

# MARCHÉ DES TNS ET DES TPE, PME

Un an après l'ANI,  
comment se positionner efficacement sur ces marchés

- État des lieux d'une population hétérogène en constante évolution
- Comment capter les TNS déjà très prisés sur le marché de la santé individuelle
- Tirer parti de l'ANI et développer l'offre collective auprès des TPE, PME
- Comment déployer une stratégie commerciale offensive au sein des réseaux de vente

## AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



**Stéphane DEDEYAN**  
Directeur général délégué  
GENERALI



**Hervé DE VEYRAC**  
Président  
AGÉA



**Laurent OUAZANA**  
Directeur général  
CIPRÉS VIE  
Secrétaire général  
SYNDICAT10



**Nicolas SCHIMEL**  
Directeur général  
AVIVA FRANCE

## ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Jean-Paul BABEY, *Président, ALPTIS ASSURANCES*
- Patricia DELAUX, *Directeur des assurances collectives, AXA ENTREPRISES*
- Pierre GARCIN, *Directeur des assurances, GROUPE BPCE*
- Marie SARRAUTE, *Directrice assurances des professionnels, GROUPAMA*

En partenariat avec :



Si près de vous.

Avec le soutien de :



Formations complémentaires

**18 MARS 2014**

**PROTECTION SOCIALE DES TNS ET DES SALARIÉS**  
Décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI

**20 MARS 2014**

**PROFIL DES TNS**

Définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer  
une stratégie commerciale efficiente

Un an après l'ANI, le marché de la santé doit gérer une mutation majeure : en comptant les ayants droit, le transfert de l'assurance santé individuelle vers une couverture collective pourrait concerner 10 millions de personnes.

Les travailleurs non-salariés, les TPE et PME sont plus que jamais convoités par tous les acteurs du marché. En effet, deux tiers des entreprises de moins de 10 salariés restent encore à couvrir en assurance collective !

Autant d'opportunités à la portée des assureurs que d'incertitudes à gérer, relatives notamment aux accords de branches.

**Pour en débattre, *L'Argus de l'assurance* vous donne rendez-vous le mercredi 19 mars 2014 à Paris, pour la 4<sup>e</sup> édition de la conférence dédiée aux TNS, TPE et PME :**

- Travailleurs indépendants : comment appréhender une cible hétérogène et en constante évolution
- Quelle stratégie gagnante sur le marché des collectives : point d'étape sur les accords de branche et le potentiel d'entreprises à équiper
- Comment s'organisent les réseaux de vente face à une concurrence intensifiée

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

- Le 18 mars, « Protection Sociale des TNS et des salariés : décrypter les régimes sociaux des TNS et l'impact de l'ANI »
- Le 20 mars, « Profil des TNS : définir les besoins des entrepreneurs pour élaborer une stratégie commerciale efficiente »

En me réjouissant de vous y accueillir,

**Anaïs HURTAUD**

**Chef de projets conférences | L'Argus de l'assurance**

## 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**  
digital

## ■ Conférence

**Mercredi 19 mars 2014**

PAVILLON KLEBER

7, rue Cimaraosa

75116 Paris

Métro : Boissière (Ligne 6)

Parking public : Kléber Longchamp

(65 av. Kléber 75016 Paris)

## ■ Formations complémentaires

**Mardi 18 mars 2014**

**Jeudi 20 mars 2014**

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-digital.com/argus/conference-  
marche-des-tns-et-des-tpe-pme-2013-332](http://evenements.infopro-digital.com/argus/conference-marche-des-tns-et-des-tpe-pme-2013-332)

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 près de 15 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 2 500 courtiers correspondants. CIPRÉS vie est la filiale grossiste du Groupe Molitor, 4<sup>e</sup> Groupe de courtage français en Prévoyance Collective, qui compte aujourd'hui près de 200 collaborateurs.

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

## Avec le soutien de :



## 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 :20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par la société Groupe Industrie Services 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-digital.com/argus/cgv>

# MARCHÉ DES TNS ET DES TPE, PME

## Un an après l'ANI, comment se positionner efficacement sur ces marchés

### AVEC LES INTERVENTIONS DE :

<b>Gilles ARTAUD</b>	Président <b>PLANÈTE PATRIMOINE</b> Vice-Président <b>CGPC</b>
<b>Jean-Paul BABEY</b>	Président <b>ALPTIS ASSURANCES</b>
<b>Marc BURNIE</b>	Directeur Courtage France <b>METLIFE</b>
<b>Cédric COSTES</b>	Responsable solutions d'assurances des professionnels et PME <b>GENERALI</b>
<b>Stéphane DEDEYAN</b>	Directeur général délégué <b>GENERALI</b>
<b>Patricia DELAUX</b>	Directeur des assurances collectives <b>AXA ENTREPRISES</b>
<b>Pierre GARCIN</b>	Directeur des assurances <b>GROUPE BPCE</b>
<b>Laurent OUAZANA</b>	Directeur général <b>CIPRÉS VIE</b> Secrétaire général <b>SYNDICATIO</b>
<b>Stéphane RAPELLI</b>	Économiste spécialiste des travailleurs indépendants
<b>Marie SARRAUTE</b>	Directrice assurances des professionnels <b>GROUPE PAMA</b>
<b>Nicolas SCHIMEL</b>	Directeur général <b>AVIVA FRANCE</b>
<b>Hervé DE VEYRAC</b>	Président <b>AGEA</b>

### VOUS ÊTES CONCERNÉS :

#### Secteurs

- Compagnies d'assurance • 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 •

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

- 8h30 Accueil des participants
- 9h00 **ALLOCATION D'OUVERTURE - Quelle stratégie adopter sur un marché très convoité ?**  
Stéphane DEDEYAN | Directeur général délégué | **GENERALI**

### DÉCRYPTAGE D'UNE POPULATION HÉTÉROGÈNE

- 9h30 **Travailleurs non-salariés et dirigeants des petites et moyennes entreprises : état des lieux d'une cible en constante évolution**
- Les TNS et les dirigeants de TPE ont-ils toujours les mêmes attentes
  - Face à la hausse de leurs charges, comment les convaincre de s'assurer au-delà de leur activité
  - Les Seniors : les entrepreneurs de demain, avec quels besoins
- Stéphane RAPELLI | Économiste spécialiste des travailleurs indépendants
- Marie SARRAUTE | Directrice assurances des professionnels | **GROUPE PAMA**
- 10h00 **INTERVIEW - ANI, négociations de branche, contrat responsable, fiscalité : à quelles évolutions s'attendre sur le marché**
- Décryptage d'une actualité forte
  - Quels facteurs clés de succès sur un marché très dynamique
  - Dans ce contexte mouvant, comment adapter son processus de vente
- Laurent OUAZANA | Directeur général | **CIPRÉS VIE** | Secrétaire général | **SYNDICATIO**

10h30 Pause

- 11h00 **INTERVIEW - Comment conquérir les TNS : la stratégie mise en œuvre par AVIVA**
- Après le choc de l'ANI, comment se positionner sur un marché très concurrentiel
  - Avec un équipement encore très faible en prévoyance, comment sensibiliser les TNS et avec quelle offre
  - Quels efforts de communication mener pour toucher les travailleurs indépendants
  - Comment jouer la carte de la proximité et devenir un acteur incontournable sur le marché
- Nicolas SCHIMEL | Directeur général | **AVIVA FRANCE**

- 11h30 **TÉMOIGNAGE - Attirer les TNS en proposant une couverture globale, est-ce possible ? Retour d'expérience de METLIFE**
- Comment capter les TNS par la prévoyance
  - Avec une offre de plus en plus diversifiée, quels sont les nouveaux défis à relever dans les réseaux de vente
- Marc BURNIE | Directeur Courtage France | **METLIFE**

- 12h00 **TÉMOIGNAGE du Groupe BPCE : décryptage d'un réseau à la conquête des professionnels et des entreprises**
- Innovation, tarification et force de vente : les facteurs clé de succès d'un modèle gagnant
- Pierre GARCIN | Directeur des assurances | **GROUPE BPCE**

12h30 Déjeuner

### TIRER PARTI DE L'ANI ET DÉVELOPPER L'OFFRE COLLECTIVE AUPRÈS DES TPE, PME

- 14h00 **TABLE RONDE - Un an après l'ANI : quelle est la stratégie gagnante sur le marché des collectives ?**
- Point d'étape sur les accords de branches et le potentiel chiffré d'entreprises à équiper après le 1er juillet 2014
  - Les réseaux de distribution sont-ils prêts à pénétrer davantage le marché
  - Comment élaborer une offre destinée à une entreprise de moins de 10 salariés
  - Très petites entreprises : le nouvel eldorado des courtiers en assurance collectives
- Jean-Paul BABEY | Président | **ALPTIS ASSURANCES**  
Patricia DELAUX | Directeur des assurances collectives | **AXA ENTREPRISES**  
Un dirigeant du **GROUPE HUMANIS**

### COMMENT DÉPLOYER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OFFENSIVE AU SEIN DES RÉSEAUX DE VENTE ?

- 15h00 **TÉMOIGNAGE - L'agent général après l'ANI : quel repositionnement stratégique dans les réseaux**
- Comment demeurer un acteur incontournable auprès de la clientèle professionnelle
  - Disponibilité, proximité, conseil, expertise : les atouts pour faire face à une concurrence intensifiée
  - Internet : nouvelle opportunité pour capter une clientèle connectée
- Hervé DE VEYRAC | Président | **AGEA**
- 15h30 **TÉMOIGNAGE - TNS et dirigeants de TPE, une cible privilégiée pour les CGP ?**
- Faut-il aborder les professionnels de manière spécifique
  - L'atout proximité du CGPI est-il déterminant
- Gilles ARTAUD | Président | **PLANÈTE PATRIMOINE** | Vice-Président | **CGPC**
- 16h00 **TÉMOIGNAGE - La relation client à l'ère du digital : quelles opportunités de développement pour les réseaux**
- Conquête d'une population connectée : par quels services et par quels canaux
  - Quels outils digitaux mettre en place pour accroître l'expertise des réseaux de vente
- Cédric COSTES | Responsable solutions d'assurances des professionnels et PME | **GENERALI**
- 16h30 Fin de la manifestation

### Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos événements ? 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-digital.com  
Tél. : (+ 33) 1 77 92 99 06

**Mardi 18 mars 2014**

## **PROTECTION SOCIALE DES TNS ET DES SALARIÉS**

**Décrypter les régimes sociaux des TNS  
et l'impact de l'ANI**

Objectifs de la formation :

- ✓ Maîtriser le régime de base obligatoire des TNS
- ✓ Appréhender les solutions complémentaires et plus particulièrement les contrats « Madelin »
- ✓ Décrypter la loi de transposition de l'ANI du 11 janvier 2013

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

**Jeudi 20 mars 2014**

## **PROFIL 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

# 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 **MARCHE DES TNS ET DES TPE, PME du 19 mars 2014**
- La formation **PROTECTION SOCIALE DES TNS du 18 mars 2014**
- La formation **PROFIL DES TNS du 20 mars 2014**

Tarif Normal		
<input type="checkbox"/> <b>1 Jour</b> 995 € HT / 1194 € TTC	<input type="checkbox"/> <b>2 Jours</b> 1 595 € HT / 1914 € TTC	<input type="checkbox"/> <b>3 Jours</b> 1 995 € HT / 2 394 € TTC

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

<http://evenements.infopro-digital.com/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-digital.com/argus/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à : .....

Le : .....

Signature

Cachet de l'entreprise