

# MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

Comment s'imposer sur un marché très disputé

- Qui sont les TNS et les dirigeants des TPE et PME
- Quel est l'impact de la généralisation de la couverture santé
- Comment tirer profit des nouveaux accords de branche
- Avec quelle stratégie commerciale s'imposer sur un marché très convoité

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**Henri MARTINEZ**  
Directeur général  
ADEIS



**Laurent OUAZANA**  
Secrétaire général  
SYNDICAT 10



**Nicolas SCHIMEL**  
Directeur général  
AVIVA FRANCE



**Christian SCHMIDT  
DE LA BRELIE**  
Directeur général  
KLESIA

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Michel CABIROL, *Membre du Comex en charge du développement*, BPCE ASSURANCES
- Yan LE MEN, *Président de la commission des assurances collectives*, CSCA
- Michel PICON, *Président adjoint*, AGEA
- Olivier PONCIN, *Directeur des solutions d'assurance sur le marché des professionnels et des petites entreprises*, GENERALI

En partenariat avec :



Si près de vous.

Avec le soutien de :



Formations complémentaires

**29 mai 2013**

**MARCHÉ DES TNS**

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer  
une stratégie commerciale efficiente

**31 mai 2013**

**PROTECTION SOCIALE**

Décrypter les régimes sociaux des TNS  
et l'impact de l'ANI du 11 janvier 2013

Avec des taux d'équipement encore faibles, les TNS et les salariés de TPE et PME sont très convoités par tous les acteurs du marché.

L'ANI du 11 janvier 2013 vient renforcer l'attractivité de cette cible, en généralisant l'accès à la complémentaire santé à tous les salariés d'ici au 1<sup>er</sup> janvier 2016. Ce qui ne sera pas sans impacter le marché de l'individuel.

Autant d'opportunités que de menaces qui vont se dessiner sur un marché déjà très disputé.

- Comment la généralisation de la couverture santé impacte le marché des TPE et PME
- Quelle nouvelle répartition des parts de marché sur le collectif
- Le nouveau visage des accords de branche
- La gestion des risques des PME : un marché en plein essor

Pour en débattre, ***L'Argus de l'assurance*** vous donne rendez-vous le **30 mai 2013 au Cercle National des Armées à Paris, pour la 3<sup>e</sup> édition de la conférence dédiée aux TNS, TPE et PME.**

En complément, nous vous invitons à deux journées de formation :

- Le 29 mai, « Marché des TNS : Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficace »
- Le 31 mai, « Protection Sociale : Décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI du 11 janvier 2013 »

En me réjouissant de vous y accueillir,

**Anaïs HURTAUD**

**Chef de projets conférences**

**LES RENCONTRES**  
**L'ARGUS]**  
**de l'assurance**

Depuis 1877, L'Argus de l'assurance anime le marché de l'assurance et de la finance avec un hebdomadaire diffusé à plus de 20 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de l'assurance et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques et produits aux évolutions du marché.

Marque médias de référence pour tous les cadres et décideurs de l'assurance en France, L'Argus de l'assurance a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres de L'Argus de l'Assurance se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

**INFOPRO**  
COMMUNICATIONS

# MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME

## Comment s'imposer sur un marché très disputé

### AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Michel CABIROL</b>	Membre du Comex en charge du développement <b>BPCE ASSURANCES</b>
<b>Hervé DE LA TOUR D'ARTAISE</b>	Président <b>CGPC</b>
<b>Henri DE POYEN</b>	Responsable offres des professionnels et des entreprises <b>ALLIANZ</b>
<b>Éric DEMANGE</b>	Directeur de la division entreprises PME et solutions affinitaires <b>MARSH</b>
<b>Éric LAGARDE</b>	Responsable offres déléguées pro-PME <b>MMA</b>
<b>Philippe LECOMTE</b>	Responsable offres et marketing marché des professionnels et entreprises <b>AXA FRANCE</b>
<b>Marie-Line LE COZ</b>	Directrice de la distribution multi canal entreprises <b>LA BANQUE POSTALE</b>
<b>Yan LE MEN</b>	Président de la commission des assurances collectives <b>CSCA</b>
<b>Henri MARTINEZ</b>	Directeur général <b>ADEIS</b>
<b>Laurent OUAZANA</b>	Secrétaire général <b>SYNDICAT 10</b>
<b>Michel PICON</b>	Président adjoint <b>AGEA</b>
<b>Olivier PONCIN</b>	Directeur des solutions d'assurance sur le marché des professionnels et des petites entreprises <b>GENERALI</b>
<b>Stéphane RAPELLI</b>	Économiste
<b>Philippe RICARD</b>	Directeur général <b>AG2R-MACIF PRÉVOYANCE</b>
<b>David RIGAUD</b>	Avocat associé <b>RIGAUD AVOCATS</b>
<b>Nicolas SCHIMEL</b>	Directeur général <b>AVIVA FRANCE</b>
<b>Christian SCHMIDT DE LA BRELIE</b>	Directeur général <b>KLESIA</b>
<b>Jean-Christophe VAUQUIERES</b>	Directeur Marketing Prévoyance et Dépendance <b>APRIL SANTÉ PRÉVOYANCE</b>

Journée animée par François LIMOGÉ, Rédacteur en chef délégué, L'Argus de l'assurance

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE**  
Nicolas SCHIMEL | Directeur général | **AVIVA FRANCE**

### LES NOUVEAUX ENJEUX DU MARCHÉ

9h30 **DÉBAT - Qui sont les TNS et les dirigeants de TPE et PME d'aujourd'hui et de demain**

- Qui sont les nouveaux travailleurs indépendants
- Comment capter la génération des entrepreneurs Internet grâce à un canal de communication privilégié
- Les besoins en termes d'assurances des indépendants et dirigeants de TPE/PME ont-ils évolué
- De la relation client à la gestion des risques : comment s'adapter à cette cible

Olivier PONCIN | Directeur des solutions d'assurance sur le marché des professionnels et des petites entreprises | **GENERALI**

Stéphane RAPELLI | Économiste

10h00 **Décryptage juridique de l'ANI du 11 janvier 2013 et de la loi de transposition**

David RIGAUD | Avocat associé | **RIGAUD AVOCATS**

10h15 **TABLE RONDE - Comment la généralisation de la couverture santé impacte le marché des TPE et PME**

- Quels secteurs d'activité sont concernés
- De l'offre individuelle vers l'offre collective : comment gérer la mutation
- Quels acteurs du marché vont tirer profit de l'offre collective
- Le regard des Bancassureurs sur les nouvelles opportunités de marché

Michel CABIROL | Membre du Comex en charge du développement | **BPCE ASSURANCES**

Yan LE MEN | Président de la commission des assurances collectives | **CSCA**

Michel PICON | Président adjoint | **AGEA**

Christian SCHMIDT DE LA BRELIE | Directeur Général | **KLESIA**

11h15 Pause

11h45 **DÉBAT - Le nouveau visage des accords de branche**

- Vers un boom du nombre d'accords de branche
- Quel avenir des clauses de désignation et de migration ?
- Quelles nouvelles obligations de transparence sur la mise en concurrence
- La mutualisation implique-t-elle obligatoirement un accord de branche

Henri MARTINEZ | Directeur général | **ADEIS**

Laurent OUAZANA | Secrétaire général | **SYNDICAT 10**

12h30 **Accord innovant en Rhône-Alpes : la première mutuelle santé de l'artisanat**

- Une solution avant-gardiste pour pallier au manque de couverture collective des TPE ?
- Comment promouvoir ce dispositif pour couvrir un maximum de TNS et leurs salariés
- Vers une duplication de ce modèle dans les autres régions

Philippe RICARD | Directeur général | **AG2R-MACIF PRÉVOYANCE**

12h45 Déjeuner

### QUELLES STRATÉGIES COMMERCIALES DIFFÉRENCIANTES ADOPTER SUR UN MARCHÉ CONVOITÉ

14h15 **DÉBAT - Comment augmenter le taux d'équipement des entrepreneurs**

- L'offre multirisque dommages est-elle indispensable pour pénétrer le marché
- La complémentaire santé : une offre modulaire, sinon rien ?
- Comment développer son activité Prévoyance auprès des TPE et PME
- Comment renforcer la présence des réseaux sur le marché : quelles sont les stratégies gagnantes des courtiers et des CGP ?

Hervé DE LA TOUR D'ARTAISE | Président | **CGPC**

Philippe LECOMTE | Responsable offres et marketing marché des professionnels et entreprises | **AXA FRANCE**

Éric LAGARDE | Responsable offres déléguées pro-PME | **MMA**

Jean-Christophe VAUQUIERES | Directeur Marketing Prévoyance et Dépendance | **APRIL**

15h15 **Comment assurer les professionnels sur Internet ? Témoignage de la Banque Postale**

Marie-Line LE COZ | Directrice de la distribution multi canal entreprises | **LA BANQUE POSTALE**

15h30 **Quelle retraite pour les travailleurs indépendants**

- Point d'actualité sur l'évolution des régimes de retraite des TNS
- Contrats Retraite Madelin : les raisons du succès
- Un cadre fiscal et juridique pérenne ?

Henri DE POYEN | Responsable offres des professionnels et des entreprises | **ALLIANZ**

16h00 **La gestion des risques des PME : un marché en plein essor**

- Risque client, risque de change et risque politique : les nouvelles problématiques de gestion des PME
- Comment aider les entreprises à bien évaluer leurs risques ?
- Quelles solutions de couverture proposer ?

Éric DEMANGE | Directeur de la division entreprises PME et solutions affinitaires | **MARSH**

16h30 Fin de la manifestation

### Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

**Lamia ALILAT**  
lalilat@infopro.fr

Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

**Mercredi 29 mai 2013**

## **MARCHÉ DES TNS**

**Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente**

### Objectifs de la formation :

- ✓ Analyser le nouveau profil des entrepreneurs
- ✓ Comprendre l'environnement des TNS
- ✓ Identifier leurs besoins et adapter une stratégie de niche

### Formation animée par :



**Stéphane RAPELLI** est économiste et spécialiste de l'analyse du non-salariat des TPE et PME. Il conseille organisations professionnelles et entreprises sur leurs stratégies.

8h30 Accueil des participants

9h00 Début de la formation

- **Dresser le portrait type des entrepreneurs d'aujourd'hui et de demain**

Évolution des effectifs des TNS depuis cinq ans  
Étude des évolutions socioéconomiques : familles de métier, modalités de travail, caractéristiques sociodémographiques...  
Comment distinguer les anciennes générations de TNS des nouvelles  
Pluriactifs et TNS Seniors : les nouveaux profils d'entrepreneurs

- **Quelles sont les composantes stratégiques de la cible TNS**

Quel est l'environnement réglementaire du TNS et ses contraintes  
L'indépendance du TNS : difficulté ou atout pour l'assureur ?  
Comment évaluer les risques de cette cible

12h30 Déjeuner

- **Identifier les besoins des entrepreneurs en termes d'assurance**

Quels besoins en fonction de l'analyse socioéconomique des profils  
Comment accompagner les TNS dans l'évaluation des risques liés à leur activité  
Quelles sont les opportunités en termes d'offres favorisées par le contexte législatif

- **Élaborer une nécessaire stratégie de niche**

Synthèse des éléments clés distinguant les TNS  
Définir quelle approche en termes de niche

17h30 Fin de la formation

**Vendredi 31 mai 2013**

## **PROTECTION SOCIALE**

**Décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI du 11 janvier 2013**

### Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser le régime de base obligatoire des TNS
- ✓ Appréhender les solutions complémentaires et plus particulièrement les contrats « Madelin »
- ✓ Décrypter le projet de loi sur la généralisation de la complémentaire santé à tous les salariés

### Formation animée par :



**Sylvie DUTOIT** est avocate depuis 16 ans et spécialiste de la protection sociale au sein du cabinet Fromont Briens depuis 7 ans.

8h30 Accueil des participants

9h00 Début de la formation

### **LA PROTECTION SOCIALE OBLIGATOIRE DES TNS**

- **L'étendue du régime obligatoire des TNS**

Les garanties de base et la protection complémentaire  
Les différences de couverture entre salarié et non-salarié  
Les insuffisances de la protection sociale obligatoire

- **Les principales caractéristiques des contrats « Madelin »**

Qui sont les adhérents concernés et les modalités d'adhésion  
Le cadre juridique et fiscal des contrats  
Les modalités de versement des cotisations

- **Les différentes garanties des contrats « Madelin »**

La constitution d'une retraite complémentaire garantissant un revenu viager  
Le versement d'un revenu de substitution en cas de chômage

12h30 Déjeuner

### **LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ POUR TOUS**

- **Décryptage de la loi de transposition de l'ANI du 11 janvier 2013**

Quels sont les objectifs de la loi  
Les champs et dates d'application  
Quelle articulation avec le décret du 9 janvier 2012

- **Maîtriser les impacts de l'ANI sur les TPE et PME**

Faire face au transfert de l'offre individuelle vers l'offre collective  
Comment tirer profit de l'ANI  
Identifier les possibilités réelles de mutualisation

- **Répondre aux appels d'offre dans le cadre d'accords de branche**

Maîtriser les relations avec les partenaires sociaux  
Appréhender la procédure de mise en concurrence et le formalisme des accords de branche  
Identifier le panier de soins minimal et adapter le contenu de l'offre

17h30 Fin de la formation

# Informations Pratiques

## ■ Conférence

**Jeudi 30 mai 2013**

**CERCLE NATIONAL DES ARMÉES  
8 PLACE SAINT AUGUSTIN  
75008 PARIS**

**Parking : Square Marcel Pagnol 75008 PARIS**

**Métro : St Augustin (ligne n°9)**

**St Lazare (ligne n°14)**

## ■ Formation complémentaire

**Mercredi 29 et vendredi 31 mai 2013**

Les formations se tiendront à Paris,

le lieu exact vous sera précisé sur votre convention  
envoyée avant le stage.

### Consultez les informations relatives à l'hébergement et à l'accès sur notre site internet :

[http://evenements.infopro.fr/argus/conference-marche-  
des-tns-pme-et-tpe-2013-197](http://evenements.infopro.fr/argus/conference-marche-des-tns-pme-et-tpe-2013-197)

Tarifs Onglet Informations et tarifs

## En partenariat avec :



*Si près de vous.*

**CIPRÉS VIE, courtier grossiste souscripteur, membre fondateur du Syndicat10, est spécialisé en Protection Sociale.**

Il conçoit depuis plus de 10 ans des solutions packagées (Santé / Prévoyance / Chômage / Emprunteur / Frais Généraux Permanents / Mobilité Internationale) à destination des TPE/PME, de leurs dirigeants TNS ou salariés, et de leurs salariés via un réseau de 2 000 courtiers correspondants. CIPRÉS vie est la filiale grossiste du Groupe Molitor, 10<sup>e</sup> Groupe de courtage français spécialisé en Assurances Collectives, qui compte aujourd'hui près de 200 collaborateurs.

[www.cipres.fr](http://www.cipres.fr)

## Avec le soutien de :



Fédération des auto-entrepreneurs

**La Fédération des auto-entrepreneurs est une association loi 1901, créée par des auto-entrepreneurs, pour rassembler et fédérer les auto-entrepreneurs de France.**

Elle apporte une information, une formation individuelle ou collective, des services d'accompagnement et de coaching, des recommandations de produits et leur apporte une légitimité et une reconnaissance nationales.

[www.federation-auto-entrepreneur.fr](http://www.federation-auto-entrepreneur.fr)

## VOUS ÊTES CONCERNÉS :

### Secteurs

- Compagnies d'assurances • Mutuelles • Institutions de prévoyance • Sociétés de bancassurance • Sociétés de courtage • Cabinets d'avocats • Cabinets de conseil, d'expertise comptable • CGPI • Organisations professionnelles •

### Fonctions

- Présidents • Directeurs généraux • Directions commerciales • Directions marketing • Directions du développement • Directions techniques • Directions des réseaux • Directions des marchés professionnels • Directions santé • Directions produits et services épargne, prévoyance, retraite • Directions juridiques • Actuaires • Courtiers • Agents généraux • Avocats • Experts comptables • Conseillers spécialisés en retraite et prévoyance • Conseillers en gestion de patrimoine •

### Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres de L'Argus de l'assurance sont organisées par la société GISI.

GISI est un organisme de formation déclarée sous le numéro d'activité 11 92 17343 92 auprès du préfet de région d'Ile de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 19,6%. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Service Info (GISI) Société par actions simplifiée au capital de 38 628 352 euros. Siège social : 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY immatriculée au R.C.S.NANTERRE sous le n°442 233 417 font l'objet d'un traitement informatique.

Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients. GISI pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent.

Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire à : [cnil@gisi.fr](mailto:cnil@gisi.fr)

Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro.fr/argus/cgv>

# Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / L'Argus de l'assurance

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

Mme  M.

Nom : .....

Prénom : .....

Fonction : .....

Tél. : ..... Port. : .....

E-mail : .....@.....

Société : .....

Adresse : .....

Code postal : ..... Ville : .....

Cedex : ..... Pays : .....

N° TVA intracommunautaire : .....

N° Commande interne : .....

N° de Siren : .....

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

## Je m'inscris et je choisis :



La Conférence MARCHÉ DES TNS, TPE ET PME du 30 mai 2013

La Formation MARCHÉ DES TNS du 29 mai 2013

La Formation PROTECTION SOCIALE du 31 mai 2013

Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1190,02 € TTC	<input type="checkbox"/> 2 Jours 1 595 € HT / 1 907,62 € TTC	<input type="checkbox"/> 3 Jours 1 995 € HT / 2 386,02 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro.fr/argus/>

Je joins un chèque de.....€ TTC

à l'ordre du Groupe Industries Services Info

J'accepte de recevoir des offres adressées par L'Argus de l'assurance ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro.fr/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

Cachet de l'entreprise
------------------------