

■ LOI MADELIN

La concurrence se renforce sur un marché arrivé à maturité

Quinze ans après son lancement, le contrat Madelin, qui permet aux réseaux de se constituer des revenus récurrents, est plus que jamais dans l'air du temps

APRÈS LA FIN DE LA SECONDE GUERRE MONDIALE et durant un demi-siècle, les travailleurs indépendants ont dû se contenter d'une protection sociale notoirement insuffisante comparée à celle des salariés. En permettant aux travailleurs non salariés (TNS) non agricoles de déduire fiscalement leurs cotisations de retraite facultative et de prévoyance complémentaire, la loi du 11 février 1994 relative à l'imitative et à l'entreprise individuelle, que tout un chacun a retenue sous le nom de « loi Madelin », est venu corriger cette inégalité.

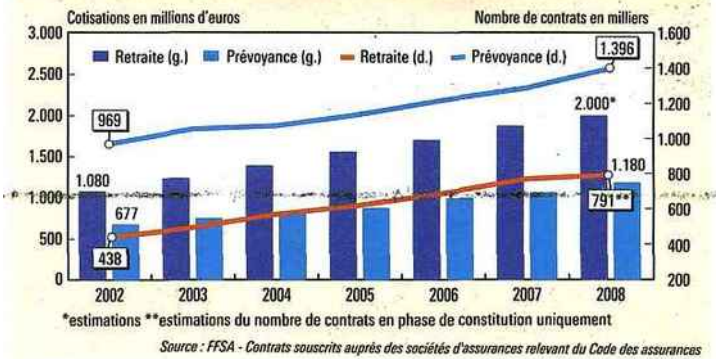
En l'espace de quinze ans, le régime a fait ses preuves en termes d'adhésions et de montant de chiffre d'affaires. Si l'on se base sur les données de la Fédération française des sociétés d'assurances, le taux d'équi-

pement des TNS actifs - soit environ 1,8 million de personnes en 2008 - atteindrait 77 % pour les garanties de prévoyance et près de 60 % pour les garanties retraite, en intégrant ici les structures du Code de la mutualité. Sa croissance est régulière depuis dix ans et résiste bien ces deux dernières années, contrairement à l'assurance vie toute entière.

De son côté, le cadre juridique du dispositif - c'est-à-dire un contrat groupe souscrit par une association - est devenu un modèle dont les rédacteurs de la loi du 21 août 2003 portant réforme des retraites se sont largement inspirés pour créer le Perp.

Mais aussi, et surtout, le régime « Madelin » a contribué à redorer le blason du statut social du TNS, ouvrant ainsi la voie pour les pro-

Une croissance ininterrompue depuis 2002
Evolution des contrats de retraite et de prévoyance



fessionnels du conseil à tout un pan d'activité entrant dans le périmètre de l'ingénierie sociale et de l'optimisation des rémunérations. Avec l'arrivée d'une nouvelle génération de contrats, aux caractéristiques calquées sur les contrats d'assurance vie, la loi Madelin entre, selon les observateurs, dans une ère de concurrence plus rude entre les

réseaux, très en recherche, crise oblige, de chiffre d'affaires et de rémunérations récurrentes. Une concurrence facilitée compte tenu du caractère transférable du contrat d'un organisme à un autre qui représente une aubaine pour les nouveaux entrants. ■

JEAN-CHARLES NAIMI

■ CONTRATS MADELIN

Une solution ouverte à tous les acteurs du conseil patrimonial

- ▶ D'une solution de retraite et de prévoyance ouverte aux non-salariés, la loi Madelin est devenue en quinze ans un outil d'ingénierie sociale à forte valeur ajoutée pour le conseiller
- ▶ Ce marché, très largement aux mains des intermédiaires d'assurance traditionnels, devient de plus en plus concurrentiel, ce qui a un effet positif sur la qualité des offres produits

Les professionnels de l'assurance sont satisfaits. Chiffres à l'appui, ils estiment que le régime « Madelin » mis en place par la loi de 1994 (n°94-126) pour les travailleurs non salariés, non agricoles a atteint son objectif, malgré des débuts un peu chaotiques, notamment en retraite.

Près de quatre milliards de cotisations. Fin 2008, la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) recensait 1,4 million de contrats prévoyance « Madelin » en cours dans les sociétés d'assurances pour un montant total de chiffre d'affaires de 1,8 milliard d'euros. Un peu plus de la moitié des cotisations (52 %) sert à financer les garanties santé, contre 10 % pour le décès, 37 % pour l'incapacité-invalidité et à peine 1 % pour la perte d'emploi. Côté prestations, les charges ont atteint 639 millions d'euros en 2008, en hausse de 8 % par rapport à l'exercice précédent.

En retraite, les organismes assureurs ne disposent pas encore, a priori, d'éléments complets, mais les premières tendances pour 2008 donnent un chiffre d'affaires global du secteur de 2,2 milliards d'euros, en agrégeant les contrats souscrits auprès des sociétés d'assurances et ceux ouverts auprès des mutuelles du Code de la mutualité (1), dont les deux poids lourds sont la Mutuelle nationale de retraite des artisans (MNRA) et Médicis (2). Auparavant mutuelles professionnelles, la première pour les artisans et la seconde pour les commerçants, les deux structures veulent à présent élargir leur cible de clientèle (*L'Agefi Actifs n°374, p. 2 sur la MNRA*). « Depuis la fin de nos accords avec le Régime social des indépendants, nous nous sommes tournés vers deux partenaires mutualistes, la Mapa et la Macif. Aujourd'hui, nous nous ouvrons aux artisans et aux professions libérales », indique le directeur général de Médicis, Michel Clerc.

Un marché d'assureurs. Dans sa note de synthèse consacrée aux « Madelin » prévoyance, la fédération des assureurs note que 86 % des souscriptions en 2008 ont été réalisées par des sociétés distribuant principalement par l'intermédiaire de réseaux traditionnels, contre 14 % pour les bancassureurs, mais que ces derniers, comme en 2007, enregistrent la progression la plus forte (+16 %, après +23 % en 2007, contre respectivement +9 % et +10 % pour les réseaux classiques).

PATRICK JULIEN
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT D'ALPTIS



« La loi Madelin a rendu son attractivité au statut de TNS en amenant beaucoup de dirigeants à basculer dans le régime du gérant majoritaire de SARL »

Les professionnels ont tout intérêt à ne pas négliger ce réveil de la bancassurance sur le terrain de la prévoyance. « Nous sommes dans une phase de développement d'outils qui devrait déboucher sur la mise en place d'un bilan de couverture pour l'année 2010. Nous sommes aussi en train de rebâtir l'offre de prévoyance en essayant d'ajouter des options d'assistance et de garanties santé. Cette nouvelle gamme sera prête début 2010 », prévient Ingrid Bocris, directeur marketing de Sogecap.

En matière de retraite, la donne ne change pas. Les contrats en cours de constitution ont été, en 2007, souscrits à hauteur de 77 % par des réseaux d'assurance traditionnels. Cette part n'était que de 34 % à la fin de la première année de commercialisation, rappelle la FFSA. Les réseaux bancaires ont délaissé ce produit long. « L'environnement réglementaire du 'Madelin' est contraignant. Il y a des obligations sur le caractère régulier des versements. Il s'agit d'un produit faisant appel à notre savoir-faire d'assureur », explique Cécile Mérine, directeur marketing et développement produits chez SwissLife.

Mais à l'instar de la prévoyance, rien ne dit que les banques aient définitivement abandonné la partie. A titre d'exemple, l'évolution des organisations de leurs filières patrimoniales, avec notamment la création de conseillers patrimoniaux dédiés à l'entrepreneur (par exemple à la Société Générale ou chez BNP Paribas), montre qu'elles ont la capacité d'intervenir si elles se fixaient en « Madelin » des objectifs ambitieux.

GARANTIES MADELIN PREVOYANCE AU 31 DECEMBRE 2008 EN MILLIONS D'EUROS							
Assureurs	Chiffre d'affaires	% décès	% frais de soin	% incapacité-décès	% perte d'emploi	Montant des prestations versées	Nombre de contrats en cours
ACMN Vie	0,23	45%		55%			1.820
AG2R La Mondiale	37,50					16	34.404
AGF	194,96		76%	22%	2%	97,15	287.207
Aviva	7,09	12,50%	0,31%	84,68%	2,51%	4,07	8.330
Axa	194	NC	NC	NC	Non assuré	71	170.000
Dont Agipi	115,05	32,82%	7,61%	59,57%	SO	34,02	65.447
Crédit Agricole Assurances	14,08		18%	82%	0%	NC	NC
GAN Assurances	8,74	19%	39%	39%	3%	2,98	10.440
Generali	176	24%	38%	37%		116	115.222
Groupama	23,32	6%	27%	67%	SO	NC	28.365
Groupe Pasteur Mutualité	49,59	5,74%	41,74%	52,52%		24,58	81.913
SMAVie BTP	2,80		35%			1,30	2.931
Sogecap		90%		10%			20.579
SwissLife	85,50	1%	61%	38%		56,60	109.380

Source : Organismes assureurs

Les indépendants du patrimoine ont du mal à franchir le cap.

« Madelin » n'a pas jusqu'à présent fait - globalement - partie de l'histoire des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), mais il ne tient qu'à eux de s'en emparer sur la période qui s'ouvre « Depuis quelque temps, les CGPI s'interrogent sur la diversification de leurs revenus et les contrats 'Madelin' sont un point d'entrée intéressant auprès de leur clientèle de chefs d'entreprise. La situation économique actuelle nous aide à développer ce discours », avance le directeur du réseau Cardif France, Roger Mainguy.

Guy Paillon, chef de région chez Generali Patrimoine, le confirme : « Les CGPI ont longtemps considéré que 'Madelin' était une activité annexe à leur métier principal. La donne est en train de changer car plus personne dans nos professions ne peut occulter le chantier de la retraite et de la dépendance. Notre responsabilité est d'accompagner les CGPI dans ce relais de croissance. »

« 'Madelin' permet en effet de générer des revenus récurrents, rajoute Roger Mainguy, avec des encours augmentant au fil du temps, qui engendrent un effet positif sur la valorisation des portefeuilles. » Et puis il y a la dimension de conseil qu'il convient de ne pas occulter dans un environnement économique et social qui se transforme. « La stratégie pour un TNS, qui consiste à vendre l'outil de travail pour s'assurer un revenu complémentaire au moment de la retraite n'est plus suffisante. Beaucoup de fonds de commerce ont vu leur valeur fortement diminuer ces dernières années dans la mesure où il y a plus de vendeurs pour départ en retraite que de repreneurs potentiels. Les contrats 'Madelin' sont à ce niveau une alternative efficace pour s'assurer un revenu futur », met en avant le directeur du développement de l'association de prévoyance Alptis, Patrick Julien.

L'avantage de la transférabilité. Le « Madelin » est peut-être un produit tunnel, rigide dans son fonctionnement, mais il bénéficie d'un avantage concurrentiel non négligeable pour ceux qui souhaitent investir le marché : celui d'être transférable d'un assureur à un autre, ce qui n'est pas le cas de l'assurance vie. Pas question dans ces conditions d'être médiocre sur la durée, de ne pas chercher à faire évoluer les contrats ou de privilégier financièrement les nouveaux assurés au détriment des anciens.

« Le marché a explosé en transfert, note Michel Clerc, c'est sur ce terrain que se livre aujourd'hui la bataille. Pour ce qui nous concerne, nous captions cinq fois plus de flux en transferts que par le passé. » « Beaucoup de transferts s'opèrent sur ce marché, corrobore Guy Paillon, dans ces manœuvres, ce sont les caractéristiques produits qui l'emportent telles que l'offre en unités de compte ou les rendements financiers. »



Nouvelle génération de contrats. Voilà pourquoi les offres évoluent. L'échantillon de contrats Madelin retraite sélectionné par la société d'analyse TestePourVous montre que l'architecture des nouvelles formules se rapproche de celle des contrats d'assurance vie. « Ainsi, le contrat La Retraite de Generali est venu remplacer l'ancien monosupport. AGF, dans son contrat Télus Avenir TNS, a ajouté une gamme de 11 supports à horizon. Far Madelin d'Agipi a connu quelques évolutions en octobre dernier en s'ouvrant à la multigestion et en créant une convention de gestion personnalisée », illustre Maïta Gandon, responsable du pôle placements et prévoyance chez TestePourVous. « En 2008, nous avons lancé un nouveau produit à architecture ouverte avec des options de garanties de table de mortalité à la souscription ou à la sortie », fait remarquer Roger Mainguy.

Signe de maturité ou de consumérisme, le contrat Madelin teste aussi l'univers de la vente en ligne avec le contrat d'Altaprofits. « Nous avons constaté que la loi Madelin évoluait mal en termes de concurrence, compte tenu de la forte concentration du marché. Les contrats sont rarement multigestionnaires, les droits d'entrée restent élevés et les organismes assureurs appliquent le maximum de frais. Le produit continue d'être vendu par des réseaux qui ont besoin de marge », souligne son directeur général, Hervé Tisserand.

La société indique qu'elle enregistre un bon flux en transfert, correspondant à 50 % de son activité. « Un 'Madelin' qui se déplace, c'est souvent 100.000 euros de provisions mathématiques qui rentrent, précise Hervé Tisserand. Nous faisons le pari de dépoussiérer le marché, ce sera long car les clients sont sous-informés des possibilités de transferts. Nous investissons peu en publicité. L'an passé, nous avons ouvert environ 100 contrats. »

GARANTIES MADELIN RETRAITE AU 31 DECEMBRE 2008 EN MILLIONS D'EUROS								
Assureurs	Chiffre d'affaires	% en euros	% en unités de compte	Provisions mathématiques	% en euros	% en UC	Nombre d'adhésions fin 2008	Prestations versées
ACMIN Vie	0,99	78%	22%	4,34	77%	23%	788	0,042
AG2R La Mondiale	400,30	55%	45%	2.161,10	74%	26%	107.403	35,60
AGF	38,38	62%	38%	290	83,5%	16,5%	NC	12,47
Aviva	89,26	33%	67%	564,03	48%	52%	30.347	34,14
Axa	265	NC	NC	1.955	NC	NC	92.000	108,00
Dont Agipi	170,74	63,22%	36,78%	1.053	73,96%	26,04%	42.066	1.937 (rentes servies)
Cardif Vie	57	NC	NC	354	NC	NC	48.300	NC
Dont réseau bancaire	33	NC	NC	269	75%	25%	44.000	NC
Dont réseau Cardif	24	33%	67%	85	33%	67%	4.300	NC
Crédit Agricole Assurances	76,33	86%	14%	754,32	95%	5%	53.901	26,08
Fortis	50,15	32%	68%	319,21	53%	47%	18.250	15,86
GAN Assurances	59,73	NC	NC	350,27	NC	NC	19.017	5,37
Generali	529	84%	16%	2.953	90%	10,00%	133.902	53,00
Groupama	7,50	33%	67%	23,40	44,50%	55,50%	5.300	0,12
MAAF	11,20	98%	2%	66,20	99%	1%	18.000	0,30
Macif	2,27	90%	10%	1726	97%	3%	992	0,36
MACSF	62,80	NC	NC	561,90	87,30%	12,70%	15.910	NC
Médecis	86,40	Régimes en points		2.195	Régimes en points		165.640	73,70
MNRA	108,98	Régimes en points		900,18	Régimes en points		135.891	6,10
Monceau Assurances	8,46	Régimes en points		64,11	Régimes en points		8.149	0,38
SMAvie BTP	9,20	99%	1%	55	99,80%	0,20%	3.166	0,89
Sogecap	30	37%	63%	209,10	41%	59%	22.613	6,99
Suravenir	2,56	NC	NC	45,31			1.737	1,44
SwissLife	147,50	71%	29%	710,10	82%	18%	44.644	12,90

Source : Organismes assureurs

Faire évoluer le cadre réglementaire et fiscal. « Madelin est une réussite, c'est une des rares lois qui n'a pas été modifiée depuis son origine », observe Michel Clerc. A l'exception de son environnement fiscal, depuis la loi Fillon sur les retraites qui a revisité les plafonds de déduction (lire l'encadré). Pour permettre le passage dans de bonnes conditions, un régime transitoire optionnel est encore en vigueur jusqu'en 2010, ce qui n'empêche pas certains acteurs de militer pour le maintien des anciennes limites de déductibilité « Nous souhaitons que les baby-boomers continuent de bénéficier des anciens plafonds. Il faut accompagner cette génération souscriptrice de contrats 'Madelin' jusqu'à l'échéance avec les anciennes règles », estime Michel Clerc. Pour le président de l'Agipi, Claude Fath, « les nouveaux plafonds peuvent se révéler insuffisants en assurance santé pour des professionnels qui veulent couvrir toute leur famille. Le problème risque d'empirer avec le désengagement de la Sécurité sociale ».

Bruno Chrétien, gérant de Factorielles, complète cette analyse : « Les seuils de déduction 'Madelin' sont déséquilibrés. En effet, la déduction permise est très forte pour la retraite, au maximum jusqu'à 63.000 euros environ, alors que la grande majorité des TNS a besoin de plafonds de déduction plus importants en prévoyance lourde. De même, le produit n'admet pas de déductibilité sociale des cotisations alors que cette déductibilité existe pour le 'Madelin agricole'. Le rapport du Conseil des prélèvements obligatoires de mars

2008 évoquait d'ailleurs la piste d'une déduction sociale partielle, au moins pour la prévoyance. Il serait urgent qu'il soit entendu sur ce point. Ensuite, la loi Madelin interdit la sortie en capital pour la garantie en cas de décès. Il serait utile de corriger cette anomalie qui date de la rédaction du texte. Enfin, il y a le problème posé par l'absence de définition claire pour le calcul de la base déductible du gérant majoritaire. (L'Agefi Actifs, n° 390, p. 7). Une instruction fiscale sur ce point serait vraiment la bienvenue pour clarifier cette situation ambiguë. »

« La loi Madelin a rendu son attractivité au statut de TNS en amenant beaucoup de dirigeants à basculer dans le régime du gérant majoritaire de SARL, souvent plus favorable que celui des salariés », rappelle Patrick Julien. A l'heure où les pouvoirs publics font tout pour favoriser la création d'entreprise, les interpellations des professionnels pour maintenir l'attractivité du dispositif méritent d'être soutenues. ■ **JEAN-CHARLES NAIMI**

(1) Selon la direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques, 74,1 % des sociétés d'assurances étaient gestionnaires des dispositifs Madelin en 2007, contre 25,9 % pour les mutuelles. A cette date, le nombre de personnes couvertes s'élevait à 1,31 million.

(2) Médecis, créée par la réforme Fillon de 2003 sur les retraites, ayant repris la gestion de l'Organic complémentaire.

“ MICHEL CLERC,
directeur général
de Médicis

*Le marché
du Madelin
a explosé
en transferts*



LE RÉGIME MADELIN EN BREF

Sont concernés par le régime Madelin les non-salariés soumis aux bénéfices industriels et commerciaux et aux bénéfices non commerciaux. Ce sont principalement les professions libérales, artisans, commerçants, gérants majoritaires de SARL. Le régime est ouvert depuis 1996 au conjoint collaborateur.

Auparavant calculés sur la base d'une enveloppe globale et de sous-enveloppes par rapport au Pass (*), les plafonds de déductibilité sont établis depuis 2004 en fonction du bénéfice imposable (BI) (article 154 bis du CGI), soit :

- pour la retraite, 10 % du BI dans la limite de 8 Pass, majoré de 15 % de la fraction du BI comprise entre 1 et 8 Pass, ou de 10 % du Pass
- pour la prévoyance, 3,75 % du BI majoré de 7 % du Pass dans un plafond de 3 % de 8 Pass
- pour la perte d'emploi, 1,875 % du BI dans la limite de 8 Pass, ou de 2,5 % du Pass.

La fin de la période transitoire permettant d'utiliser les anciens plafonds de déduction a été repoussée jusqu'au 31 décembre 2010 par la loi de Finances pour 2009 (article 96). Il en va de même pour les régimes agricoles de l'article 154 bis-0 A, instaurés par la loi du 18 novembre 1997 (n°97-1051) et ouverts aux chefs d'exploitation ou d'entreprise agricoles et leurs conjoints (*L'Agefi Actifs*, n°342, p. 16).

(*) Pass : plafond annuel de la Sécurité sociale

ONZE CONTRATS MULTISUPPORTS SÉLECTIONNÉS PAR TESTEPOURVOUS

Nom du produit	La Retraite	Energie Retraite Active	Tellus Avenir TNS/AGRI	FAR Madelin	Altaprofits Madelin	Cardif Retraite Professionnels	Accordance Multisupports	Forticiel	Mondiale Retraite Professionnels	Palissandre	Swisslife Retraite Selection
Assureurs	GENERALI VIE (FRANCE)	GROUPAMA VIE	AGF VIE	AXA FRANCE VIE	E-CIE VIE	CARDIF ASSURANCE VIE	PREDICA	FORTIS ASSURANCES	AG2R LA MONDIALE	SOGECAP	SWISS LIFE ASSURANCE PATRIMOINE
VERSEMENTS MINIMUM (en euros)											
Adhésion	1.417,90	300	0	1.000	1.200	0	30	-	114	96,75	1.664
Libres	/	300	450	500	450	750	150	1.500	300	96,75	/
Programmés annuels	1.417,8	300	540	1.000	900	750	360	800	684	1161	1.664
FRAIS											
Adhésion (en euros)	30	4	50	30	0	10	0	762	15	7	7
Versements (en %)	4,95	4,5	5	5	0	4,75	3,75	5	4,5	4	4,75
Gestion - Fonds en euros (en %)	0,6	0,72	0,6	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,96	0,65
Gestion - OPCVM profilés (en %)	0,96	0,9	0,95	1	0,95	0,96	0,95	0,7	0,8	0,96	0,96
GESTION											
Gestion libre	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Gestion profilée	Oui	-	Oui	Oui	-	Oui	-	Oui	Oui	Non	Non
Gestion à horizon	Oui	Oui	Oui	Oui	-	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Non
FONDS EN EUROS											
Nom du fonds	La Retraite	Groupama Euros	AGF Rendement Garanti	Fonds Agipi	Eurossima	Fonds en euros	Support euros	Actif Général Fortis Assurances	Actif général La Mondiale	Sécurité en euros	Actif Général
SUPPORT EURO											
Taux de rémunération 2008/2007 (en %)	3,76 / -	4,5/4,4	4,1/4,15	3,9/4,45	4,45/4,55	4/4,2	3,9/4,05	3,8/4,01	4,1/4,15	3,5/4	4,26/4,3
SUPPORTS D'INVESTISSEMENT											
Nombre de supports disponibles	97	4	34	8	283	510	4	90	12	80	33
ARBITRAGES											
Rééquilibrage automatique	Non	Non	Non	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non	Oui	Oui
Investissement programmé	Oui	Non	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non
Sécurisation des plus-values	Oui	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui
Dynamisation des plus-values	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui	Non
SORTIE											
Viagère individuelle et réversible	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Viagère avec annuités garanties (RVAG)	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Viagère par palier (RVP)	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui	Non	Non	Oui	Oui	Non
Rente dépendance (RD)	Non	Oui	Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Oui	Non	Non
Table de mortalité garantie	Tables garanties à l'adhésion : TGH07 et TGF07	Pas de garantie de la table	Pas de garantie de la table (sauf pour les + 50 ans : la TPRV 93)	Tables garanties à l'adhésion : TGF 05 et TGH 05 (jusqu'au 01/01/2036)	Table garantie par période	Oui si souscription de l'option : table de mortalité garantie	Pas de garantie	Table garantie à l'adhésion : TPG 05	Table garantie = celle en vigueur lors de l'adhésion. Actuellement TGH05 et TGF05	Pas de garantie de la table	Table garantie à l'adhésion pour l'ensemble des cotisations versées au contrat jusqu'au 31/12/2025

Pour une liste plus complète de contrats : www.testepourvous.com

Source : TestePourVous