



MASTER 2 CHARGE DE CLIENTELE PROFESSIONNELLE
Année universitaire 2019/2020

RAPPORT DE STAGE

Présenté par

Marina DORVIDAL

La banque et ses solutions de protection du professionnel

Directeur du mémoire : *Abdelkader MATMOUR*

Remis le 17/06/2020

Devant le jury de soutenance :
***Abdelkader MATMOUR* Tuteur universitaire**
Doris LEDERMANN Représentant du CFPB
***Céline JUNG* Maître de stage**

REMERCIEMENTS

Ces deux années passées à la CAISSE D'ÉPARGNE et à la réalisation de ce rapport complémentaire n'auraient pas été possibles sans le soutien de l'équipe pédagogique de la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion ainsi que le centre de formation bancaire, qui me forme sur les métiers de la banque et l'économie. Chargées de m'accompagner dans mon apprentissage, elles m'ont donné de précieux conseils pour cette nouvelle étape et pour cela, je les en remercie.

Je souhaite, également, remercier toutes les équipes, Caisse d'Épargne de Dannemarie et de Thann pour leur accompagnement et leur présence. J'ai le plaisir de travailler avec des chargés d'affaires professionnels qui restent disponibles et qui partagent leur savoir-faire et leurs connaissances techniques, me permettant ainsi de monter en compétences et d'acquérir l'expérience nécessaire à ma formation technique et commerciale.

Je remercie ma tutrice, Madame Céline JUNG, chargée d'affaires professionnels, d'avoir su se rendre disponible quand cela était nécessaire. Elle a partagé avec moi ses compétences commerciales et son expérience sur le terrain.

Enfin je remercie, notre Directrice commerciale des chargés d'affaires professionnels du Haut-Rhin, Madame Emilie GIRARD, particulièrement à l'écoute et qui a su nous accompagner pour les actions à mener.

Ces personnes m'ont chacune apporté une aide essentielle de près ou de loin et ont permis à ce travail de voir le jour. Qu'elles soient assurées de ma profonde reconnaissance.

SOMMAIRE

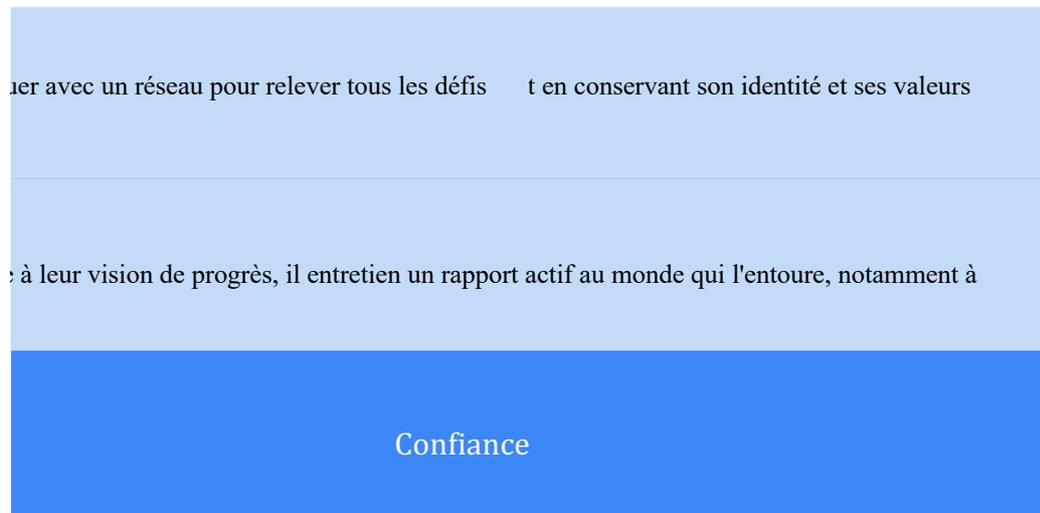
Présentation de l'entreprise.....	5
Introduction.....	8
Partie 1 : Les garanties indispensables à la sérénité du professionnel.....	10
1. Couvrir la santé du professionnel.....	10
a) La complémentaire santé.....	10
b) Madelin santé	13
2. Sauvegarder le pouvoir d'achat du professionnel.....	14
a) Les enjeux de la garantie prévoyance.....	15
b) La garantie Madelin prévoyance.....	18
3. Préparer au mieux sa retraite.....	20
a) Les différents choix qui s'offrent à lui.....	20
b) La retraite Madelin.....	21
Partie 2 : Les investissements et protections essentiels à la pérennité de l'activité.....	25
1. Investir pour mieux fidéliser ses salariés.....	25
a) Les différentes formes d'épargne salariales et leurs fonctionnements.....	25
b) Les avantages de l'épargne salariale.....	28
2. Se protéger contre les évènements imprévus.....	31
a) La multirisque professionnelle.....	31
b) L'importance de cette garantie.....	33
3. Préservation de l'activité professionnelle.....	36
a) Garantie homme clé.....	36
b) Les enjeux de la garantie.....	37
Conclusion.....	40
Bibliographie.....	42
Indexes.....	43
Annexes.....	45

Présentation du groupe



Créée en 1818, la Caisse d'Épargne fait partie du deuxième groupe bancaire français depuis 2009 : BPCE (Banque Populaire / Caisse d'Épargne). Ce groupe compte 106 500 collaborateurs qui sont au service de 31 millions de clients dont 9 millions de sociétaires. Les entreprises du groupe exercent leur métier de banquier et d'assureur au plus près des besoins des personnes et des territoires.

Le groupe répond à trois engagements : Ambition, Engagement, Confiance.



Le groupe participe à hauteur de 20% dans le financement de l'économie française, tout en investissant dans les projets des professionnels, des particuliers, des PME/PMI, des grandes entreprises ainsi que dans l'économie sociale, le logement et les collectivités locales.

La Caisse d'Épargne est une banque sociétaire où le livret A est né. C'est l'un des produits d'épargne préféré des Français. La collecte en France en 2019 est de 15 milliards d'euros avec 55 millions de détentions.

Présentation de la Caisse d'Épargne Grand Est Europe



Les Caisses étaient initialement régionalisées : nous avons par exemple la Caisse d'Épargne Alsace et Lorraine et Champagne-Ardenne. Le 23 juin 2018, elles ont fusionné pour devenir la Caisse d'Épargne Grand Est Europe.

Il s'agissait d'une des fusions les plus importantes, plus grandes, plus fortes et plus innovantes dans l'histoire des banques. Pour autant, cette Caisse D'Épargne a su garder sa proximité, ses services, sa solidarité et son soutien à l'économie locale.

Banque mutualiste, elle s'appuie sur plus de 3 000 collaborateurs, 436 000 sociétaires et 2,6 milliards de fonds propres. La Caisse d'Épargne Grand Est Europe, c'est :

- 300 start-up et entreprises innovantes accompagnées,
- plus de 72 000 projets financés par an,
- plus de 100 projets solidaires soutenus par an.

La Caisse d'Épargne Grand Est Europe rayonne sur les 10 départements de la région administrative Grand Est. Elle dispose de sites administratifs à Metz, Reims et Nancy. La Caisse d'Épargne est représentée par notre Président, Bruno DELETRE.

Mon agence

Thann est une commune située dans le département du Haut-Rhin, dans la région Grand Est. Cette ville compte près de 8 000 habitants. Elle est située dans le sud-ouest du Haut-Rhin, à l'entrée de la vallée de la Thur, au pied des Vosges.

Son action économique est essentiellement tournée vers le secteur de l'industrie chimique, l'imprimerie industrielle, les biens d'équipement et la viticulture.

Caisse d'Épargne de THANN 68800



Source : google maps

Thann est notre agence de rattachement. Notre périmètre de challenge se trouve dans les villes ci-dessous :

- Cernay,
- Wittelsheim,
- Masevaux,
- Dannemarie,
- Seppois.

Dans ces villes, l'économie se tourne vers une clientèle d'artisans, commerçants fidèles au relationnel et à la réactivité des différentes équipes.

Madame Emilie GIRARD, Directrice commerciale des chargés d'affaires professionnels du Haut-Rhin, est suivie par huit chargés d'affaires professionnels, trois apprentis et un promoteur de l'excellence.

Au niveau de la géographie, nos principaux concurrents sont : BNP Paribas, la Banque Populaire, le LCL et sur le secteur des particuliers, le Crédit Mutuel qui détient environ 60% de part de marché en Alsace.

L'objectif de la Caisse d'Épargne, pour le secteur du professionnel, est la fidélisation et le développement d'une double relation conjointe pérenne, en mettant en avant le relationnel et la réactivité de ses collaborateurs. L'atteinte de cet objectif permettra de développer les portefeuilles-clients tout en favorisant l'apparition de recommandations de la part des clients satisfaits.

Introduction

Ce mémoire est consacré entièrement au gérant indépendant. Nous analyserons les différents éléments qui peuvent impacter le bon fonctionnement de sa société. Nous passerons de l'analyse privée à l'analyse professionnelle du dirigeant de société.

Notre objectif sera donc de répondre à la problématique suivante : « **Comment la banque peut-elle assurer au mieux la protection du professionnel ?** »

Pour structurer l'exploration de cette problématique, un plan en deux parties a été réalisé :

Nous débuterons notre réflexion en donnant des explications relatives aux garanties qui sont indispensables à la sérénité du professionnel. En effet, le gérant est le représentant légal de la société. C'est sur lui que repose la responsabilité et la stabilité de l'entreprise. Au moment de la création d'entreprise ou lorsque tout se passe au mieux, il est difficile de penser aux risques (pas d'accident n'y de maladie) pour la société. Alors, imaginer potentiellement que des frais de santé, un arrêt temporaire de travail ou une maladie pourraient impacter la stabilité psychologique et financière d'un dirigeant est encore plus complexe. Il est important de structurer et d'anticiper ses besoins et son avenir pour planifier au mieux sa situation personnelle. Car comme expliqué précédemment, en plus d'agir dans le cadre de sa vie privée (besoins, financements, éducation, charges) il est le représentant et l'image de son entreprise. Une mauvaise protection, une mauvaise anticipation aurait un impact en premier sur sa vie privée et se répercuterait sur la vie de la société.

Enfin, nous nous pencherons sur les investissements et protections essentiels à la pérennité de l'activité. Le dirigeant n'est pas le seul acteur. Il encadre des moyens humains et matériels qui sont tout aussi importants pour le bon fonctionnement de sa société.

La protection du dirigeant n'est pas la seule solution pour anticiper et éviter un déséquilibre dans la société. Les moyens humains et matériels sont des acteurs incontournables du bon fonctionnement de celle-ci. L'objectif d'un dirigeant est de développer ou de stabiliser, a minima la rentabilité de son entreprise, à défaut de la voir augmenter significativement. Un manque de rentabilité amène la société à limiter ses accords de financements et son développement. Ses salariés, ses outils de production sont les facteurs mêmes de production et c'est aussi grâce à eux que la société avance. En protégeant ses salariés, le dirigeant évite de prendre des risques, de démotiver ses salariés ou de perdre l'un d'entre eux. En protégeant ses moyens matériels, il évite d'être bloqué dans la production à cause d'une machine cassée (cela bloquera une chaîne de production) ou même de perdre du temps à cause d'un dégât des eaux. Des événements qui sont trop souvent mal expliqués ou ignorés.

Nous nous apercevons, régulièrement, que le professionnel manque souvent d'information et de connaissance pour évaluer les conséquences d'une mauvaise protection. Quand nous parlons de protection, il s'agit de la protection de son patrimoine personnel et professionnel. En l'absence d'anticipation, certaines situations peuvent entraîner des difficultés et remettre en question la pérennité de l'entreprise ainsi que du foyer.

D'après l'Argus de l'assurance*, un indépendant sur trois n'est pas couvert et appréhende imparfaitement les risques susceptibles de mettre en péril son activité et sa vie privée.

Le banquier chargé d'affaires aura donc pour mission de faire réagir le dirigeant en lui expliquant ce qui est pris en charge et ce qui ne l'est pas. Il est de son devoir de lui démontrer les conséquences qu'un sinistre ou qu'un événement pourrait avoir sur la société et des différentes solutions qu'il peut lui apporter.

Il est important, avant toute chose, de faire la distinction entre les différentes typologies de professionnels. Le dirigeant peut choisir, en fonction de la forme juridique de sa société, d'être soit salarié, soit indépendant. En fonction du statut choisi, il ne bénéficiera pas des mêmes avantages et des mêmes protections sociales.

Les gérants salariés assimilés sont affiliés au régime de base de la sécurité sociale. Ils disposent donc des mêmes avantages qu'un salarié sans l'assurance chômage. Pour accéder à ce statut, il est cependant nécessaire de remplir un certain nombre de conditions : associé non dirigeant, gérant associé minoritaire, ainsi que d'être égalitaire de SARL* ou SAS*.

Les gérants travailleurs non-salariés (TNS*) sont affiliés à la sécurité sociale des indépendants (SSI*). Ils cotisent sur la base de leur revenu professionnel réellement perçu. C'est l'URSSAF* qui va assurer le recouvrement de toutes les cotisations et contributions sociales obligatoires des artisans, commerçants et professions libérales.

Pour les professions libérales, seule la retraite se trouve auprès d'un organisme à part : la CNAVPL* (caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales) ou la CNBF* (caisse nationale des Barreaux Français).

Dans ce mémoire, nous nous consacrerons, comme vu précédemment, aux dirigeants d'entreprises, tels que les travailleurs non-salariés et les professions libérales.

I/ Les garanties indispensables à la sérénité du professionnel.

Le professionnel manque souvent d'information sur ce qui le protège dans la vie de tous les jours, à titre privé comme à titre professionnel. Il pense souvent que le statut juridique de sa société* séparera les deux parties. Mais, attention ! Une potentielle difficulté impactera, non seulement, sa situation privée (besoins en fonction du cycle de sa vie, éducation, financement, charges) mais, aussi l'activité de son entreprise. Car il est tout simplement le représentant et le dirigeant de celle-ci.

Sans connaissance particulière des besoins pour financer sa retraite, il est difficile d'anticiper et d'imaginer les conséquences financières et psychologiques.

Les professionnels viennent alors à se poser la question suivante : Comment gagner à la fois en sérénité et en efficacité ?

Il est important, aujourd'hui, que le conseiller bancaire apporte une aide au dirigeant afin, de lui faire comprendre l'intérêt de compléter sa couverture santé, couvrir un accident entraînant une incapacité de travail et par la suite d'anticiper sa retraite.

1. Couvrir la santé du professionnel

Aujourd'hui, l'assurance maladie du régime de la sécurité sociale des indépendants couvre les mêmes prestations que celui du régime général. Le régime général couvre peu les prestations de spécialistes, notamment les actes sans gravités mais, récurrents (exemple consulter un spécialiste pour mal de dos). C'est pourquoi, pour certains, il est nécessaire de faire appel à une complémentaire santé.

Pour un salarié, la complémentaire santé est obligatoire avec son employeur. Quant à l'indépendant, il en va de son ressort pour la prise de garantie ou non. Par manque de temps et de connaissance, il ne va pas s'y intéresser de suite, alors qu'il s'agit ici d'une protection essentielle.

C'est pourquoi, il est très important pour un dirigeant de fortifier son assurance maladie avec une complémentaire santé, sachant que la santé du dirigeant peut potentiellement avoir un impact direct sur la bonne marche de l'entreprise.

a) La complémentaire santé

La complémentaire santé est un contrat qui permet de couvrir les frais médicaux et chirurgicaux engagés par les personnes assurées en complément des prestations versées par leur régime obligatoire. Elle donne donc accès à des prestations d'assistance et de tiers-payant*, dans la limite de la garantie choisie.

Le choix de garantie se fera en fonction de l'âge, des besoins et des attentes de l'assuré. Il est important dans un premier temps d'établir un questionnaire et une large découverte pour détecter ses besoins.

Les garanties :

- Soins courants

Quand ils sont pris en charge par les régimes obligatoires, dans la limite prévue de la garantie choisie (Consultations, actes médicaux, analyses et examens, actes de radiologie, le transport, la cure thermale médicalement prescrite, actes de spécialistes)

- Médicaments :

Remboursement des médicaments prescrits par le médecin mais, non remboursés par les régimes obligatoires. Dans les limites prévues de la garantie choisie.

- Hospitalisation

Hospitalisations médicales et chirurgicales dans des établissements conventionnés, y compris la maternité et l'hospitalisation à domicile, en fonction de la garantie choisie (chambre individuelle, frais de télévision, internet, lit d'accompagnement, transport, honoraires et soins médicaux et chirurgicaux)

- Optique

Remboursement des frais de montures, de verres ou de lentilles, pris en charges-ou non par les régimes obligatoires ainsi que les opérations en chirurgie réfractive. La prise en charge dépendra des garanties choisies.

- Aides auditives

Frais liés aux audioprothèses acceptées par les régimes obligatoires : un appareil par oreille pris en charge en fonction de la garantie choisie.

- Dentaire

Frais liés aux consultations, aux appareils (prothèse, orthodontie, implantologie, parodontologie) en fonction de la garantie choisie.

- Expertise médicale et assistance

Information sur médicament, assistance à domicile, transport, recours.

Nous pouvons constater qu'il y a énormément de garanties. Il faut donc trier avec le client et voir celles qui correspondent à ses besoins. Les remboursements des soins de spécialistes, tel que dentition et/ou optique, engendrent une dépense conséquente, sans une grande prise en charge du régime obligatoire.

En plus des soins courants et des dépenses auxquels un professionnel devra faire face, les conséquences d'une maladie, de soins spécifiques ou même d'un accident entraînent des problèmes de gestion de sa vie privée qui impacteront automatiquement la bonne gestion et maîtrise de sa société.

Ci-dessous vous trouverez les aides essentielles à la complémentaire santé d'un travailleur non salarié :

L'ASSISTANCE ÉQUILIBRE VIE PRO	
Bilan prévention des troubles musculo-squelettiques	
Garanties en cas de situation de stress au travail	
Prévention stress au travail	cf. 3.2.4
Bilan professionnel	cf. 3.2.4
Programme de remise en forme - valable également en cas d'arrêt de travail de > 30 jours	cf. 3.2.4
Installation de l'activité professionnelle	
Informations juridiques pro et accompagnement dans les démarches, coach budget *, assistance administrative à la carte *	cf. 3.2.4
Soutien de l'activité professionnelle en cas de perturbations temporaires	
Aide aux déplacements, service coursier, présence d'un collaborateur ou d'une personne de confiance, assistance administrative à la carte	cf. 3.2.4
Soutien de l'activité professionnelle en cas de perturbation sur le long terme	
Aide aux déplacements, service coursier, présence d'un collaborateur ou d'une personne de confiance, assistance administrative à la carte, coach budget, bilan situationnel par ergothérapeute sur le lieu de travail	cf. 3.2.4
Cessation de l'activité professionnelle	
Aide aux déplacements, assistance administrative à la carte	cf. 3.2.4

Sources : Condition générale garantie santé pro, Caisse D'Épargne Grand Est Europe

Voir en annexe n°1 p.45 le détail des garanties.

L'indépendant devra, dans un premier temps, absorber les dépenses des soins médicaux et faire face aux répercussions qu'une maladie ou qu'un accident pourraient engendrer au sein de sa famille. Et dans un second temps, il devra faire en sorte que cela n'impacte pas sa société.

Pour éviter la confusion du patrimoine privé et professionnel, ces garanties vont permettre au dirigeant indépendant un soutien psychologique et financier.

Dans un premier temps, la garantie prendra en charge les frais liés aux honoraires, aux soins et/ou aux appareillages, avec des assistances et prises en charges du domaine privé de l'assuré comme par exemple :

Un coach budgétaire : « qui analysera le budget familial, fixera des objectifs et rééquilibrera en réalisant une série de recommandations adaptées à la situation globale de l'assuré et de son conjoint. » (Fiches pratiques, livret de compte, suivi du budget)

Dans un second temps, la garantie apportera une assistance au bon fonctionnement de la société comme par exemple :

Assistance administrative à la carte : qui va supporter la gestion professionnelle avec le traitement de formalités administratives (secrétariat, soutien comptable...).

Présence d'un collaborateur ou d'une personne de confiance : prise en charge de la venue de cette personne, déplacement du domicile au lieu de travail.

Ces garanties vont permettre de soulager temporairement le gérant indépendant d'une société, suite à une maladie ou accident, qui l'immobiliserait et qui l'obligerait à gérer à distance sa société, voire même de déléguer à une personne de confiance.

Il s'agit ici de venir en complément du régime général et d'aider le gérant indépendant à pouvoir reprendre en mains progressivement sa société.

b) Madelin santé

Quelle que soit la complémentaire santé adoptée par l'assuré, il est préférable pour celui-ci d'opter pour un contrat éligible au dispositif Madelin.

Sont concernées les personnes soumises à l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC*), ou sur les bénéficiaires non commerciaux (BNC*).

Comme vu précédemment, membres de professions libérales, exploitants individuels, commerçants et artisans, gérants non-salariés, gérants majoritaires, associé unique ou conjoint collaborateur non rémunéré par le TNS.

Madelin c'est quoi ?

Contrairement aux salariés du secteur privé, les professionnels indépendants ne peuvent pas bénéficier de couverture collective proposée par leur entreprise. Ce qui leur permet d'avoir une cotisation avantageuse. La loi Madelin a mis en place un dispositif pour les Travailleurs non-salariés afin de réduire les différences de protection entre salariés et indépendants.

Les travailleurs non-salariés peuvent déduire leurs revenus professionnels imposables, les cotisations de leur contrat santé, dans la limite de leur plafond fiscal.

Le plafond de la déduction fiscale correspond à 3,75% du bénéfice imposable, majoré de 7% du PASS (plafond annuel de la Sécurité sociale), l'ensemble limité à 3% de 8 fois le PASS*. Ce plafond fiscal est valable pour l'ensemble des cotisations de couverture santé et prévoyance. Si la femme et les enfants sont rattachés en qualité d'ayants droit, nous pourrions réduire également leurs parts de cotisation du contrat santé professionnelle du bénéfice imposable.

Le TNS peut souscrire à ce dispositif seulement s'il est à jour dans ses cotisations sociales. La souscription sans être à jour est passible d'une annulation du contrat ainsi que d'une amende.

Exemples de calcul fiscal Madelin :

« Pour un revenu déclaré de 21 000 € en 2019, le plafond de déduction fiscale pour les **contrats de santé Madelin** sera de : **3 624,18 €** (pour 2019, 3.75 % de 21 000 + 7 % du PASS) »

PASS 2019 : 40 524€

Sources : loimadelin.com « fiscalité et loi Madelin »

Le traitement des remboursements de soins santé dans le cadre du contrat Madelin est exonéré d'impôts sur le revenu ainsi que de la CSG et CRDS.

Le contrat de la Caisse d'Épargne côté professionnels bénéficie de ce dispositif Madelin.

Les avantages de ce contrat, en plus de ceux cités précédemment, sont :

- Le tiers payant pour ne pas avancer les frais de santé sur les médicaments, la radiologie, les analyses en laboratoire, le dentaire, l'optique et l'hospitalisation, auprès des professionnels ayant accepté le service.
- Un service de géolocalisation des professionnels de santé chez lesquels le client n'avance pas les frais. Ce processus est très utile pour un dirigeant indépendant qui manque souvent de temps.
- Un remboursement des frais de santé sous 48h
- Les cotisations du contrat santé qui sont déductibles des bénéfices imposables chaque année grâce à la loi Madelin.

La complémentaire santé va permettre de protéger financièrement et psychologiquement le professionnel sur les dépenses liées à une maladie ou accident*. Mais, si cette maladie ou accident engendre un arrêt de travail, en plus de devoir faire face aux frais de soins et aux honoraires médicaux, il devra également se protéger sur le risque de ne pouvoir se verser un revenu.

Il en est du ressort du conseiller bancaire de trouver une solution pour combler cette perte financière pour le professionnel.

2. Sauvegarder le pouvoir d'achat du professionnel

Pour un travailleur non salarié, l'arrêt temporaire de l'activité peut avoir des conséquences importantes sur l'ensemble du patrimoine personnel. En effet, les revenus générés par le TNS* proviennent directement du bon fonctionnement et de la rentabilité de sa société.

Si demain, il ne peut plus exercer son activité, suite à un accident, ou une maladie, le régime obligatoire n'est pas aussi avantageux que pour un salarié. Cela impacte automatiquement son environnement personnel et donc son pouvoir d'achat. Lorsque le dirigeant est la principale ressource financière du foyer, son revenu permet le paiement des charges et des besoins de la famille.

Les conséquences d'une incapacité* de travail, même temporaire, obligeront le dirigeant à suivre certaines restrictions et pourront engendrer des difficultés financières pour subvenir aux besoins du foyer et faire face aux charges.

a) Les enjeux de la garantie prévoyance

La garantie prévoyance est le seul moyen de maintenir les revenus du professionnel indépendant. Une incapacité temporaire de travail ou même d'invalidité à la suite d'une maladie ou accident fait subir une baisse considérable des revenus de l'indépendant, en sachant qu'il doit assumer de nombreuses charges. Cette situation est d'autant plus risquée s'il s'agit de la seule source de revenus du foyer. Sans couverture prévoyance, l'équilibre financier du dirigeant lui-même et celui de sa famille peut être ébranlé. En cas de décès, il peut même être privé de revenus.

Une assurance prévoyance est essentielle pour le prémunir financièrement contre les conséquences des aléas de la vie, protéger le niveau de vie de sa famille et l'avenir de ses enfants.

Le régime de la sécurité sociale des indépendants (SSI) interviendra à un niveau inférieur au régime général. Il est donc important de connaître les garanties auxquelles le professionnel pourraient prétendre en cas d'arrêt temporaire. Cela permettra, d'une part, d'évaluer le niveau de protection et, d'autre part, les garanties absentes ou insuffisantes dont il aura besoins.

Voir annexe n°2 p.46 article qui explique la mauvaise couverture en prévoyance des indépendants par rapport aux salariés.

Calcul des IJ* (indemnités journalières) dans le régime des artisans-commerçants :

L'indemnité journalière maladie est calculée en fonction du revenu professionnel du travailleur indépendant :

IJ : $1/730 \times$ Revenu annuel moyen des 3 dernières années
--

En cas de prolongation de l'arrêt de travail initial pour la même affection ou le même accident, ou en cas de nouvel arrêt de travail, sans qu'il y ait eu de reprise du travail depuis le précédent arrêt, l'indemnité sera calculée sur la base du revenu annuel moyen des 3 années civiles précédant la date de l'arrêt de travail initial.

Depuis le 1^{er} janvier 2020, le TNS n'est pas obligé d'être à jour dans ses cotisations d'assurance maladie pour bénéficier des indemnités journalières. Il y aura cependant l'acquittement partiel des cotisations qui entraînera donc une diminution des IJ perçues par le TNS.

Plafond des IJ maladie des indépendants :

- Au-dessus du revenu de référence (3 982,80€) : Plafond des IJ maladie des indépendants : Pour les travailleurs indépendants classiques : entre 22,54 € et 56,35 € en 2020. (Pour les micro-entrepreneurs : Entre 5,46 € et 56,35 € en 2020)
- En dessous du revenu de référence : 21€/ jour (Nul pour les micro-entrepreneurs*)

A titre comparatif, un salarié touche aux alentours de 44,34€ par jour.

En ce qui concerne les professions libérales, celles-ci sont enregistrées à une caisse différente (CARPIMKO ; CIPAV ; CARCDSF ; CNBF-LPA ; CAVEC ; CAVP).

En fonction de leur caisse et de leurs revenus, elles sont affiliées à une classe A, B ou C. Ces classes sont faites en fonctions des revenus du professionnel. Les prestations versées par le régime obligatoire sont cependant aussi faibles que celles versées à un artisan ou un commerçant.

Voir annexe 3 p.47 tableau comparatif des trois régimes.

Pour justifier ces faits, nous pouvons nous appuyer sur les propos de Fanny Gilbert :

« Il y a 3 millions de travailleurs non salariés en France, et près d'un sur deux n'est pas protégé par un contrat de prévoyance. Le chef d'entreprise qui ne pense pas à protéger sa personne met en danger sa propre entreprise », insiste Fanny Gilbert, directrice marketing et communication de Ciprés Assurances-Axelliance.

Article : Extrait d'un article de presse : Les Échos Bourses : « la prévoyance un enjeu de taille pour les indépendants » 17/05/2019 Krystèle Tachdjian

C'est pourquoi il est important pour ces professions de compléter leurs indemnités par une prévoyance.

Si nous prenons l'exemple d'un client de la Caisse d'Épargne :

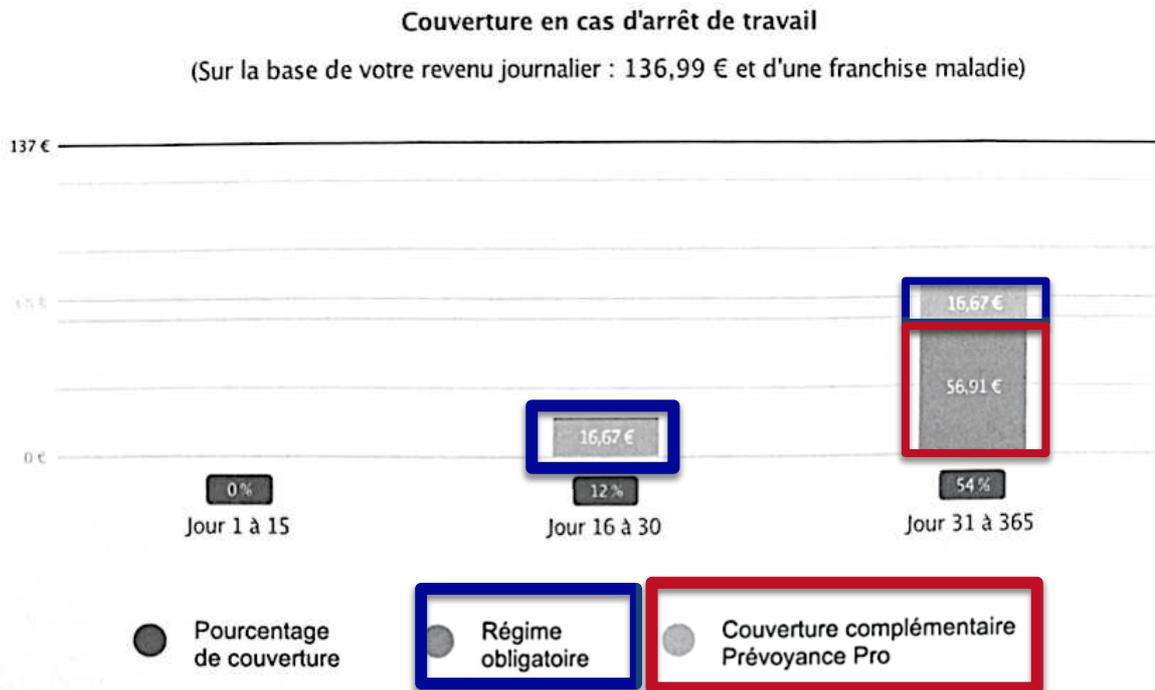
Information sur le client :

- Naissance : 12/07/1985
- Situation matrimoniale : Marié
- Enfants : 2
- Avocat
- Revenu annuel : 50 000 euros brut

- Caisse d'assurance : CNBF
- Ci-dessous un devis d'une offre prévoyance, pour calculer le versement d'une indemnité journalière en cas d'incapacité temporaire de travail.

Voici la simulation que vous avez retenue en réponse à vos besoins exprimés :

En cas d'Incapacité Temporaire de Travail'



Versement d'une indemnité journalière de 16,67 € (soit un équivalent mensuel de 500 €) en cas d'arrêt de travail à la suite d'un accident ou d'une maladie après application d'une franchise absolue (15 jours maladie, 3 jours accident, 15 jours hospitalisation pour maladie, 3 jours hospitalisation pour accident).

Source : Devis assurance client de la Caisse d'Épargne

Le client souhaitait avoir une indemnité qui lui permettrait de recevoir au moins la moitié de son salaire actuel. S'il n'avait pas eu de prévoyance, nous constatons qu'il se retrouverait avec une perte de revenu considérable. Ce qui aurait pu l'obliger à puiser dans les réserves de sa société et la mettre en péril.

Certaines prévoyances peuvent couvrir également le « chômage ». De plus en plus de professionnels s'inquiètent de cette situation, surtout en cas d'évènement comme le « coronavirus ». Car, comme nous l'avons détaillé précédemment, le régime de sécurité sociale des indépendants peut prendre en charge une allocation chômage sous certaines conditions mais, celles-ci sont très minimes, (environ 800€ par mois pendant 6 mois).

Ces conditions sont très exigeantes :

- Inscription à POLE EMPLOI,
- Justification d'une activité en tant que salarié pendant au moins deux ans,

- Cessation de l'activité suite à liquidation ou redressement judiciaire.
- Avoir des ressources personnelles inférieures au RSA (559,74€)

Auprès de la Caisse d'Épargne, ce contrat est dénommé « Protection de l'Activité Professionnelle » avec le versement d'une indemnité journalière. Il vient souvent en complément de la prévoyance indemnité journalière pour compléter la sécurité du client.

L'atout de ce type de contrat est qu'il peut également apporter un avantage fiscal.

b) La garantie Madelin prévoyance

La prévoyance Madelin représente en plus d'un complément de revenus, un avantage fiscal. En effet, la loi Madelin permet de déduire du bénéfice imposable les primes/cotisations versées au titre des contrats prévoyances. Le plafond de la déduction fiscale correspond à 3,75% du bénéfice imposable, majoré de 7% du PASS* (plafond annuel de la Sécurité sociale), l'ensemble limité à 3% de 8 fois le PASS*. Ce plafond fiscal est valable pour l'ensemble des cotisations de couverture santé et prévoyance. Si la femme et les enfants sont rattachés en qualité d'ayants droit, nous pourrons réduire également leurs parts de cotisation du contrat professionnel du bénéfice imposable.

Les primes des contrats prévoyance Madelin sont calculées par rapport à l'âge de l'assuré. Elles sont soit fixes, soit elles évoluent avec l'âge de l'assuré. Plusieurs situations sont garanties : arrêt de travail, incapacité temporaire, invalidité, décès, rente éducation et rente conjointe.

Auprès de la Caisse d'Épargne, la garantie prévoyance Madelin dispose des garanties suivantes :

- Incapacité temporaire de travail : versement d'une indemnité journalière pour avoir un complément de revenu et sauver la source de revenus du professionnel. Avec une franchise de 90-15 jours en cas de maladie et 3 jours en cas d'accident.
- Invalidité permanente partielle : versement d'une rente mensuelle en cas d'invalidité >33%
- Invalidité permanente totale : versement d'une rente mensuelle en cas d'invalidité > ou = à 60%
- Décès ou PTIA (perte totale et irréversible d'autonomie) : versement d'un capital

Les versements de ces rentes sont calculés en fonction de l'option choisie par le client, avec plusieurs niveaux et différents montants à la clé. Elles seront versées pendant toute la durée de l'incapacité. Le but de cette garantie est de couvrir en cas de décès ou d'arrêt de travail l'ensemble de la famille et de maintenir la stabilité financière du foyer.

Le professionnel est de plus en plus touché par le manque de prise en charge de l'État. D'après une enquête de l'Argus de l'Assurance en 03/2020, les indépendants sont inquiets car le problème est de plus en plus relevé par les médias. Cette enquête a été faite pendant la pandémie du COVID 19.

Comparaison 03/2019 et 03/2020 le nombre de devis en prévoyance Madelin :

Région	Hausse des devis au 13 mars	Hausse des devis au 17 mars
Auvergne Rhône Alpes	+87%	+120%
Bourgogne Franche Comté	+86%	+140%
Bretagne	+78%	+103%
Centre Val de Loire	+51%	+102%
Corse	+55%	+101%
Dom-Tom	+54%	+116%
Grand Est	+91%	+149%
Hauts de France	+87%	+125%
Île de France	+88%	+119%
Normandie	+54%	+103%
Nouvelle Aquitaine	+60%	+91%
Occitanie	+67%	+89%
Pays de la Loire	+51%	+97%
Provence Alpes Côte d'Azur	+85%	+112%

Sources : Article : L'Argus de l'Assurance « les inquiétudes des indépendants sur la prévoyance »
GWENDAL PERRIN – 20/03/2020

Il est important de constater que le professionnel va devenir de plus en plus demandeur de protection suite à ce genre de crise qui provoque l'arrêt économique de plusieurs sociétés. Reste à savoir si la FFA* (Fédération Française des Assurances) est prête à faire un effort sur cette garantie prévoyance Madelin et à intégrer une disposition spéciale dans l'arrêt de travail « arrêt suite à pandémie ».

Après avoir constaté l'importance de la couverture d'assurance santé et des compléments de revenus suite à une maladie et accident, il faut aider le professionnel à se projeter et se constituer sa propre retraite.

Il en va de la continuité de la vie de tous les jours du professionnel à la préparation de son avenir. Avec les médias et l'État, les sujets, tels que la retraite et la perte financière, ne sont plus des sujets tabous. Nous en parlons librement et mettons en avant leur éventuelle mauvaise couverture et protection. Ce qui permet le libre-échange et la bonne compréhension lors d'un entretien entre un chargé d'affaires et un client professionnel.

3. Préparer au mieux sa retraite

Les travailleurs indépendants versent des cotisations auprès du régime de la sécurité sociale pour les artisans, commerçants, CNAVPL pour les professions libérales et CNBF pour les avocats, dans le but de se constituer une retraite. Dire qu'un indépendant aura moins de retraite qu'un salarié du secteur privé est une idée fautive. La retraite de base versée par le régime obligatoire est la même pour un salarié ou TNS. Des différences existent cependant pour la retraite complémentaire.

Le salarié privé aura la possibilité de cotiser à plusieurs retraites complémentaires, tandis que le TNS sera soit à la retraite complémentaire des indépendants, soit aux différentes caisses de retraite rattachées à sa profession s'il exerce une profession libérale.

L'indépendant aura donc une retraite plus faible. Il lui faut donc prévoir une retraite supplémentaire en constituant un capital par versements ponctuels ou réguliers, en fonction de ses besoins futurs. Un sujet qui n'est donc plus tabou mais, très apprécié par l'indépendant. Plus vite le sujet est pris en main, plus vite sa tranquillité et son esprit seront libérés d'un point de vue professionnel et familial (Voir annexe n°4 p.48 pour le détail du calcul du régime de base + régime complémentaire)

a) Les différents choix qui s'offrent à lui

Trois options principales s'offrent à lui :

- Versement sur une assurance-vie. L'avantage de ce type d'épargne est que l'argent est disponible à tout moment et qu'elle bénéficie d'une fiscalité avantageuse.
- Dispositif de loi Madelin, une épargne type assurance vie, versement obligatoire et déductible des revenus imposables. Sortie en rente à l'âge de départ à la retraite.
- Le plan épargne retraite populaire (PERP), même dispositif du contrat Madelin retraite, avec l'avantage d'un versement non obligatoire et de ressortir 20% des fonds en capital à l'âge du départ en retraite (Remplacé par le PER « plan épargne retraite individuelle »)

La combinaison pour l'indépendant de ces trois solutions est possible et peut apporter un plus sur le plan fiscal et un confort de vie.

Le choix de son Assurance Vie aidera le client à se sécuriser au cours de sa vie et à transmettre, à ses proches, un patrimoine sans devoir faire face à la fiscalité successorale que l'État impose.

- Préparer sa retraite : c'est un outil d'investissement pour améliorer ses revenus en complément des régimes de retraites obligatoires. En épargnant progressivement sur son adhésion, il est possible, plus tard, de racheter selon ses besoins, régulièrement ou non,
- Percevoir des revenus complémentaires,
- Protéger ses proches, par le biais d'une donation organisée,

- Optimiser la transmission d'un capital, sa succession. Le travailleur choisit librement les bénéficiaires, y compris hors du cercle familial et leur assure une transmission dans des conditions fiscales spécifiques.

En cas de rachat, une fiscalité s'appliquera avec certains abattements en fonction de la durée du contrat. (Voir annexe n°5 p.50)

Le choix d'un PERP rejoint celui de l'assurance vie. Il est cependant bloqué jusqu'à l'âge légal du départ à la retraite. La gestion est pilotée et non libre et la sécurisation des fonds est automatique en fonction de l'âge. Le grand avantage fiscal dont va profiter l'épargnant c'est la déduction sur le revenu imposable du montant équivalent aux versements faits sur le contrat (dans la limite de 10% des revenus nets ainsi que 8x Le PASS*). Si le plafond de déduction n'est pas atteint, la différence peut servir aux trois années suivantes.

Arrivé à l'âge légal de la retraite, le versement de la rente s'ajoute aux revenus et sera imposé au même titre de l'impôt sur les revenus plus des prélèvements sociaux (Voir annexe n°6 p.51) Il n'y a ni limite, ni obligation de versement. Il va permettre à l'indépendant de verser selon ses moyens et besoins, sans obligation de versements réguliers.

Ce dispositif a été remplacé par le Plan Épargne Retraite mis en place par la loi PACTE, expliqué en page 22.

Ce PER individuel est un nouveau dispositif qui rejoint celui du PERP en permettant la sortie en capital ou rente. La déductibilité des versements se fait par choix, dans les mêmes conditions que le PERP.

Avec ces différents produits, certains assureurs ont mixé les offres pour en faire un seul et même produit.

b) La retraite Madelin

Le contrat Madelin retraite est un produit d'épargne individuel qui est réservé aux Travailleurs non-salariés. Les versements sont encadrés et bénéficient d'avantages fiscaux. Lors de la retraite, l'épargne est débloquée et versée sous forme de rente qui vient s'ajouter à la pension versée par le régime obligatoire.

A la Caisse d'Épargne, il existe une assurance-vie Madelin. Ce dispositif permet à l'indépendant de se constituer une épargne avec le choix de verser l'argent sur des fonds financiers sécurisés types euros* et des fonds financiers types UC* (unités de comptes). Le fait de pouvoir diversifier son épargne et de se constituer une retraite apporte un soulagement et un confort pour le professionnel. Il est libre de changer son investissement quand il le souhaite. Il faudra cependant respecter un montant minimum par an de versement. Les rentes ne seront disponibles qu'à l'âge légal du départ en retraite.

L'avantage du dispositif Madelin permettra à l'indépendant de déduire ses versements de ses revenus imposables. Plus la tranche marginale d'imposition est forte, plus l'économie d'impôt sera importante.

Exemple :

Tranche marginale d'imposition : 30%

Versement : 1000 euros

Économie d'impôt : 300 euros

Nous avons placé 1000 euros tout en ayant déboursé 700 euros.

Limite de déduction :

- 10% du PASS (soit 4 052 euros)
- ou
- 10% du bénéf imposable limité à 8x PASS* + 15% du bénéfice compris entre 1 et 8x le PASS*

Il faudra privilégier un contrat retraite garantissant le taux de rente à l'adhésion du contrat et proposant un large choix d'options de rentes, notamment les annuités garanties permettant de garantir un retour sur investissement ainsi que la réversion de la rente en cas de décès pour que celle-ci soit reversée au conjoint.

Mais, l'État est également intervenu pour essayer de regrouper et éclaircir toutes ces gammes de retraites complémentaires.

La loi pacte* de 2019 a mis en place un nouveau contrat de retraite pour TNS soit le PERIN. Cette loi (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) a créé un Plan d'Épargne Retraite afin de regrouper et simplifier les différents dispositifs d'épargne retraite individuel et collectif surtout pour le contrat Madelin.

(Voir annexe n°6 p.51 qui explique les différents PER et leur fiscalité égale à l'ancien contrat Madelin)

Le PERIN (pour le professionnel avec le dispositif Madelin) Révolutionne l'épargne retraite.



Épargner à son rythme

Versements programmés, libres ou absence de versement, définir la stratégie d'épargne, année après année



Obtenir une baisse d'impôt

Profiter de l'opportunité d'épargner pour la retraite et de baisser la charge fiscale.



Choisir entre rente ou capital

Au moment de partir en retraite, choisir entre rente viagère ou capital, ou un mixte des deux.

Exemple :

Un artisan : Serrurier
Revenu mensuel : 4 800 euros
Date de naissance : 01/02/1988
Régime générale : SSI
Régime matrimoniale : célibataire
Enfant : 1 garçon
Valeur d'un point : 9,2238 € en 2019 pour les artisans
Nombre de point : 6 800 points
Départ retraite : 62 ans.

Détail des prestations	Serrurier
Pension nette du régime de base	1 333 euros
Pension nette complémentaire	618 euros
Total des pensions servies (en% du dernier revenu)	1 951 euros (40%)

Nous estimons qu'un TNS percevra entre 40 et 60% de ses revenus tandis qu'un salarié touchera entre 70% et 80% car la complémentaire retraite est plus avantageuse.

Pour montrer l'intérêt d'une retraite par capitalisation* voir ci-dessous :
Notre client souhaite récupérer 70% de ses revenus, afin de subvenir à ses besoins personnels en supposant qu'il n'aura plus autant de charges (maison payée, il n'aura plus l'enfant à charge).

Je lui propose donc de partir sur un PERIN multi-supports, avec garantie plancher, en sécurisant automatiquement les placements lorsqu'il se rapprochera de la retraite.

PERRIN	
Support	50% UC (obligations, actions, fonds de placement collectifs) 50% euros
Versement mensuel	420 euros
Date de souscription	2020
Date du rachat ou versement de la rente	2050
Rendement	2 à 5%
Valeur du rachat ou rente	330 000

Notre client souhaite bénéficier de 3 300 euros/mois pour sa retraite :
 Retraite de base + complémentaire : 1 951 euros
 Un complément est donc nécessaire soit : 1 349 euros

Grâce à PERIN, notre client pourra bénéficier de 1 375 pendant 20 ans.
 Soit un revenu total : $1\ 951 + 1\ 375 = 3\ 326$ euros.

Fiscalité en cas de sortie :

Capital : les plus-values sont assujetties au prélèvement forfaitaire unique (17,2% de prélèvements sociaux et 12,5% d'impôt.)

Rente : suivant l'impôt sur le revenu. (Barème progressif de l'impôt)
 (Voir annexe n°7 p.52)

PERIN est un complément de retraite très important pour notre client. Cet exemple prouve qu'il y a un écart important entre la période d'activité et la retraite. Il est donc important de détecter les besoins du client et d'adapter le versement, afin d'obtenir l'argent nécessaire qui lui permettra de subvenir à ses besoins futurs et d'avoir l'esprit tranquille.

Aujourd'hui, le professionnel a le choix entre plusieurs typologies de contrat retraite. Suite à la confusion et aux difficultés qu'il pouvait rencontrer sur ce choix, l'État est intervenu pour éclaircir et améliorer les contrats par capitalisation. Nous nous sommes aperçus que les Français étaient souvent anxieux en voyant l'âge de la retraite approcher.

Auront-ils assez travaillé pour bénéficier de cette retraite ? Va-t-elle suffire à leurs besoins ? De plus en plus se dirigent vers la retraite capitalisée.

La sécurité du dirigeant et son confort financier est bien entendu essentielle mais, les garanties doivent toutes être choisies judicieusement avec son conseiller. Il en est du ressort du conseiller de trouver et d'adapter les contrats aux besoins du dirigeant.

Mais, le dirigeant n'est pas le seul acteur de son entreprise. Quand est-il de ses moyens humains ou même matériels ? Comment peut-il se prémunir des risques imprévus comme la perte d'un salarié expert essentiel à la production.

Ces événements sont imprévus et compliqués à gérer. Quelles solutions peuvent s'offrir à lui ?

II / Les investissements et protections essentiels à la pérennité de l'activité.

La pérennité de l'entreprise ne se traduit pas que par la sérénité du professionnel mais, aussi par la stabilité de l'environnement. Cet environnement englobe un ensemble de besoins humains et matériels pour faire fonctionner correctement la société (Les locaux, les machines et les outils de production). Il en va de même pour les moyens humains, salariés, collaborateurs, personnes nécessaires au fonctionnement de la société. Que se passerait-il si l'un de ces moyens humains et/ou matériels subissait un dommage.

Il est essentiel de faire comprendre au professionnel l'importance de ces acteurs et les impacts qu'ils pourraient y avoir en cas de dommages pour l'un d'entre eux, sur le bon fonctionnement de l'entreprise.

1. Investir pour mieux fidéliser ses salariés

Pour certains dirigeants, il est important de récompenser ses salariés, non pas seulement pour les féliciter de leur travail mais, aussi pour les fidéliser* à la société. Certains secteurs peuvent être touchés par le manque de main d'œuvre ou même par le manque de qualification. Le risque de manquer ou de perdre de la main d'œuvre rare peut avoir de lourdes conséquences sur le bon fonctionnement d'une société. En effet, toute une production peut être interrompue. Le temps peut manquer, les liens commerciaux peuvent être rompus, la cohésion entre équipe peut être détruite et la rentabilité est alors directement touchée.

Pour pallier ce risque, il existe un produit permettant de récompenser le salarié en lui montrant l'intérêt que lui porte son employeur.

a) Les différentes formes d'épargnes salariales et leur fonctionnement

L'épargne salariale est un ensemble de mécanismes mis en place par les entreprises. Ces plans épargne permettent aux salariés de se constituer une épargne personnelle à court terme (plan d'épargne entreprise PEE* bloqué 5ans) ou en vue de la retraite (plan épargne retraite collectif PERCO* ou nouveau dispositif PER collectif* bloqué jusqu'à l'âge légal du départ à la retraite). Ces plans vont permettre aux entreprises de verser des primes (intéressements*, participations*) en bénéficiant d'avantages sociaux et fiscaux.

Toutes les entreprises y ont accès à condition d'avoir entre 1 et 250 salariés ayant une ancienneté supérieure ou égale à 3 mois.

Les plans d'épargne salariale sont des placements diversifiés et simples. Ils proposent plusieurs produits de placement (fonds communs de placement d'entreprise) où sont regroupés les fonds monétaires, les actions, les obligations et une certaine diversification. Le salarié est libre de diversifier ses placements avec une gestion pilotée pour sécuriser progressivement son argent.

En plus de bénéficier d'une prime versée par l'employeur sur ce plan, le salarié va bénéficier de la prise en charge des frais de tenue de compte par l'employeur tant qu'il reste dans la structure.

Pour motiver davantage son salarié et y apporter son soutien, l'employeur peut y apporter un abondement. Il s'agit d'un versement complémentaire de l'entreprise permettant d'augmenter la valeur des plans épargne salariale des bénéficiaires. Ces apports sont donc dénommés « abondement » de l'employeur. Chaque année l'entreprise est libre d'abonder ou non l'épargne salariale. Ces abondements peuvent porter sur la participation, l'intéressement et même les versements libres des salariés.

« Le montant total de l'abondement ne peut pas dépasser le triple des versements (300%) réalisés par les bénéficiaires du plan dans une limite équivalente à :

- 8% du PASS soit 3 290,88€ pour un PEE
- 16% du PASS soit 6 581,76€ pour un PERCO/ PER Collectif

L'employé quant à lui ne pourra pas verser plus de 25% de ses revenus annuels brut. »

L'employé pourra alors bénéficier de l'abondement au titre de :

- L'intéressement,
- La participation,
- Versements volontaires des bénéficiaires (salarié, chef d'entreprise ou son conjoint).

Cela augmente fortement l'épargne des salariés.

Un exemple pour mieux comprendre

Votre employeur décide de verser un **abondement** de 200 %, dans la limite de 2 400 €, pour tout versement salarié sur le **PERCO**. Vous choisissez de verser votre prime d'**intéressement** de 1 200 €. Vous percevrez en plus 2 167 € (2 400 € - 9,7 %). Dès la 1^{ère} année, pour 1 200€ versés, vous aurez 3 367 € sur votre compte. **Mécaniquement, cela améliore le rendement de votre épargne.**

Source : Article web : Épargne salariale – France « PEE-PERCO »

La différence entre le Plan Épargne Entreprise PEE et le Plan Épargne Retraite collectif.

PEE* :

- Pas de versement obligatoire
- Blocage pendant 5 ans
- Possibilité de retirer avant 5 ans sous certaines conditions (Mariage, Pacs...)
- Sortie en capital
- Fiscalité en cas de sortie en capital : exonération d'impôt mais, prélèvements sociaux de 17,2% sur les plus-values.

PER collectif* :

- Pas de versement obligatoire
- Blocage jusqu'à la retraite
- Possibilité de retirer avant sous certaines conditions (achat de résidence principale, décès)
- Fiscalité à la retraite si sortie en rente ou capital :

Versements déductibles :

Sortie en capital	Sortie en rente
<u>Cumul des versements</u> : barème de l'impôt sur le revenu sans abattement de 10%, pas de prélèvements sociaux	Impôt sur le revenu au barème de l'IR après abattement de 10% + prélèvements sociaux 17,2%
<u>Total des gains</u> : PFU (12,8%) + prélèvements sociaux (17,2%)	

Versements non déductibles :

Sortie en capital	Sortie en rente
<u>Cumul des versements</u> : exonérés d'impôt et de prélèvements sociaux	<u>Impôt sur le revenu</u> au barème de l'IR après abattement variable selon l'âge du titulaire à la date de la sortie en rente : part imposable de 40% de la rente de 60 à 69 ans inclus, de 30% au-delà de 69 ans (régime fiscal des rentes viagères à titre onéreux ou RVTO)
<u>Total des gains</u> : PFU (12,8%) + prélèvements sociaux (17,2%)	<u>Prélèvements sociaux de 17,2%</u> sur une fraction de la rente (abattement selon l'âge à la date de la sortie en rente) : part imposable de 40% de la rente de 60 à 69 ans inclus (soit un taux effectif de 6,88%), de 30% au-delà de 69 ans (soit un taux effectif de 5,16%)

Ces deux plans épargnes sont souvent complémentaires et appréciés par les employeurs. C'est pourquoi à la Caisse d'Épargne, ces deux plans sont regroupés dans ce qui est appelé « BOX OFFICE ». Ce box englobe le PEE et le PERCO pour fidéliser directement le client et lui offrir un maximum d'avantages, nous proposons l'ouverture simultanée des deux plans.

Avec la nouvelle loi PACTE*, l'ensemble des plans d'épargne retraite se regrouperont en un seul et même produit (PER collectif*), plus besoin de souscrire à un PEE pour bénéficier de ce plan.

Cependant, pour l'employeur comme pour ses salariés, les avantages de ces plans ne sont pas négligeables.

b) Les avantages de l'épargne salariale

Les plans d'épargne salariale vont permettre de mettre de l'argent de côté tout en bénéficiant d'un cadre social et fiscal avantageux. Les sommes versées bénéficieront d'un double avantage. A l'entrée, les primes versées par l'entreprise sont exonérées de cotisations salariales (hors CSG*-CRDS de 9,7%) et d'impôt sur les revenus. A la sortie, les sommes capitalisées sont exonérées d'impôt sur le revenu, de même que les plus-values (sauf prélèvements sociaux 17,2%) pour le salarié.

Pour l'employeur, les primes versées sur l'épargne salariale sont exonérées de cotisation patronale ainsi que déductible du résultat.

L'enjeu est la défiscalisation mais, aussi la fidélisation des salariés. Les services de ressources humaines et de marketing l'ont bien fait comprendre lors de communiqués ou d'articles de presse sur la manière de traiter les salariés.

Aujourd'hui, l'un des enjeux des ressources humaines, comme le soulignait l'étude Tendances RH 2019 de Deloitte, est de « **remettre l'humain au centre des politiques RH et managériales** ». Conscients de la forte corrélation entre engagement et productivité, plus de 60% des RH en France associent d'ores et déjà les managers opérationnels aux réflexions autour de l'expérience collaborateur. Cette proportion doit aller en augmentant si l'on souhaite **fidéliser les talents dans l'entreprise**.

Source : Article HBRFrance : « Pourquoi certains salariés restent... et d'autres partent » Le 02/07/2019.
Par Isabelle Bastide

Cet article explique qu'il est important de fidéliser ses salariés, en combinant un objectif de « gagnant-gagnant ». En effet, l'épargne salariale va donner une satisfaction et une sensation de récompense pour les salariés tout en donnant des avantages fiscaux à l'entreprise. A la fin, chaque partie sera gagnante, avec le versement d'une prime via un abondement ce qui entrainera un engagement et un sentiment de bien-être pour le salarié. La productivité se fera ressentir et la société aura tout à y gagner.

Il est important de comparer le versement d'une prime et le versement d'une prime sur un PEE, appelé aussi abondement. Ce tableau va donner le coût total entre les deux versements pour l'employeur.

	Prime exceptionnelle versée au salarié	Abondement
Ce que va payer l'employeur s'il fait une prime exceptionnelle et ce qu'il va payer s'il fait sur un PEE.	2 500	2 500 (Maxi 8% du PASS)
Charge patronale (65%) hypothèse 45% x 3291	+ 1 625	+ 0 Pas de charge patronale sur l'abondement
Forfait social (20%) Il n'y en a plus aujourd'hui	0	0
Impôt IS non supporté (28%)	-1 155	-700
Cout global	2 970	1 800

Nous constatons qu'il est plus intéressant pour l'employeur de verser sur un PEE. En effet, le coût relatif est bien différent. Nous avons une différence de 1 170 € entre les deux versements. Ce qui n'est clairement pas négligeable.

Le tableau, ci-dessous, compare le gain que fera un salarié, entre le versement d'une prime (intéressements, participation) et le versement de celle-ci via un abondement sur le PEE.

Partie pour le salarié	+ 2 500 BRUT (prime exceptionnelle)	+ 2 500 BRUT (abondement)
CSG* (9,7%)	-242,5	-242,5
Charges salariales (23%)	-575	-0
IRPP (30% TMI hypothèse)	-504,75	-0
Montant net perçu par le salarié	+ 1 177,75	+ 2 257,5

Détail des calculs : CSG : $9,7\% \times 2\,500 = 242,5$

Charges salariales : $23\% \times 2\,500 = 575$

IRPP* : $(2\,500 - 242,5 - 575) \times 30\% = 504,75$

Montant net perçu : $2\,500 - 242,5 - 575 - 504,75 = 1\,177,75\text{€}$

Nous constatons donc l'intérêt d'un abondement pour le salarié. En effet, celui-ci fait un gain d'environ 1 080 € en récupérant son abondement via le PEE, charge à l'employeur de mettre en place un abondement en 0 et 300% pour compléter ce gain.

Aujourd'hui, l'employeur est souvent réticent. L'objection principale est :

« Le coût de l'abondement ne risque-t-il pas de devenir trop élevé notamment en cas de conjoncture difficile pour mon entreprise ? »

Solution : l'abondement est entièrement modulable et contrôlé par le dirigeant. Il peut choisir le taux et le plafond de l'abondement. Il peut, également, le réviser chaque année, en informant les salariés, afin de l'adapter à l'activité de l'entreprise.

Le bon fonctionnement d'une société reflète un bon environnement. Il n'y a plus besoin de prouver aujourd'hui l'impact que peut avoir l'engagement des salariés sur la productivité et le chiffre d'affaire.

Les dirigeants l'ont bien compris, d'après le tableau, ci-dessous, nous constatons que les participations et intéressements sont à la hausse depuis plus de 7 ans. Les salariés versent de plus en plus sur les plans d'épargne salariale car les sociétés y adhèrent progressivement.

Figure 2 – Dispositifs d'épargne salariale

	2006	2010	2017
Participation			
Montant brut distribué ¹	6 926	7 380	7 032
Nombre de bénéficiaires ²	4 981	5 226	5 029
Montant moyen en euros	1 391	1 412	1 398
Intéressement			
Montant brut distribué ¹	6 391	7 185	9 144
Nombre de bénéficiaires ²	4 076	4 646	5 001
Montant moyen en euros	1 568	1 546	1 828
Plan d'épargne entreprise (PEE)			
Montant brut distribué ¹	1 290	1 338	1 637
Nombre de bénéficiaires ²	2 339	2 256	2 260
Montant moyen en euros	551	593	724

1. En millions d'euros.

2. En milliers.

Champ : France métropolitaine, entreprises de 10 salariés ou plus du secteur marchand non agricole, hors intérim et secteur domestique jusqu'en 2016 et France hors Mayotte, entreprises privées de 10 salariés ou plus hors agriculture, particuliers employeurs et activités extraterritoriales à partir de 2017.

Source : INSEE* « épargne salariale » Statistique et études – 09/2020

Il s'agit d'un vecteur essentiel de motivation collective des salariés, encouragé par les pouvoirs publics, en réduisant les charges pour toutes les parties et en supprimant les charges sociales. En participant à ce dispositif, le dirigeant protège sa société, en fidélisant ses salariés. Récompensés et fiers de leur travail, une bonne image se dégagera et c'est toute la structure et l'environnement de la société qui se sera solidifiée.

Le facteur humain est essentiel mais, il y a, également, des outils de production (machine, bâtiment) qui englobent le bon fonctionnement de la société.

2. Se protéger contre les événements imprévus

Certains événements accidentels peuvent perturber le bon fonctionnement d'une société. Un incendie, un dégât des eaux peut impacter et stopper la production. A la suite de cet événement, un laps de temps entre le sinistre et la fin des réparations peut se passer et interrompre le processus de production. Il existe des contrats qui sont fortement recommandés voire même obligatoires pour protéger l'activité professionnelle. Il faudra donc adapter ce contrat en fonction de l'activité, de la production et des outils mis à disposition.

a) La multirisque professionnelle

L'assurance multirisque professionnelle est un contrat qui assure l'ensemble des risques liés à l'exercice de votre activité professionnelle :

- L'assurance des responsabilités professionnelles

Cette assurance est obligatoire pour tous les professionnels et essentielle pour la tranquillité d'esprit du dirigeant. Dans le cadre de l'exercice de son activité professionnelle, tout individu est susceptible de causer des dommages matériels ou corporels. Dans ce cas, ce serait la responsabilité civile du fautif qui serait engagée, sous la dénomination de responsabilité civile professionnelle. Cette situation peut être lourde de conséquences. La justice et la jurisprudence donnent généralement satisfaction au client dans le cas d'un préjudice lié à l'activité du professionnel. Suite à cette poursuite, le professionnel serait donc exposé à de lourdes charges de réparation.

Exemple de garantie :

Une atteinte à l'environnement.

EXEMPLE : au moment du levage d'un bidon de produits dangereux, celui-ci s'écrase au sol et se déverse atteignant immédiatement la nappe phréatique.

Le vol commis par vos préposés.

EXEMPLE : vols, tentatives de vol, vandalisme, détournements et malversations commis par vos préposés pendant l'exercice de leurs fonctions au préjudice des tiers

Les intoxications alimentaires.

EXEMPLE : lors d'un vernissage dans votre galerie d'art, un invité est intoxiqué par les petits fours que vous avez vous-même confectionnés.

Les dommages survenus lors d'évènements (foires, expositions, salons)

EXEMPLE : lors du montage de votre stand dans une foire exposition, vous endommagez le sol des locaux qui vous ont été prêtés.

Dommages causés par des engins de chantier

EXEMPLE : en utilisant votre chariot élévateur immobilisé pour une opération de levage, celui-ci bascule et endommage le véhicule d'un tiers.

Garantie responsabilité civile du dirigeant

EXEMPLE : en qualité de dirigeant de société, votre responsabilité personnelle peut être recherchée en cas de faute liée à la gestion de votre société.

Sources : Exemples tirés des conditions générales « multirisque professionnelle » de la Caisse d'Épargne

- L'assurance des locaux et de leur contenu

« Cette protection intervient lors d'évènements imprévus et incertains, incendie, vol, dommages électriques, dégâts des eaux, bris de vitrine, évènements climatique...) dans le but d'un dédommagement. C'est-à-dire qu'il y aura un versement pour rétablir l'ensemble des biens endommagés dans le même état qu'avant le sinistre. Locataire, copropriétaire ou propriétaire, la garantie prendra en charge soit votre responsabilité vis-à-vis du bien soit le bien en lui-même. »

- Pack mobilité

Garantir les outils à l'extérieur du lieu d'exploitation.

- La protection juridique

Suite à un litige, défense judiciaire, aide juridique, recherche de solution amiable.

- Bris de matériel

Pris en charge en cas de casse du matériel déclaré par l'assuré et utile à la société.

- Pertes financières (pertes d'exploitations)

Liées à un évènement garanti, si la production est compromise et que la société subit une perte financière alors il y aura un versement lié au CA.

Exemple de garantie :

La perte de la marge brute* ou des honoraires.

Vos frais supplémentaires d'exploitation, c'est-à-dire tous les frais que le dirigeant engage, en vue d'éviter ou de limiter les pertes d'exploitation.

EXEMPLE : un dégât des eaux endommage le local professionnel et ne permet plus d'y exercer l'activité. Pour limiter les pertes d'exploitation, l'assurance va louer temporairement un autre local ainsi que du matériel de remplacement.

⇒ Il faudra qu'il y ait une atteinte à l'outil de production ainsi qu'une interruption ou réduction de l'activité.

En échange d'une prime, l'objectif de ce contrat est de :

- permettre à la société de faire face à un sinistre, financièrement, psychologiquement et physiquement,
- repositionner la société dans le même état qu'avant de subir ce sinistre,
- fournir une aide financière pour racheter le matériel, pour rénover le bâtiment, pour faire face à la perte de production lors de la durée du sinistre.

Ce contrat est ajustable en fonction des besoins de la société. Il faut donc adapter les garanties à l'activité et l'environnement du client. Chaque garantie va avoir son importance en fonction de chaque activité.

b) L'importance de cette garantie

Comme nous avons pu le constater précédemment, il existe plusieurs types de garanties à choisir dans le contrat multirisque professionnel. Il faudra donc adapter le contrat au client en fonction de ses besoins.

Il est indispensable de vérifier l'utilité de chaque garantie pour un professionnel. A la Caisse d'Épargne, le contrat englobe la totalité des garanties listées précédemment tout en ayant la possibilité de les exclure ou de les ajouter.

La garantie des locaux :

Il est essentiel de déterminer avec le client le lien avec ces locaux (propriétaire, locataire...). En fonction de son positionnement, il faudra vérifier avec lui la surface à assurer.

Exemple : Boulanger, locataire, 110 m²

Son propriétaire lui demandera dans tous les cas une attestation d'assurance. L'assurance du locataire est obligatoire. En cas de sinistre, elle interviendra en premier pour ne pas retarder les réparations.

Sinistre : dégât des eaux : si notre client n'a pas d'assurance, il devra attendre la venue d'un expert, pour le diagnostic et les circonstances du sinistre. Cela peut durer plusieurs jours, voire plusieurs semaines sans que notre client ne puisse reprendre son activité.

Le contenu des locaux :

A la prise de garantie, le dirigeant doit vérifier l'ensemble de ces outils de production et contrôler leur valeur, surtout s'ils sont indispensables à la production.

Exemple : Boulanger, locataire, 110 m²

Sinistre : dégât des eaux.

Dommages : table de travail en bois, grille-pain, coupe tranches, four à pain

Sans avoir fait le point au préalable et sans avoir demandé l'assurance de son contenu aucun de ses outils ne pourrait être pris en charge et remplacé par l'assurance.

Il serait du ressort du boulanger de repayer l'intégralité de ses outils. De plus, des outils comme ceux-là peuvent être indispensables à la production de la boulangerie.

Le bris de matériel :

Vérifier avec le client le matériel utile au fonctionnement de la société. Vérifier sa valeur et ses fonctions. Quand il s'agit d'une détérioration du matériel, sans cette option il ne peut pas être pris en charge.

La responsabilité professionnelle :

Dans le cas d'une atteinte à l'environnement, il peut encourir jusqu'à un an d'emprisonnement et 15 000 euros d'amende. Dans le manquement de ses obligations de dirigeant, la poursuite peut être bien pire avec des années de jugement et des dédommagements envers ses salariés, par exemple. Cette garantie soulage la vie au quotidien d'un dirigeant pour l'ensemble de sa société. Le droit et la jurisprudence sont des domaines très complexes.

Pack mobilité :

Il faut vérifier avec le client s'il déplace ses outils et la valeur de ses outils, s'il fait des livraisons. Certains clients se déplacent avec leurs outils mais, la valeur de leur matériel n'est pas assez importante pour prendre cette garantie. Tout cela dépend des besoins et des volontés de son client.

Exemple : Commerçant qui livre des vêtements à domicile

Sinistre : vol

Domage : vêtement

S'il ne prend pas cette garantie et qu'il se fait voler sa marchandise en la livrant rien ne pourra l'indemniser à par cette option.

Perte d'exploitation : Quand notre client subit un sinistre cité précédemment (dégâts des eaux, incendie, vol, événements climatiques), la durée entre le sinistre et la fin de réparation et de la remise en état peut durer un certain temps.

Exemple : Boulanger

Sinistre : Incendie

Domages : local, remplacement du four à pain plus tout le mobilier du local.

La garantie dommages au local et contenu prendra en charge la remise en état du local et le remplacement des outils de production. Mais, pendant ce temps notre boulanger ne travaille pas : pas de production donc, pas de rentrée d'argent. Des problèmes financiers interviennent par la suite. Le versement d'une indemnité viendra compenser la perte de production faite pendant le sinistre. Elle sera calculée en fonction des documents comptables (chiffre d'affaires, marge...).

Vous trouverez ci-dessous un exemple de cas fait par la FFA* :

Exemple de sinistre et de mise en jeu de l'assurance de l'entreprise

Une fabrique de jouets est assurée en pertes d'exploitation pour une période d'un an. Le 1er septembre de l'année N, un incendie détruit une grande partie des locaux et du matériel.

Il faut neuf mois pour remettre l'usine en marche et retrouver le niveau d'activité prévu en l'absence de sinistre (le 1er juin de l'année N+1). Pour maintenir l'activité de l'entreprise, il a fallu louer des locaux temporaires et du matériel de remplacement, recourir à des heures supplémentaires. Le coût de ces frais supplémentaires s'est élevé à 138 000 euros. 12 000 euros de frais fixes ont été économisés exceptionnellement.

Le taux de marge brute est évalué à 40 % du chiffre d'affaires, dont 30% pour les frais fixes et 10 % pour le bénéfice.

Eléments chiffrés	En euros
• CA de l'année précédente	1 520 000
• CA prévu (compte tenu d'une progression escomptée de 15 %)	1 750 000
• CA réalisé	1 227 500
Baisse du chiffre d'affaires (CA) = CA prévu - CA réalisé	522 500
• Charges variables (60 % du CA réalisé)	736 500
• Charges fixes (30 % du CA prévu - frais fixes épargnés)	513 000
• Frais supplémentaires engagés	138 000
Total des charges et des frais = Charges variables + charges fixes + frais supplémentaires	1 387 500
Compte de résultat : solde négatif = CA réalisé - total des charges et des frais	- 160 000
Bénéfice escompté non réalisé du fait du sinistre 10 % du CA prévu	175 000
• Perte de la marge brute (baisse du CA x taux de marge brute de 40 %)	209 000
• Frais supplémentaires engagés	+138 000
• Frais fixes épargnés	-12 000
Indemnité versée = Perte de la marge brute + frais supplémentaires engagés - frais fixes épargnés	335 000

L'indemnité pertes d'exploitation de 335 000 euros permet de compenser la perte de 160 000 euros et de reconstituer le bénéfice escompté de 175 000 euros.

Source : Exemple de la FFA* (Fédération Française des Assurances) – 07/12/2018

Cette garantie est de plus en plus réclamée, surtout après les évènements des gilets jaunes qui ont impacté certains commerçants. Sans la possibilité d'ouvrir leurs portes, beaucoup ont subi de lourdes pertes sans pouvoir faire face aux charges habituelles.

Malgré ces démonstrations, trop peu de dirigeants possèdent cette garantie qui semble aussi importante que l'assurance des locaux en tant que locataire, ou que la responsabilité civile professionnelle. Le manque d'information et de mise en garde ne sont pas assez développés. C'est tout un travail qui doit être fait par les conseillers professionnels. Ce travail ne sera que bénéfique car ce genre de contrat apporte énormément de PNB pour la banque.

Après avoir constaté que les facteurs humains et matériels peuvent être essentiels au bon fonctionnement de la société. Il est désormais possible d'aller au-delà de ces couvertures en démontrant que certaines personnes contribuent à l'équilibre même de ces facteurs.

3. Préservation de l'activité professionnelle

Nous avons constaté et démontré qu'il est essentiel de motiver et préserver une bonne cohésion au travail pour fidéliser ses salariés et garder un équilibre sur la vie de la société. Les moyens humains et matériels sont des facteurs essentiels au bon fonctionnement de la société. Mais, il est important de démontrer qu'en plus de couvrir ces facteurs, des personnes contribuent à l'équilibre même de ces facteurs et donc sont indispensables à la société.

a) Garantie homme clé

Personne clé : elle est indispensable à la société. Si elle disparaît, cela pourra engendrer des pertes conséquentes pour l'ensemble de la société. Son rôle déterminant pour la bonne marche de l'entreprise, son savoir-faire, sa technicité ou même son réseau sont des éléments difficiles à remplacer en cas de coup dur. Son absence temporaire ou totale peut être catastrophique. En France, une entreprise sur trois doit cesser ou réduire l'activité suite à l'absence ou disparition d'un homme clé.



Source : illustration NEWS ASSURANCES

Nous pouvons donner plusieurs rôles à l'homme clé. Sans un commercial qui gère toutes les relations fournisseurs et clients, les liens seraient difficiles à garder. Le dirigeant qui s'occupe du management et de l'organisation total de l'entreprise est, également, une personne clé. Il faut donc comprendre que la personne clé peut tout aussi bien être un salarié ou le dirigeant.

Les objets de la garantie :

La garantie couvre principalement le décès mais, aussi l'invalidité totale ou l'arrêt de travail de l'homme clé, avec le versement d'un capital qui revient à la société pour qu'elle puisse assurer son maintien. Ce versement est effectué pendant une durée comprise entre 3-6-12 mois, en fonction de l'option choisie par le client.

Ce versement ira directement à la société. Il est déterminé en fonction des besoins et des attentes, si la personne qu'il faut couvrir n'est plus présente.

Il va compenser la baisse du chiffre d'affaires, faire face aux charges, aider au remboursement des prêts bancaires, couvrir les dépenses de réorganisation, et maintenir sa réputation auprès de ses relations extérieures.

En échange de cette couverture, la société devra verser une prime d'assurance. Cette cotisation dépendra de plusieurs critères, âge, santé et condition physique de l'assuré (homme clé) mais, surtout du capital souhaité à assurer. Il y a donc des formalités médicales à remplir avant chaque souscription.

La plupart des assureurs ne couvrent pas les assurés de moins de 18 ans et de plus de 65 ans ou moyennant une hausse importante des cotisations.

Le chargé d'affaires professionnel aura pour mission, comme à chaque étape décrite précédemment, de démontrer les risques liés à la disparition de cette personne et quelles solutions il peut lui apporter. Il est important d'en justifier également les enjeux.

b) Les enjeux de la garantie homme clé

L'enjeu de cette garantie est essentiel au bon fonctionnement de la société et elle est à étudier au cas par cas.

Elle permettra de reprendre au plus vite une activité professionnelle à la suite d'un décès, invalidité ou cessation d'activité. Elle aidera la société dans les démarches de recherche de remplaçant et permettra de lutter contre les conséquences financières de cette perte. L'objectif est de bâtir un plan d'actions qui sera validé au cours d'un entretien téléphonique avec un consultant spécialisé.

En d'autres termes, souscrire une assurance homme clé, c'est éviter, pour une société, de se retrouver dans une impasse financière et lui permettre de poursuivre son activité malgré la perte de l'homme clé. Les conséquences peuvent être :

- La baisse du chiffre d'affaires,
- Les frais liés à la réorganisation de l'entreprise,
- Le remboursement d'un crédit bancaire,
- La baisse de la productivité,
- Les frais liés à un recrutement ou à une formation.

Dans beaucoup de banques, comme à la Caisse d'Épargne nous proposons ce contrat via une prévoyance « protection de l'activité professionnelle ». Il s'agit du même principe qu'une prévoyance d'indemnité journalière mais, la cotisation est payée par l'entreprise et l'assuré est la personne désignée comme « homme clé ».

Exemple :

Client : Artisans (menuiserie)

Homme clé : le chef d'équipe qui bénéficie d'un diplôme permettant de manier certaines techniques essentielles à la qualité du bois.

Sinistres : Accident de voiture.

Domages : la société va subir de lourdes pertes. Certains chantiers devront être reportés car le savoir-faire du salarié est indispensable pour la fin des travaux. L'équipe va devoir se débrouiller autrement pendant un certain temps sans le chef d'équipe et ceci va poser énormément de problèmes pour l'organisation.

Les conséquences :

Perte de chiffre d'affaires dû au report des chantiers, voire perte totale de certains chantiers.

Avec le management compliqué des équipes, les salariés peuvent perdre de la motivation et le manque d'encadrement va sûrement engendrer du retard sur tous les chantiers.

La société devra malgré la baisse de production faire face à toutes les charges au quotidien.

Avec l'assurance, la société pourra faire face aux charges et à la perte de production grâce au versement de l'indemnité. Elle aura la possibilité d'avoir une assistance pour la recherche d'un remplaçant ou pour se restructurer avec des conseils aux quotidiens.

En plus de rassurer le gérant de la société, cela rassure également les investisseurs et les partenaires. Comme n'importe quelle société, le business se fait par la rentabilité mais, aussi par l'image qu'elle dégage. Si elle est solide et qu'elle inspire confiance, il sera toujours plus simple de développer son partenariat et de trouver des investisseurs.

Avantage 2 : Rassurer vos investisseurs et vos partenaires

Comme pour toute entreprise, votre business ou votre marque doit inspirer la confiance et la solidité. Cette règle vaut d'autant plus si votre chiffre d'affaires est important, si vous vous développez ou si le nom de votre entreprise est lié à une personne (créateur, artisan, artiste...).

De plus en plus d'entrepreneurs investisseurs et de potentiels partenaires sont sensibles à cette protection et peuvent exiger la souscription à une assurance homme clé avant d'accorder un financement ou un accord de partenariat. En effet, en faisant porter à une compagnie d'assurance ce risque de disparition de l'apporteur d'affaires principal, les investisseurs savent que cette dernière, en cas de réalisation du risque, contribuera à pérenniser l'activité et donc à maintenir l'équilibre financier de votre entreprise.

Cette couverture est extrêmement rassurante tant pour vos investisseurs que pour vos partenaires : elle limite fortement le risque de cessation ou de liquidation de l'activité. En effet, c'est l'entreprise qui définit le montant des prestations prévues (selon la perte financière prévisible en cas d'arrêt d'activité de son homme clé) et qui en est l'unique bénéficiaire.

Source : Article réassurezmoi.fr : « pourquoi souscrire à une assurance homme clé » 17/02/2020 Antoine FRUCHARD

Cet article confirme l'idée que l'impact de cette garantie sur le business et le développement d'une société, est très important vis-à-vis de ses partenariats et ses investisseurs. En plus d'apporter un confort à la société elle en dégage également une bonne image.

Les conseils supplémentaires à apporter à son client seront les suivants :

- Être attentif à l'âge de l'homme clé (plus il sera âgé plus le prix sera élevé),
- Possibilité de garantir plusieurs personnes,
- Estimer le bon montant et le bon type d'indemnisation avec l'aide d'un spécialiste en conseil de gestion,
- Demander un accompagnement du début à la fin pour n'oublier aucune étape.

La garantie homme clé est un acte de gestion important qu'il convient d'étudier au regard du rôle de chacun au sein de l'entreprise. Pour un chargé d'affaires professionnel, il est important d'en parler et de conseiller son client.

CONCLUSION

Ce mémoire avait pour ambition de trouver et démontrer les moyens de protection mis à disposition pour les professionnels, par la banque.

Nous avons ainsi tenté d'expliquer dans un premier temps les garanties qui sont indispensables à la sérénité du professionnel en protégeant son patrimoine privé. Il était donc essentiel de montrer que l'équilibre de la vie privée du dirigeant est la première chose à évaluer et protéger pour qu'il n'y ait pas d'impact par ricochet sur la société. Il est difficile d'imaginer qu'un arrêt suite à une maladie ou un accident puisse avoir des répercussions sur sa vie privée et sur la situation de la société. Mais, nous avons expliqué que le lien est très fragile et qu'il suffit d'une mauvaise protection ou une mauvaise anticipation pour que le foyer se retrouve en situation difficile et qu'il y ait des répercussions sur le bon fonctionnement de l'entreprise.

Il convenait alors de protéger le professionnel sur des événements imprévus qui auraient des conséquences financières sur l'ensemble de son patrimoine et sur la société. Mais, il était aussi important d'anticiper son avenir. Puisque l'indépendant arrivé à la retraite perd la moitié de son salaire, plusieurs choix s'offrent à lui. Il fallait donc comprendre l'intérêt de chaque placement et adapter les solutions au client.

Nous nous consacrons, dans un premier temps, sur la protection du professionnel et sur l'ensemble de sa situation à titre privé. Dans un second temps, sur l'encadrement et la protection des moyens humains et matériels qui sont essentiels au bon fonctionnement de sa société.

En effet, le sujet du professionnel n'est pas la seule raison du bon fonctionnement d'une société. Ce qui compose sa société, ce n'est pas seulement son dirigeant mais, aussi les salariés (commerciaux, les ouvriers...) des personnes qui peuvent être indispensables et essentielles. Elles sont souvent la richesse même de la société. Il fallait donc démontrer les conséquences en cas de perte de ces ressources et les moyens qui existent pour les couvrir et les garder fidèles à l'entreprise et ainsi créer une vraie cohésion d'équipe et un équilibre.

L'idée de protéger les moyens matériels sont dans la suite logique du bon fonctionnement d'une entreprise. Les machines, les outils sont des éléments essentiels pour la production et même la rentabilité de l'entreprise. Sans outils, certaines activités peuvent perdre totalement leur processus de production et cela peut, également, entraîner une mauvaise image (instabilité et/ou fragilité). La couverture de ces outils est l'une des garanties la plus importante, pour éviter de mettre la société dans une situation très délicate.

Le banquier chargé d'affaires professionnel a donc, comme nous l'avons constaté, des outils de protections essentiels à la pérennité du dirigeant mais, aussi de son entreprise. Ce travail avait pour objectif de démontrer qu'il existe énormément de couvertures pour anticiper au mieux, des situations qui causeraient des problèmes conséquents pour une entreprise.

Il est également dans son devoir d'y apporter un aspect d'expertise, choisir la solution la plus adaptée au client en fonction de ses besoins, de son patrimoine privé, de son activité, de son patrimoine professionnel. Après lui avoir exposé les risques qu'il pourrait rencontrer, le banquier doit proposer les solutions adaptées à sa profession. Ces solutions peuvent être combinées et elles ont toutes un objectif commun qui est de veiller au bon fonctionnement de l'activité tout en permettant au dirigeant d'être serein et de protéger sa famille.

BIBLIOGRAPHIE :

Guide : « Le guide de l'assurance » BPCE Assurances

Article sur la loi Madelin : <https://www.loimadelin.com/cadre-fiscal-madelin/>

Article et études sur la santé et prévoyance : <https://www.argusdelassurance.com>

Article Travail prévention santé «la protection sociale des indépendants comment ça marche ? » publié le 20/02/2018 : <https://www.travail-prevention-sante.fr/article/la-protection-sociale-des-independants-comment-ca-marche-1-3,13734>

Article Les Échos Bourses : « la prévoyance un enjeu de taille pour les indépendants » 17/05/2019 Krystèle Tachdjian: <https://investir.lesechos.fr/placements/vie-pratique/dossiers/prevoyance-un-enjeu-de-taille-pour-les-travailleurs-independants/prevoyance-un-enjeu-de-taille-pour-les-travailleurs-independants-1846022.php>

Guide : La retraite des indépendants : <https://www.la-retraite-en-clair.fr>

Guide : L'épargne salariale : <https://www.epargnesalariale-france.fr>

Étude INSEE « l'épargne salariale » Statistiques publié en 09/2020: <https://www.insee.fr/fr/statistiques>

Études de la Fédération Française d'Assurance publiée de 07/12/2018 : https://www.ffa-assurance.fr/search?search_api_views_fulltext=perte+d%27exploitation&type=All&created%5Bdate%5D=&created_1%5Bdate%5D=

Guide : Guide de l'assurance pro « Assurance homme clé pour commerçant, pourquoi souscrire ? » : <https://www.leguידedelassurancepro.fr/dossier-47-assurance-homme-cle-commercant.html>

Guide : CARDIF « La garantie homme clé » publié le 28/11/2019 : <https://www.cardif.fr/assurance-prevoyance/protection-entreprise-disparition-homme-cle>

INDEXE :

Accident : Évènement imprévu et soudain qui entraîne des dégâts, met en danger. [p.14](#)

Argus de l'assurance : Marque média Française spécialisée sur toutes les thématiques de l'assurance. [p.9](#)

BIC : Bénéfices industriels et commerciaux (revenus liés à l'achat-revente, prestations de services) [p.13](#)

BNC : bénéfice non commerciaux (revenus des professions libérales, notaires, huissiers) [p.13](#)

CSG : contribution sociale généralisée (impôt pour le chômage) [p.27](#)

CNAVPL : Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales. [p.8](#)

CNBF : Caisse nationale des barreaux français. [p.8](#)

CRDS : Contribution pour le remboursement de la dette sociale. [p.25](#)

FFA : Fédération française des Assurances, devient le principal organisme de représentation professionnelles des entreprises d'assurances. [p.32](#)

Fidéliser : Rendre fidèle, s'attacher, des clients, des consommateurs [p.24](#)

Fonds en EUROS : Sécurisation du capital (intérêt acquis définitivement), argent disponible, le capital est garanti, mais les intérêts sont faibles. [p.21](#)

Fonds en UC : Les Unités de compte sont une grande famille composée de supports financiers (fonds actions France, fonds actions Monde, fonds obligataires, fonds patrimoniaux, supports immobiliers tels que les SCI ou encore les SCPI...) Il y a un risque de perte en capital mais un potentiel de rendement plus élevé. [p.21](#)

Incapacité de travail : État d'une personne qui se trouve dans l'incapacité provisoire ou permanente d'exercer ses fonctions au travail. [p.14](#)

IJ : Indemnité journalière, versement d'un capital journalier en complément de revenus. [p.15](#)

Intéressement : « l'intéressement est une forme particulière de rémunération du travail, facultative. Il est conditionné à un objectif global à atteindre pour l'entreprise (chiffre d'affaires, bénéfice, etc.).. La formule de calcul doit être totalement aléatoire. Ce dispositif peut être mis en place si l'entreprise possède au moins 1 salarié. Il est soumis à deux plafonnements : un individuel (50 % du Pass) et un collectif (20 % de la masse salariale). Il ne doit pas venir en substitution à d'autres éléments de rémunération. » - Wikipédia [p.24](#)

INSEE : Institut national de la statistique et des études économiques. Elle est chargée de l'analyse et de la publication des statistiques officielles en France. [p.29](#)

IRPP : Impôt sur les revenus. [p.28](#)

Loi PACT : relative à la croissance et à la transformation des entreprises. [p.22](#)

Marge brute = correspond à la différence entre le chiffre d'affaires corrigé de la variation des stocks, de la production immobilisée (prestations de services, vente de marchandises, production de biens) et des achats consommés (achats de matières premières, de marchandises, d'approvisionnement, corrigés de leur variation respective des stocks). [p.31](#)

Micro-entrepreneur : Régime de travailleur indépendant. Simplification de gestion. [p. 15](#)

Participation : « la participation des salariés aux résultats de l'entreprise est une forme d'intéressement des salariés aux résultats de leur entreprise. La participation consiste en la distribution d'une quote-part du résultat fiscal aux salariés. » - Wikipédia [p.24](#)

PASS : plafond annuel de la sécurité sociale (souvent utilisé pour définir des plafonds de fiscal) [p.18](#)

PEE : Plan épargne Entreprise [p.24](#)

PERCO : Plan épargne Retraite Collectif [p.24](#)

PNB : produit net bancaire (richesse produite par la boîte) [p.8](#)

Retraite par capitalisation : « La retraite par capitalisation fonctionne sur le principe de l'accumulation par les travailleurs d'un stock de capital qui servira à financer les pensions de ces mêmes travailleurs devenus inactifs. C'est donc, par principe, un système d'épargne individuel basé sur

l'autofinancement. » Wikipédia. **p.23**

SARL : Société à responsabilité limitée **p.8**

SAS : Société par action simplifiée **p.8**

SSI : sécurité sociale des indépendants **p.8**

Statut juridique : « ensemble de textes juridiques qui règlent la situation d'un groupe d'individus, leurs droits qui sont essentiellement composés de salariés. »

Wikipédia **p.10**

Tiers-payant : Avance faite par la complémentaire santé. La carte de tiers-payant fait bénéficier de la prise en charge d'office de la complémentaire santé, sans besoins d'avancer les frais par le client. **p.10**

TNS : Travailleurs non salariés (Artisans, commerçants, profession libérale) qui n'ont pas le statut de salarié, mais qui sont indépendants. **p.8**

URSSAF : « Union de recouvrement pour la sécurité sociale et les allocations familiales. Organisme gouvernemental et officiel qui se charge de collecter les cotisations et contributions sociales des entreprises dans le but d'assurer la gestion de la trésorerie de la Sécurité Sociale. » Petite-entreprise du 02/07/2018 **p.8**

ANNEXES:

Annexe 1 : complémentaire santé

CÔTÉ PRO	
L'ASSISTANCE A DOMICILE	
Assistance à domicile en cas d'hospitalisation imprévue (> à 2 jours) ou d'immobilisation (> 5 jours) liées à un accident ou une maladie	
DE L'ASSURÉ(E) - CONJOINT(E)/CONCUBIN(E)/PACSÉE	
Aide-ménagère	cf. 3.2.4
Présence d'un proche au chevet du patient assuré	cf. 3.2.4
Transfert & garde d'animaux domestiques	cf. 3.2.4
Services de proximité - livraison de médicaments, - portage de repas, d'espèces, livraison de courses	cf. 3.2.4
Prise en charge des enfants et des petits-enfants de < 16 ans ou des enfants handicapés - Déplacement d'un proche, ou transfert chez un proche, ou garde à domicile, - Conduite à l'école et retour au domicile	cf. 3.2.4
Prise en charge des ascendants - Déplacement d'un proche, ou transfert chez un proche, ou garde à domicile	cf. 3.2.4
DE L' ENFANT-PETIT ENFANT-ENFANT HANDICAPÉ	
Prise en charge des enfants et des petits-enfants de < 16 ans, ou des enfants handicapés (sans limite d'âge) malades ou accidentés	cf. 3.2.4
Assistance à domicile en cas d'évènement traumatissant (maladie grave, décès, accident)	
Assistance psychologique	cf. 3.2.4
Assistance à domicile en cas de chimiothérapie ou de radiothérapie	
Aide-ménagère	cf. 3.2.4
Prise en charge des enfants et des petits-enfants de < 16 ans ou des enfants handicapés vivant au domicile	cf. 3.2.4
Prise en charge des ascendants vivant au domicile	cf. 3.2.4
Informations et conseils	
Conseils médicaux	cf. 3.2.4
Informations administratives et sociales	cf. 3.2.4
L'ASSISTANCE ÉQUILIBRE VIE PRO	
Bilan prévention des troubles musculo-squelettiques	
Garanties en cas de situation de stress au travail	
Prévention stress au travail	cf. 3.2.4
Bilan professionnel	cf. 3.2.4
Programme de remise en forme - valable également en cas d'arrêt de travail de > 30 jours	cf. 3.2.4
Installation de l'activité professionnelle	
Informations juridiques pro et accompagnement dans les démarches, coach budget *, assistance administrative à la carte *	cf. 3.2.4
Soutien de l'activité professionnelle en cas de perturbations temporaires	
Aide aux déplacements, service coursier, présence d'un collaborateur ou d'une personne de confiance, assistance administrative à la carte	cf. 3.2.4
Soutien de l'activité professionnelle en cas de perturbation sur le long terme	
Aide aux déplacements, service coursier, présence d'un collaborateur ou d'une personne de confiance, assistance administrative à la carte, coach budget, bilan situationnel par ergothérapeute sur le lieu de travail	cf. 3.2.4
Cessation de l'activité professionnelle	
Aide aux déplacements, assistance administrative à la carte	cf. 3.2.4
L'ASSISTANCE EN DÉPLACEMENT	
Assistance en déplacement touristique de moins de 3 mois en cas de maladie ou d'accident corporel de l'un des bénéficiaires	
Rapatriement sanitaire	cf. 3.3.7
Rapatriement des autres bénéficiaires en cas de rapatriement sanitaire d'un bénéficiaire blessé ou malade	cf. 3.3.7
Hébergement sur place d'un accompagnant en cas d'hospitalisation prolongée (dans l'attente du rapatriement)	cf. 3.3.7
Voyage Aller-Retour d'un proche en cas d'hospitalisation de > 7 jours	cf. 3.3.7
Frais médicaux et d'hospitalisation à l'étranger	cf. 3.3.7
Recherche et expéditions de médicaments et prothèses	cf. 3.3.7
Assistance en cas d'accident de ski alpin ou de fond	
Frais de secours en montagne	cf. 3.3.7
Assistance en cas de décès	
Rapatriement du corps en cas de décès de l'un des bénéficiaires en déplacement	cf. 3.3.7
Retour anticipé en cas de décès d'un membre de la famille du bénéficiaire	cf. 3.3.7
Renseignements & conseils médicaux	
Renseignements et conseils médicaux lors de la préparation d'un voyage, pendant et au retour de voyage	cf. 3.3.7
* Prestations accessibles dans les 12 mois suivant la création de l'entreprise.	

Source : Condition générale Caisse D'Épargne Grand Est Europe « Santé Pro »

Les Echos investir Recherche

Cotations Actualités Traders Voter aux AG Investir Responsable Plac

- > **Prévoyance : un enjeu de taille pour les travailleurs indépendants**
- > « Le travailleur non salarié se sent souvent immortel »
- > Cinq conseils pour bien choisir son contrat de prévoyance et éviter les pièges

A l'inverse des salariés, les indépendants sont trop souvent mal couverts en termes de prévoyance.



En France, 85% des salariés sont couverts par un contrat de prévoyance. Cette protection sociale supplémentaire vient compléter celle du régime de base de la sécurité sociale en cas d'arrêt de travail, qu'il soit lié à une invalidité, un accident, une incapacité, voire, cas le plus extrême, au décès de l'assuré.

La sécurité sociale prévoit des indemnités pour chacun de ces risques mais elle ne couvre pas totalement le manque à gagner. Contrairement à une mutuelle santé, dont le rôle est de compléter les remboursements de l'assurance-maladie sur la partie soins et hospitalisation, après un accident par exemple, la prévoyance procure une aide financière dans des circonstances difficiles.

Prévoyance : un enjeu de taille pour les travailleurs indépendants | Crédits photo : Shutterstock

Sources : Article Les Échos Investir : Dossier réalisé par Krystèle Tachdjian
Date : 13/05/2019

Annexe 3 : Tableau comparatif des différents régimes : indemnité journalière arrêt maladie

Indemnités journalières Régime générale	Indemnités journalières Régime sécurité sociale des indépendants	Indemnités journalières des professions libérales
<p>- IJ de l'Assurance Maladie. Elles sont composées d'un montant de base qui représente 50 % de son salaire de base journalier (jusqu'à à 66,66 % dans certaines situations). Ce montant est limité par un plafond défini chaque année en fonction du Smic ;</p> <p>-Éventuel complément de salaire tel que prévu par votre convention collective et selon la situation du salarié. Ce montant s'ajoute aux IJ pour atteindre au maximum 100 % du salaire initial.</p> <p>⇒ Les IJ ne peuvent pas dépasser 45,55 € bruts.</p>	<p>Le montant de l'IJSS correspond à 1/730 du revenu moyen des 3 dernières années et elle est comprise entre 5,46 € et 56,35 € (correspondant au plafond annuel de la sécurité sociale/730).</p>	<p>En fonction des caisses d'affiliations le versement peut être pris en charge ou non.</p> <p>CPRN : Rien CAVOM : Rien CARMF : <u>Médecin n'ayant pas atteint l'âge d'ouverture des droits à la retraite</u> : Classe A : 67,54 €/jour en 2020 Classe B : 101,31 €/jour en 2020 Classe C : 135,08 €/jour en 2020 <u>Médecin de - de 65 ans ayant atteint l'âge légal d'ouverture des droits</u> : Classe A : 50,66 €/jour en 2020 Classe B : 75,98 €/jour en 2020 Classe C : 101,31 €/jour en 2020 <u>Médecin de + de 65 ans</u> : Classe A : 34,44 €/jour en 2020 Classe B : 51,66 €/jour en 2020 Classe C : 68,88 €/jour en 2020 CARCDSF : <u>Dentistes et chirurgiens-dentistes</u> : 100,07 €/jour en 2020 <u>Sages-femmes</u> : · Classe A : 19,16 €/jour en 2020 · Classe B : 38,32 €/jour en 2020 · Classe C : 57,48 €/jour en 2020 CAVP : Rien CARPIMKO : 55,44 € / jour en 2020, majoré de 16,63 € par enfant à charge CARPV : Rien CAVAMAC : Rien CAVEC : 90€ en 2020 CIPAV : Rien CNBF : 61€ par jour calendaire en 2020</p>

Annexe 4 : retraite régime de la sécurité sociale des indépendants + complémentaire

Retraite de base des TNS

La retraite de base des indépendants TNS est calculée avec la même formule que celle des salariés du secteur privé (pour les cotisations versées depuis 1973). La **formule de calcul de la retraite de base** est la suivante :

Calcul de la retraite de base des indépendants ↘

Calcul de la retraite de base des TNS

$$\text{Revenu annuel moyen} \times \text{taux de liquidation de la retraite} \times \frac{\text{Nombre de trimestres de cotisation}}{\text{Durée de référence (nombre de trimestres requis)}} = \text{montant de la retraite de base des indépendants}$$

- **Revenu annuel moyen** : il s'agit de la moyenne des meilleurs revenus cotisés, pendant les meilleures années d'activité, dans la limite du plafond annuel de la Sécurité sociale. Le nombre d'années pris en compte peut varier selon l'année de naissance (25 meilleures années pour les assurés nés depuis 1953). Depuis le 1^{er} juillet 2017, la détermination des meilleures années s'effectue tous régimes confondus.
- **Taux de retraite** : le taux de liquidation de la retraite le plus favorable est le taux plein de 50 %. Ce taux dépend de la durée d'assurance et de l'âge de l'assuré lors du départ à la retraite.
- **Nombre de trimestres de cotisation** : ce nombre comprend les trimestres cotisés, les trimestres assimilés, les majorations de durée d'assurance et les éventuels trimestres rachetés.
- **Durée de référence** : il s'agit de la **durée d'assurance minimale** qui dépend de l'année de naissance.

Source : Article : mutuelle-medecis.com « retraite de base TNS »

Pension de retraite complémentaire

Les droits à la retraite complémentaire acquis avant le 1^{er} janvier 2013 sont conservés.

La retraite complémentaire se calcule en points. En fonction des cotisations versées, un certain nombre de points sont acquis, suivant une valeur d'acquisition du point. La valeur du point varie suivant sa nature et sa date d'acquisition.

Mode de calcul : nombre de points obtenu x valeur de service du point

La retraite complémentaire est versée entièrement si le retraité a obtenu sa retraite de base à taux plein.

Elle est réduite si la retraite de base a été obtenue à taux minoré selon des coefficients d'abattement spécifiques au régime complémentaire.

Source : service-publique.fr « retraite complémentaire » date : 06/05/2019

Suite annexe 4 : retraite profession libérale

Comment fonctionne la retraite de base des libéraux ?

Le montant de la pension de base des professions libérales dépend des paramètres suivants :

- Le nombre de points acquis
- La valeur du point
- Le taux de pension variable en fonction de la durée d'assurance

Le nombre de points acquis est déterminé en fonction des revenus soumis à [cotisations](#). Il peut être demandé auprès de la **caisse de retraite** dont dépend le professionnel.

La valeur du point retraite de base est de 0,5708 en 2020.

Le **taux de pension** est de 100 % lorsque l'assuré a atteint la [durée d'assurance requise](#) pour sa génération, il est minoré si ce n'est pas le cas.

La **durée d'assurance** correspond au nombre de **trimestres acquis**. Pour une **pension de retraite de base maximale** (dite à [taux plein](#)), le professionnel doit avoir un minimum de trimestres. Il s'agit de la **durée d'assurance requise** (elle varie de 160 à 172 trimestres en fonction de l'année de naissance).

La retraite complémentaire

Pour la retraite complémentaire, il existe **8 classes de cotisations possibles** (classe A à H), qui **dépendent des revenus nets non salariés** du chef d'entreprise.

La cotisation à payer par le professionnel libéral au titre de la retraite complémentaire pour 2019 est égale à :

Revenus	Cotisations à payer
Inférieures à 26 580 €	1 353 € (classe A)
de 26 581 € à 49 280 €	2 705 € (classe B)
de 49 281 € à 57 850 €	4 058 € (classe C)
de 57 851 € à 66 400 €	6 763 € (classe D)
de 66 401 € à 83 060 €	9 468 € (classe E)
de 83 061 € à 103 180 €	14 878 € (classe F)
de 103 181 € à 123 300 €	16 231 € (classe G)
Supérieurs à 123 300 €	17 583 € (classe H)

Toutefois, le chef d'entreprise peut demander une réduction de cette cotisation lorsque ses revenus nets non salariés sont faibles, mais il obtiendra moins (voire aucun) point pour sa retraite complémentaire en contrepartie. Cette réduction peut être de :

- 100% lorsque le revenu est de 6 079 € maximum,
- 75% lorsque le revenu est de 12 157€ maximum,
- 50% lorsque le revenu est de 18 236 € maximum,
- 25% lorsque le revenu est de 24 314 € maximum.

Sources : Le coins des entrepreneurs « Professionnels à la CIPAV : affiliation, calcul et paiement des cotisations »

Annexe 5 : Fiscalité assurance vie

Fiscalité en cas de rachats (total ou partiels)

Avec l'application de la nouvelle loi sur la fiscalité de l'assurance vie, il est désormais nécessaire de distinguer les versements (et souscriptions) effectués avant et après le 27 septembre 2017.

Versements (et souscriptions) après le 27 septembre 2017

L'option à l'impôt sur le revenu est toujours possible mais elle n'est intéressante que si le taux d'impôt de l'épargnant est inférieur à 12,8%.

La loi macron instaure une grande nouveauté : Un **Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU)** de 30%. Il s'agit là de la fin de la fameuse phrase : "Mon argent est bloqué 8 ans ...". Avec cette nouveauté fiscale, l'épargnant n'aura plus d'intérêt à bloquer son argent pour bénéficier d'une moindre imposition sur les plus values. (sauf au delà de 8 ans pour des versements inférieurs à 150.000€).

Ancienneté du contrat	Fiscalité
Entre 0 et 8 ans	30% sur les plus values décomposés de la façon suivante : <ul style="list-style-type: none">• 12,8% de prélèvements forfaitaire• 17,2% de prélèvements sociaux (CSG et CRDS)
Au delà de 8 ans	Pour les versements inférieurs ou égaux à 150.000€ : <ul style="list-style-type: none">• 7,5% de prélèvements forfaitaire• 17,2% de prélèvements sociaux (CSG et CRDS) >> soit un taux global de 24,7% Pour les versements supérieurs à 150.000€ : <ul style="list-style-type: none">• 12,8% sur les plus values• 17,2% de prélèvements sociaux (CSG et CRDS) >> soit un taux global de 30% L'abattement annuel de 4.600€ pour un célibataire ou de 9.200€ pour un couple est applicable à tous les contrats. Il est appliqué en priorité sur la part taxée à 7,5%.

A noter que la loi a prévu un **cas de dispense de prélèvement forfaitaire** lorsque le redevable a un revenu fiscal de référence (RFR) de l'année N-2 (pour l'exercice fiscal 2018, prendre le RFR 2016) inférieur à 25 000€ pour une personne seule et 50 000€ pour un couple soumis à imposition commune.

Versements (et souscriptions) avant le 27 septembre 2017

En cas de rachat partiel ou total, seuls les intérêts (plus-values ou gains) sont soumis à imposition.

Pour un **rachat total**, les intérêts sont déterminés par la différence entre la valeur du contrat au moment du rachat et l'ensemble des versements réalisés sur le contrat.

Pour un **rachat partiel**, les intérêts sont déterminés par la proportion entre les versements et le capital obtenu.

Situation en vigueur pour tous les versements effectués depuis le **1^{er} janvier 1998**

Ancienneté du contrat	Fiscalité
Entre 0 et 4 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none">• Prélèvement forfaitaire libératoire de 35% + Prélèvements sociaux• Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable
Entre 4 ans et 8 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none">• Prélèvement forfaitaire libératoire de 15% + Prélèvements sociaux• Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable
Au delà de 8 ans	Au choix : <ul style="list-style-type: none">• Prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5% + Prélèvements sociaux après abattement de 4.600 € pour un célibataire ou 9.200 € pour un couple.• Impôt sur le revenu : intégration dans le revenu imposable après abattement de 4.600 € pour un célibataire ou 9.200 € pour un couple.

Point sur les prélèvements sociaux

Les intérêts sont désormais imposés aux taux en vigueur au moment du fait générateur et non plus le taux historique au moment où les intérêts ont été générés.

Le bénéfice du dispositif des « taux historiques » est maintenu pour les intérêts constatés au cours des 8 premières années suivant l'ouverture des contrats d'assurance-vie ouverts entre le 1er janvier 1990 et le 26 septembre 1997.

Source : PATRIMEA : « FiscaAlité Assurance vie » Date 19/08/2019

Annexe 6 : fiscalité PERP

FISCALITÉ DU PERP : PHASE DE RETRAITE	
ÉLÉMENT FISCAL	DÉTAILS
Sortie en capital	Capital limité à hauteur de 20 % maximum de l'épargne retraite constituée. Fraction imposable calculée après abattement de 10%, prélèvement libératoire de 7.50%, application des prélèvements sociaux de 9.10%.
Rente viagère	Imposition identique aux pensions de retraite, un abattement de 10% est appliqué. La rente est à intégrer dans la déclaration de revenus. Les rentes sont soumises aux Prélèvements Sociaux (9,10% depuis 2018).

Source : FranceTransaction.com « Fiscalité du PERP 2020 » Forum et article

Annexe 7 : fiscalité PER

La fiscalité du PER (plan épargne retraite)

PER INDIVIDUEL (PERIN)	PER COLLECTIF (PERCOL)	PER COLLECTIF CATEGORIEL (PERCAT)
Successeur du PERP et du Madelin Retraite	Successeur du PERCO	Successeur article 83 (PER Entreprise)
Accessible à tous	Accessible aux salariés et dirigeants des entreprises ayant mis en place un dispositif d'épargne salariale	Accessible aux salariés et dirigeants pour lesquels l'entreprise a mis en place le dispositif

	VERSEMENTS VOLONTAIRES (PERIN, PERCOL)	ÉPARGNE SALARIALE participation, Intéressement, abondement (PERCOL)	VERSEMENTS OBLIGATOIRES (PERCAT)
FISCALITÉ A L'ENTRÉE			
	<p>Deux options au choix du titulaire :</p> <p>OPTION 1 : les sommes versées sont déduites de l'assiette de l'impôt sur le revenu (dans la limite du plafond prévu)</p> <p>OPTION 2 : les sommes versées ne sont pas déduites de l'assiette de l'impôt sur le revenu</p>	<p>Les sommes versées par l'employeur sont exonérées d'impôt (dans la limite du plafond prévu)</p>	<p>Les sommes versées par l'employeur sont exonérées d'impôt (dans la limite du plafond prévu)</p>
FISCALITÉ A LA SORTIE			
SORTIE EN RENTE	<p>OPTION 1 - Épargne ayant donné lieu à déduction d'impôt à l'entrée Impôt sur le revenu : régime des rentes viagères à titre gratuit (RVTG)</p> <p>OPTION 2 - Épargne n'ayant pas donné lieu à déduction d'impôt à l'entrée : Impôt sur le revenu régime des rentes viagères à titre onéreux (RVTO)</p>	<p>Impôt sur le revenu : régime des rentes viagères à titre onéreux (RVTO)</p>	<p>Impôt sur le revenu : régime des rentes viagères à titre gratuit (RVTG)</p>
SORTIE EN CAPITAL	<p>OPTION 1 - Épargne ayant donné lieu à déduction d'impôt à l'entrée : Le capital (versements) est soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu Les produits du capital sont soumis à la flat tax (PFU)</p> <p>OPTION 2 : Épargne n'ayant pas donné lieu à déduction d'impôt à l'entrée : Les produits du capital sont soumis à la flat tax (PFU)</p>	<p>Le capital est exonéré d'impôt Les produits du capital sont soumis aux prélèvements sociaux</p>	<p>NA (la sortie en capital n'est pas possible)</p>
SORTIE ANTICIPÉE	<p>Sortie anticipée pour acquisition de la résidence principale : Idem sortie en capital (option 1 ou 2 selon les cas)</p> <p>Autre motif : Le capital est exonéré d'impôt Les produits du capital sont soumis aux prélèvements sociaux</p>	<p>Le capital est exonéré d'impôt Les produits du capital sont soumis aux prélèvements sociaux</p>	<p>Le capital est exonéré d'impôt Les produits du capital sont soumis aux prélèvements sociaux</p>

Le régime fiscal des rentes viagères à titre onéreux (RVTO)

Seulement une partie des rentes viagères à titre onéreux est soumise à l'impôt sur le revenu. Cette partie est variable selon l'âge du rentier au moment du premier versement de la rente. Ainsi, à la date du premier versement, la fraction imposable est de :

- 70% si vous aviez moins de 50 ans,
- 50% si vous aviez entre 50 et 59 ans,
- 40% si vous aviez entre 60 et 69 ans,
- 30% si vous aviez plus de 69 ans.

Source : Article Boursorama : « La fiscalité du PER » fait par MINGZI le 03/09/2019.