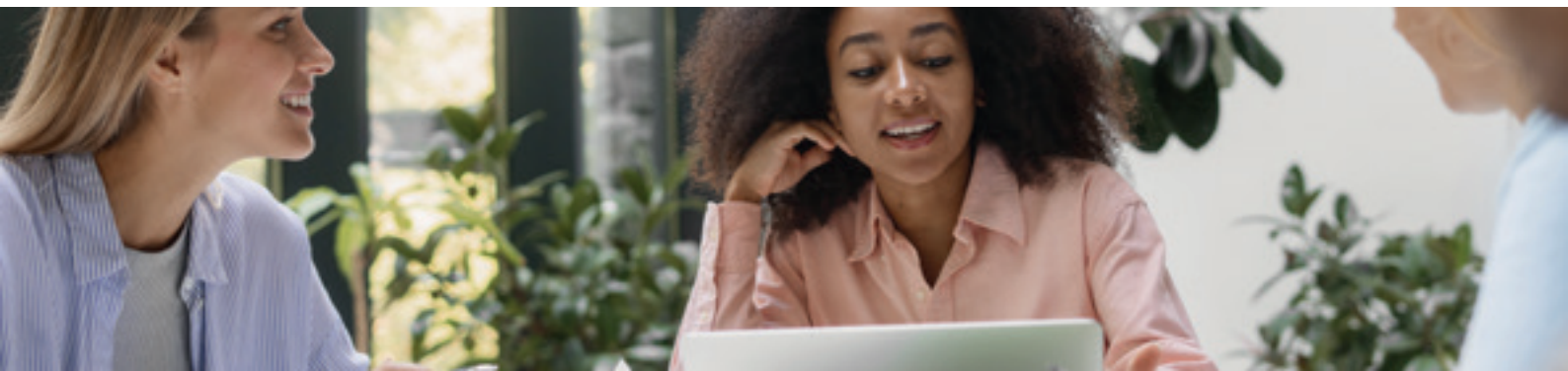
Le second axe, c'est la ligne managériale. Des équipes de six à sept collaborateurs, avec un encadrement de proximité. Des dossiers qui ne se perdent pas dans un système trop dilué. C'est aussi simple que ça, mais c'est déterminant.

Des indicateurs sont-ils en place ?

Oui, des tableaux de bord de suivi existent. La réorganisation a démarré en septembre 2025. Les équipes, entre profils internes et recrutements externes, sont aujourd'hui opérationnelles. L'objectif est de maîtriser les délais. **L'Auxiliaire s'est donné les moyens de ses ambitions sur ce sujet.**

Comment évolue le domaine de la sinistralité pour vos sociétaires ?

On constate une hausse de la fréquence des demandes d'indemnisation. Une partie s'explique par la judiciarisation des relations commerciales : le contentieux est devenu, pour certains, une variable d'ajustement budgétaire plutôt qu'un vrai sujet technique. Ce glissement change notre travail. Il ne s'agit plus seulement de traiter un dossier techniquement : il faut **conseiller, dialoguer, orienter vers la bonne stratégie de défense.** La médiation fait partie de nos outils. On la préconise souvent, quand elle permet d'éviter une procédure longue dont personne ne sort vraiment gagnant.



CONSTRUIRE L'ENGAGEMENT COLLECTIF

VANESSA GUICHERD-CALLIN



- **Directrice des ressources humaines**

La transformation organisationnelle en cours à L'Auxiliaire change-t-elle la façon dont vous pilotez la politique RH ?

Se transformer implique de réinterroger sa politique RH. **Ce n'est pas accessoire, c'est central. Les collaborateurs sont les forces vives de cette transformation.** Si on ne structure pas leur accompagnement, si on ne s'assure pas de leur plein engagement, la transformation reste un document de direction. Elle ne prend pas dans les équipes.

Cela suppose de communiquer beaucoup en interne, d'expliquer, de former, de mobiliser autour de notre culture d'entreprise. Les mots ne suffisent pas. Il faut des outils, des espaces d'échange, des dispositifs concrets pour que les équipes, anciennes comme nouvelles, comprennent la stratégie et se l'approprient.

Quels dispositifs avez-vous mis en place pour y parvenir ?

Plusieurs outils sont déployés en parallèle. Un comité de transformation pour piloter et coordonner. Des forums pour les salariés, pour que chacun puisse poser des questions, comprendre, réagir. Un parcours de formation spécifique pour les managers, qui sont le maillon entre la stratégie et les équipes. Et des outils de communication interne renforcés pour que l'information circule sans se perdre. **L'adhésion ne se décrète pas. Elle se construit, étape par étape.**

Ce travail de transformation a-t-il aussi un impact sur votre marque employeur ?

C'est même l'un de ses objectifs. L'Auxiliaire entre dans sa 164e année. Elle a toujours su s'adapter, se renouveler, se transformer. Ce n'est pas un argument de communication, c'est **une réalité historique.** Et c'est ce que nous voulons faire vivre, y compris pour nos collaborateurs.

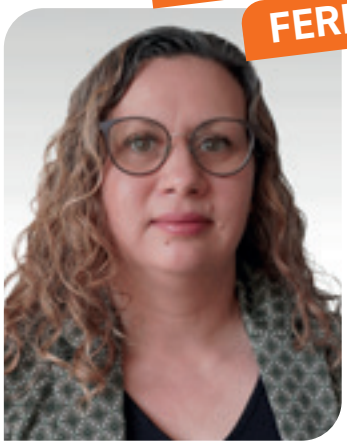
Notre marque employeur repose sur des piliers concrets : un environnement de travail à taille humaine, bienveillant, une proximité réelle avec les collaborateurs, une charte handicap, le télétravail, une place particulière faite aux femmes dans l'entreprise, et des partenariats sportifs avec des clubs du territoire. Ce sont des engagements qui existent, pas des promesses. Notre enjeu est de mieux les faire connaître, auprès de nos collaborateurs actuels comme des futures recrues.

Que retenez-vous de l'esprit qui anime L'Auxiliaire sur ces sujets ?

L'esprit mutualiste. Il irrigue tout. Les valeurs que nous portons pour nos sociétaires, nous les portons aussi pour nos collaborateurs. **La solidarité, l'accompagnement, la proximité :** ce ne sont pas des valeurs qu'on affiche dans un couloir. Ce sont des façons de travailler ensemble. C'est ce que nous cherchons à cultiver et à transmettre, dans chaque recrutement, chaque formation, chaque décision RH.

ÊTRE UTILES POUR NOTRE ÉCOSYSTÈME

POURSUIVRE UNE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT ENGAGÉE



- **Responsable des investissements**

« **Nous privilégions le développement d'acteurs attachés au respect de critères extra-financiers ambitieux et tangibles,** affirme **Aurélie Ferey**, Responsable des investissements.

Nous soutenons tout particulièrement les projets en lien avec la transition énergétique et environnementale mais également ceux concernant l'innovation au sein de la filière du BTP. »

Il y a une dizaine d'années, L'Auxiliaire a fait le choix stratégique de **réorienter massivement ses investissements vers l'économie réelle** afin de soutenir les PME et ETI, en France et principalement en Auvergne-Rhône-Alpes, ainsi que **des projets immobiliers dans sa zone économique de proximité**. Un choix singulier dans le secteur de l'assurance, assumé et revendiqué, visant à défendre le tissu économique de ses territoires en donnant la priorité au local.

Cette stratégie repose sur deux lignes stratégiques majeures. La première : les investissements doivent être utiles aux sociétaires et au territoire avec 80% du portefeuille investi en France. La seconde : performance économique et impact ne sont pas incompatibles. Cette stratégie permet à L'Auxiliaire de bénéficier de rendements stables, supérieurs à 3,5%, qui permettent notamment le maintien de tarifs équilibrés pour les sociétaires.

En 2025, cette approche a été récompensée par le prix spécial du jury aux Couronnes de l'AGEFI, qui distingue les acteurs les plus remarquables de la gestion d'actifs en France. Une reconnaissance qui dépasse L'Auxiliaire : elle valide qu'investir **utile, local et responsable** est une stratégie viable et désormais reconnue à sa juste valeur.



Zoom sur notre politique d'investissement



Prix spécial du jury aux Couronnes AGEFI 2025

1.2 Md€
D'actifs gérés

40 M€
de résultats financiers

3,5 %
de rendement

700 000 000 €
Investis dans l'économie réelle (immobilier, financement en dette ou en action des PME et ETI), soit 60% des actifs.

1 500
Entreprises financées directement ou indirectement

80%
Du portefeuille investi en France



DÉVELOPPER UNE PRÉSENCE QUI A DU SENS



Responsable Partenariats et Mécénat

L'Auxiliaire est liée au secteur de la construction depuis sa création. Quelle forme prend cet engagement aujourd'hui ?

Notre ancrage dans la filière BTP est lié à notre identité même, il se retrouve dans chacune de nos actions et ne se résume pas à notre activité d'assureur. Il se traduit par des relations de terrain régulières avec les fédérations dans les treize départements où nous sommes implantés : interventions auprès des adhérents sur des points techniques assurantiels, sur les enjeux de prévention, soutien à des événements structurants pour la filière... c'est un engagement continu.

Par ailleurs, nous partageons régulièrement notre expertise à travers des ateliers et des conférences en lien avec le secteur construction. Nous accompagnons aussi des acteurs comme le Cluster Eco-Bâtiment, dont l'engagement sur les énergies renouvelables et les matériaux écoconçus fait directement écho à nos priorités quotidiennes.

En 2025, nous avons aussi élargi notre présence en devenant partenaires pour la première fois de « Ça Match ! », la rencontre des entrepreneurs organisée par le Medef Lyon-Rhône. Une manière d'affirmer notre ancrage dans le tissu économique local au sens large, aux côtés des institutions qui le font vivre.

Au-delà de votre cœur de métier, vous avez choisi de vous engager dans la santé et la culture. Pourquoi ?

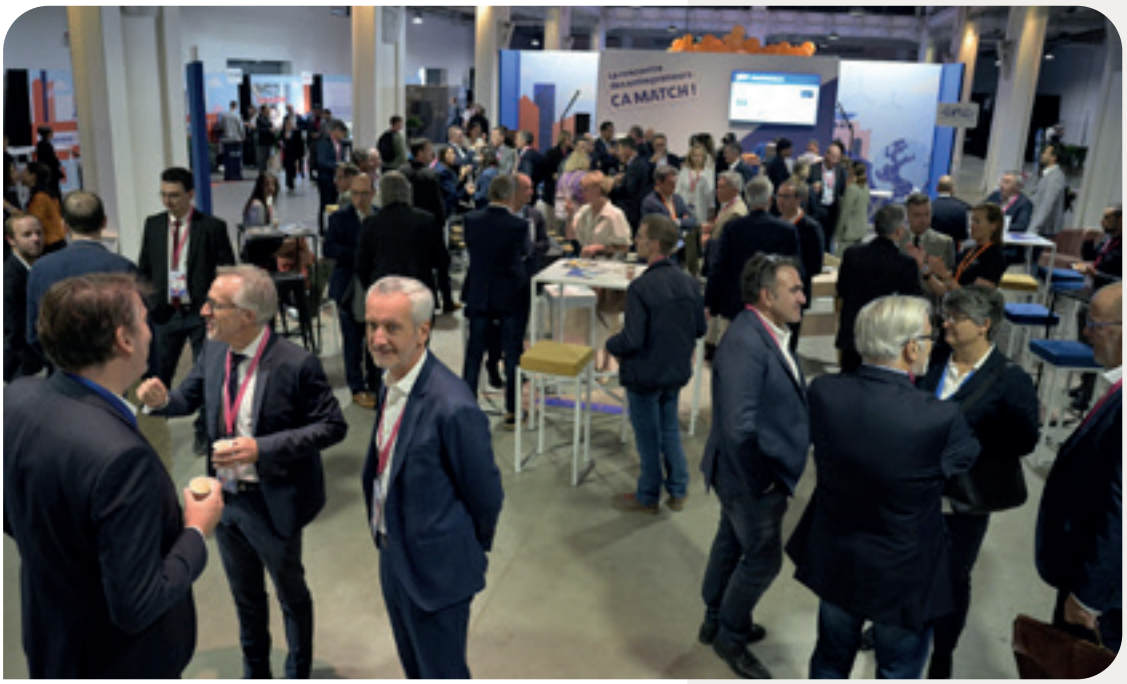
Parce qu'en tant qu'assureur mutualiste, notre responsabilité ne s'arrête pas aux frontières du BTP. Être utile à son territoire, c'est aussi soutenir ce qui fait la vie d'une communauté.

Sur le volet santé, nous sommes partenaires du Centre Léon Bérard à Lyon pour soutenir la recherche contre le cancer. Ce mécénat de solidarité se concrétise notamment par la participation de nos collaborateurs au défi « A vos baskets ». Nous avons également organisé une intervention médicale sur la prévention des cancers, ouverte à l'ensemble de nos collaborateurs et sociétaires. Un geste simple, mais qui dit quelque chose de ce que nous voulons être.

Sur le volet culturel, nous sommes grand mécène de l'Auditorium et de l'Orchestre National de Lyon, ainsi que des Nuits de Fourvière. La culture est un bien commun. Une entreprise comme la nôtre a la responsabilité d'y contribuer. Et il est important d'y associer nos collaborateurs, qu'ils puissent trouver une forme de fierté à soutenir des lieux et des événements aussi emblématiques de leur territoire.

Le sport occupe également une place importante dans votre stratégie de partenariat. Comment l'expliquez-vous ?

Le sport incarne des valeurs qui sont aussi les nôtres : l'engagement, le sens du collectif, l'ancrage dans les territoires. Nous accompagnons de grands clubs comme LDLC ASVEL, mais nous soutenons aussi une quinzaine de clubs locaux, souvent proches de nos collaborateurs. En 2025, nous avons par exemple mis en place un partenariat avec Le Masque de Fer Lyon en escrime et ASUL Lyon Volley : ce sont des clubs qui font vivre les territoires au quotidien.







- MEDEF Lyon-Rhône « La rencontre des entrepreneurs : ça match ! »
- Centre de lutte contre le cancer Léon Bérard
- Club de basketball LDLC ASVEL

25

ANNEXES



l'Auxiliaire BTP

Bilan au 31 décembre 2025

ACTIF en milliers d'euros	2025	2024
2 Actifs incorporels :	**7 145**	**6 514**
3 Placements :	**1 088 854**	**1 028 243**
3a Terrains et constructions	127 985	117 590
3b Placements dans des entreprises liées et dans des entreprises avec lesquelles existe un lien de participation	12 068	6 633
3c Autres placements	925 554	878 083
3d Créances pour espèces déposées auprès des entreprises cédantes	23 247	25 937
4 Placements des contrats en unités de compte		
5 Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques :	**32 123**	**23 715**
5a Provisions pour primes non acquises (non-vie)	690	1 208
5b Provisions d'assurance vie		
5c Provisions pour sinistres (vie)		
5d Provisions pour sinistres (non-vie)	31 235	22 238
5e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)		
5f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)		
5g Provisions d'égalisation		
5h Autres provisions techniques (vie)		
5i Autres provisions techniques (non-vie)	198	269
5j Provisions techniques des contrats en unités de compte		
6 Créances :	**49 711**	**47 241**
6a Créances nées d'opérations d'assurance directe :	42 588	33 722
6aa Primes restant à émettre	19 061	19 946
6ab Autres créances nées d'opérations d'assurance directe	23 528	13 776
6b Créances nées d'opérations de réassurance	3 874	1 953
6c Autres créances :	3 249	11 566
6ca Personnel	1	32
6cb Etat, organismes de sécurité sociale, collectivités publiques	56	5 788
6cc Débiteurs divers	3 192	5 746
6d Capital appelé non versé		
7 Autres actifs :	**34 951**	**33 362**
7a Actifs corporels d'exploitation	5 493	6 355
7b Comptes courants et caisse	29 458	27 007
7c Actions propres		
8 Comptes de régularisation - Actif :	**15 956**	**11 524**
8a Intérêts et loyers acquis non échus	9 577	7 138
8b Frais d'acquisition reportés	2 360	1 150
8c Autres comptes de régularisation	4 019	3 236
Total de l'actif	**1 228 740**	**1 150 599**

PASSIF en milliers d'euros	2025	2024
1 Capitaux propres :	**224 152**	**214 702**
1a Capital social ou fonds d'établissement et fonds social complémentaire ou compte de liaison avec le siège	381	381
1b Primes liées au capital social		
1c Écarts de réévaluation	769	769
1d Autres réserves	213 552	210 771
1e Report à nouveau	0	0
1f Résultat de l'exercice	9 450	2 781
2 Passifs subordonnés		
3 Provisions techniques brutes :	**953 870**	**896 578**
3a Provisions pour primes acquises (non-vie)	18 712	18 878
3b Provisions d'assurance vie		
3c Provisions pour sinistres (vie)		
3d Provisions pour sinistres (non-vie)	910 438	855 971
3e Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (vie)		
3f Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (non-vie)	2 594	3 366
3g Provisions pour égalisation	8 701	6 724
3h Autres provisions techniques (vie)		
3i Autres provisions techniques (non-vie)	13 425	11 639
4 Provisions techniques des contrats en unités de Compte		
5 Provisions	**3 088**	**477**
6 Dettes pour dépôts espèces reçus des cessionnaires et rétrocessionnaires en représentation d'engagement techniques		
7 Autres dettes :	**40 955**	**27 126**
7a Dettes nées d'opérations d'assurance directe	14 397	2 914
7b Dettes nées d'opérations de réassurance	14 566	16 540
7c Emprunts obligataires (dont obligations convertibles)		
7d Dettes envers des établissements de crédit	22	266
7e Autres dettes :	11 970	7 406
7ea Titres de créance négociables émis par l'entreprise		
7eb Autres emprunts, dépôts et cautionnements reçus	151	167
7ec Personnel	2 965	1 978
7ed Etat, organismes de sécurité sociale et autres collectivités publiques	3 729	2 945
7ee Créanciers divers	5 125	2 316
8 Comptes de régularisation - Passif :	**6 675**	**11 716**
Total du passif	**1 228 740**	**1 150 599**

Compte de résultat technique

en milliers d'euros	Brut	Cessions	2025 (net)	2024 (net)
1 Primes acquises	**248 322**	**16 587**	**231 735**	**219 776**
1a Primes	248 156	16 069	232 087	220 705
1b Variations des primes non acquises	166	518	-352	-929
2 Produits des placements alloués	**30 851**		**30 851**	**25 917**
3 Autres produits techniques	**2 657**		**2 657**	**3 020**
4 Charges des sinistres :	**-205 781**	**-14 377**	**-191 404**	**-189 299**
4a Prestations et frais payés	-165 862	-5 381	-160 481	-155 607
4b Charges des provisions pour sinistres	-39 919	-8 996	-30 923	-33 692
5 Charges des autres provisions tech.	**-15 563**	**71**	**-15 634**	**-16 126**
6 Participations aux résultats				
7 Frais d'acquisition et d'administration	**-41 735**	**-687**	**-41 048**	**-37 998**
7a Frais d'acquisition	-30 314		-30 314	-29 190
7b Frais d'administration	-11 421		-11 421	-9 386
7c Commissions reçues des réassureurs		-687	687	578
8 Autres charges techniques	**-10 715**		**-10 715**	**-8 422**
9 Variation de la provision pour égalisation	**-1 977**		**-1 977**	**-627**
Résultat Technique	**6 059**	**1 594**	**4 465**	**-3 759**

Compte de résultat non technique

en milliers d'euros	2025	2024
1 Résultat technique de l'assurance Non-Vie	**4 465**	**-3 759**
3 Produits des placements :	**46 367**	**41 633**
3a Revenus des placements	37 713	31 985
3b Autres produits des placements	1 519	946
3c Profits provenant de la réalisation des placements	7 135	8 702
5 Charges des placements :	**-8 312**	**-9 409**
5a Frais de gestion interne et externe des placements et frais financiers	-2 392	-1 927
5b Autres charges des placements	-5 243	-7 231
5c Pertes provenant de la réalisation des placements	-677	-251
6 Produits des placements transférés	**-30 851**	**-25 917**
7 Autres produits non techniques	**795**	**69**
8 Autres charges non techniques	**-7**	
9 Résultat exceptionnel :	**-2 580**	**58**
9a Produits exceptionnels	45	157
9b Charges exceptionnelles	-2 625	-99
10 Participation des salariés	**0**	**0**
11 Impôt sur les bénéfices	**-427**	**106**
Résultat de l'exercice	**9 450**	**2 781**

Tableau des engagements

en milliers d'euros	2025	2024
1 Engagements reçus :	**5 012**	**3 798**
Montant des engagements à l'égard des entreprises liées	5 012	3 798
2 Engagements donnés :	**21 681**	**23 761**
2a Avals, cautions et garanties de crédit données	0	0
2b Titres et actifs acquis avec engagement de revente	0	0
2c Autres engagements sur titres, actifs ou revenus	21 658	23 761
2e Autres engagements donnés	23	0
3 Engagements réciproques	**16 042**	**27 029**
3a Valeurs reçues en nantissement des cessionnaires et rétrocessionnaires en réassurance	16 042	27 029
3b Valeurs reçues d'entreprises ayant donné des opérations en substitution	0	0
3c Autres engagements réciproques	0	0
4 Autres valeurs détenue pour compte de tiers	**0**	**0**
5 Encours d'instruments financiers à terme	**0**	**0**

05

ANNEXES



l'Auxiliaire VIE BTP

Bilan du 31 décembre 2025

ACTIF en milliers d'euros	2025	2024
1. Capital souscrit non appelé ou compte de liaison avec le siège		
2. Actifs incorporels		
3. Placements	**12 325**	**9 456**
a. Terrains et constructions		
b. Placements dans des entreprises liées et dans des entreprises avec lesquelles existe un lien de participation	130	76
c. Autres placements	12 195	9 380
d. Créances pour espèces déposées auprès des entreprises cédantes		
4. Placements représentant les provisions techniques afférentes aux contrats en unités de compte		
5. Part des cessionnaires et rétrocessionnaires dans les provisions techniques :	**57**	**66**
a. Provisions pour primes non acquises et risques en cours		
b. Provisions d'assurance-vie	57	66
c. Provisions pour sinistres (Vie)		
e. Provisions pour participation aux bénéficies et ristournes (Vie)		
g. Provisions d'égalisation		
h. Autres provisions techniques (Vie)		
j. Provisions techniques des contrats en unité de compte		
6. Créances :	**1 578**	**1 575**
a. Créances nées d'opérations d'assurance directe :	223	300
- Primes restant à émettre	73	35
- Autres créances nées d'opérations d'assurance directe	149	265
b. Créances nées d'opérations de réassurance	0	950
c. Autres créances	1 355	325
- Personnel	0	8
- Etat, organismes de Sécurité sociale, collectivités publiques	2	2
- Débiteurs divers	1 353	315
d. Capital appelé non versé		
7. Autres actifs :	**1 245**	**1 538**
a. Actifs corporels d'exploitation	0	5
b. Comptes courants et caisse	1 245	1 533
c. Actions propres		
8. Comptes de régularisation - Actif :	**270**	**121**
a. Intérêts et loyers acquis non échus	187	88
b. Frais d'acquisition reportés		
c. Autres comptes de régularisation	83	33
Total de l'actif	**15 475**	**12 756**

PASSIF en milliers d'euros	2025	2024
1. Capitaux propres	**4 497**	**4 363**
a. fonds d'établissement et fonds social complémentaire ou compte de liaison avec le siège	2 668	2 668
b. Primes liées au capital social		
c. Réserves de réévaluation		
d. Autres réserves	1 696	1 624
e. Report à nouveau		
f. Résultat de l'exercice	133	71
2. Passifs subordonnés		
3. Provisions techniques brutes :	**7 958**	**6 451**
a. Provisions pour primes non acquises et risques en cours		
b. Provisions d'assurance vie	5 239	4 125
c. Provisions pour sinistres (Vie)	19	14
d. Provisions pour participation aux bénéfices et ristournes (Vie)	1 970	1 795
e. Provisions pour égalisation	730	517
h. Autres provisions techniques (Vie)		
4. Provisions techniques des contrats en unités de compte		
5. Provisions pour risques et charges	**17**	**14**
6. Dettes pour dépôts en espèces reçus des cessionnaires et rétrocessionnaires en représentation d'engagements techniques		
7. Autres dettes :	**2 974**	**1 771**
a. Dettes nées d'opérations d'assurance directe	212	21
b. Dettes nées d'opérations de réassurance	203	128
c. Emprunts obligataires (dont obligations convertibles)		
d. Dettes envers des établissements de crédit		
e. Autres dettes :	2 559	1 622
- Titres de créance négociables émis par l'entreprise		
- Autres emprunts, dépôts et cautionnements reçus	1 000	1 000
- Personnel	220	192
- Etat, organismes de Sécurité sociale et collectivités publiques	200	189
- Créanciers divers	1 139	241
8. Comptes de régularisation - Passif	**29**	**157**
Total du passif	**15 475**	**12 756**

Compte de résultat technique

		Opérations brutes	Cessions et Rétrocessions	Opérations nettes 2025	Opérations nettes 2024
1. Primes	**+**	**2 205**	**86**	**2 119**	**715**
2. Produits des placements :		**508**		**508**	**692**
a. Revenus des placements	+	448		448	342
b. Autres produits des placements	+	32		32	37
c. Profits provenant de la réalisation des placements	+	28		28 0	313 0
3. Ajustements ACAV (plus-values)	**+**				
4. Autres produits techniques	**+**	**2 131**		**2 131**	**1 393**
5. Charges des sinistres :		**-375**	**-11**	**-364**	**-376**
a. Prestations et frais payés	-	-370	-11	-359	-376
b. Charges des provisions pour sinistres	+/-	-5		-5	0
6. Charges des provisions d'assurance vie et autres provisions techniques :		**-1 181**	**11**	**-1 192**	**-77**
a. Provisions d'assurance vie	+/-	-967	11	-978	79
b. Provisions sur contrats en unités de compte	+/-				
c. Autres provisions techniques	+/-	-214		-214	-156
7. Participations aux résultats	**-**	**-321**	**-2**	**-319**	**-327**
8. Frais d'acquisition et d'administration :		**-2 123**		**-2 123**	**-1 890**
a. Frais d'acquisition	-	-1 523		-1 523	-1 780
b. Frais d'administration	-	-600		-600	-110
c. Commissions reçues des réassureurs	+			0	0
9. Charges des placements :		**-68**		**-68**	**-40**
a. Frais internes et externes de gestion des placements et intérêts	-	-50		-50	-22
b. Autres charges des placements	-	-16		-16	-18
c. Pertes provenant de la réalisation de placements	-	-2		0	0
10. Ajustement ACAV (moins-values)	**-**				
11. Autres charges techniques	**-**	**-515**		**-515**	**-3**
12. Produits des placements transférés	**-**	**-150**		**-150**	**-251**
Résultat technique de l'assurance vie		111	84	27	-164

Compte de résultat non technique

en milliers d'euros		Opérations 2025	Opérations 2024
1. Résultat technique de l'assurance non vie			
2. Résultat technique de l'assurance vie		**27**	**-164**
3. Produits des placements :			
a. Revenu des placements	+		
b. Autres produits des placements	+		
c. Profits provenant de la réalisation des placements	+		
4. Produits des placements alloués	**+**	**150**	**251**
5. Charges des placements :			
a. Frais de gestion interne et externe des placements et frais financiers	-		
b. Autres charges des placements	-		
c. Pertes provenant de la réalisation des placements	-		
6. Produits des placements transférés	**-**		
7. Autres produits non techniques	**+**	**8**	**4**
8. Autres charges non techniques	**-**	**-1**	
9. Résultat exceptionnel :		**0**	**9**
a. Produits exceptionnels	+		12
b. Charges exceptionnelles	-		-3
10. Participation des salariés	**-**		
11. Impôt sur les bénéfices	**-**	**-51**	**-29**
12. Résultat de l'exercice		**133**	**71**

Tableau des engagements reçus et donnés

en milliers d'euros	2024	2025
1. Engagements reçus		
2. Engagements donnés :	**735**	**735**
a. Avals, cautions et garanties de crédit donnés		
b. Titres et actifs acquis avec engagement de revente		
c. Autres engagements sur titre, actifs ou revenus		
d. Autres engagements donnés	735	735
3. Valeurs reçues en nantissement des cessionnaires et rétrocessionnaires	**0**	**0**
4. Valeurs remises par des organismes réassurés avec caution solidaire		
5. Valeurs appartenant à des institutions de prévoyance		
6. Autres valeurs détenues pour compte de tiers		

L'Auxiliaire, des spécialistes de l'assurance construction à votre service

· 01 Bourg-en-Bresse
04 74 22 42 51
bourg@auxiliaire.fr

· 04 Digne
04 92 74 75 45
digne@auxiliaire.fr

· 05 Gap
04 92 51 78 77
gap@auxiliaire.fr

· 26-07 Valence
04 75 44 66 00
valence@auxiliaire.fr

· Le Courtage
04 72 74 54 11
courtage@auxiliaire.fr

· 38 Grenoble
04 76 87 90 61
grenoble@auxiliaire.fr

· 39 Dole
03 84 72 37 17
dole@auxiliaire.fr

· 42 Saint-Etienne
04 77 21 14 46
saint-etienne@auxiliaire.fr

· 69 Lyon-Villeurbanne
04 72 44 45 01
villeurbanne@auxiliaire.fr

· 71 Mâcon
03 85 20 45 35
macon@auxiliaire.fr

· 73 Chambéry
04 79 85 40 03
chambery@auxiliaire.fr

· 74 Annecy
04 50 45 42 58
annecy@auxiliaire.fr

· 84 Avignon
04 90 85 06 92
avignon@auxiliaire.fr

Création graphique : Julien Cottaz Design | Crédits photos : Shutterstock, Envato, Fotolia, L'Auxiliaire

l'Auxiliaire BTP

L'Auxiliaire - mutuelle d'assurance des professionnels du bâtiment et des travaux publics
société d'assurance mutuelle à cotisations variables régie par le code des assurances et exonérée de plein droit de la TVA
Siège : 20 rue Garibaldi - BP 6402 - 69413 Lyon Cedex 06 - SIREN 775649056 - code APE 6512Z
www.auxiliaire.fr - 04 72 74 52 52 - auxiliaire@auxiliaire.fr

l'Auxiliaire VIE BTP

L'Auxiliaire Vie - mutuelle d'assurance sur la vie des professionnels du bâtiment et des travaux publics
société d'assurance mutuelle à cotisations fixes régie par le code des assurances et exonérée de plein droit de la TVA
Siège : 20 rue Garibaldi - BP 6402 - 69413 Lyon Cedex 06 - RCS Lyon D 324 774 298 - code APE 6511Z
www.auxiliaire.fr - 04 72 74 52 52 - auxiliaire@auxiliaire.fr