

REPÈRES



Assurances et protection sociale : les besoins des franchisés en question

Quand ils sont rattachés au régime social des indépendants, les franchisés ne sont pas couverts de manière optimale. Santé, retraite, chômage : voici ce qu'ils doivent savoir en termes de protection sociale.

Pour les franchisés, comme pour tout dirigeant d'entreprise ou travailleur indépendant, la protection sociale est une probléma-

tique délicate, liée notamment aux besoins spécifiques en termes de santé, chômage ou retraite, qui ne sont pas forcément couverts. «Il y a deux cas de figure : soit le franchisé est considéré

comme un dirigeant assimilé salarié et il bénéficie dans ce cas de la même couverture sociale qu'un salarié classique, soit il est considéré comme un indépendant, un gérant majoritaire de

SARL, et il dépend alors du régime social des indépendants (ou RSI). Cela est fonction de la forme juridique de l'entreprise créée», précise en préambule Bruno Chrétien, président de

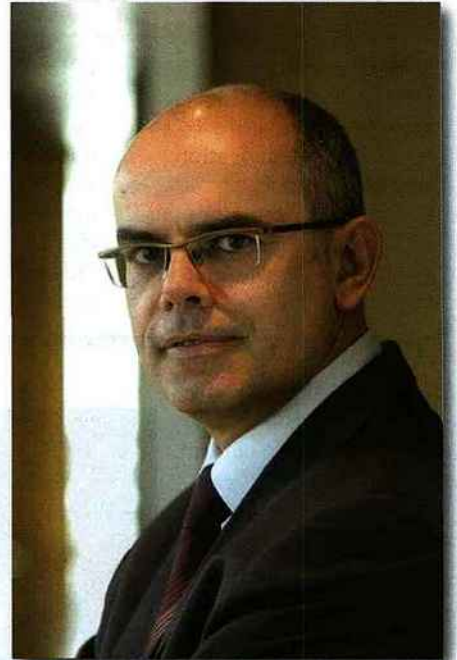
L'Institut de la Protection Sociale. Think tank existant depuis 2 ans et rassemblant des professionnels de l'expertise comptable ou encore de l'assurance, l'Institut de la Protection Sociale apporte un éclairage sur ces thématiques. L'objectif de ce «laboratoire d'idées» ? Proposer des réformes de la protection sociale, notamment pour faciliter la vie des entreprises et de leurs dirigeants. Parmi eux, les franchisés : principalement rattachés au régime social des indépendants, ils sont alors protégés de manière différente, ce qui nécessite parfois d'investir dans des assurances complémentaires.

«LA «PROTECTION SOCIALE EST UN SUJET TECHNIQUE SUR LEQUEL IL EST FACILE DE FAIRE DE PETITES ERREURS, MAIS LOURDES DE CONSÉQUENCES».

Retraite : une couverture à compléter

«Les indépendants payent moins cher en termes de retraite mais pour une garantie moins élevée. Si, pour la retraite de base, le régime ne diffère pas beaucoup de celui des salariés, les travailleurs indépendants sont moins bien couverts pour la retraite complémentaire», met en garde Bruno Chrétien.

Tout dépend en fait de vos revenus annuels. «Pour un travailleur en dessous du plafond annuel de la Sécurité sociale de 37.548 €, le taux de cotisation est le même pour un salarié et un indépendant. Au-dessus de ce plafond, on constate de gros écarts». La solution peut être de souscrire à un contrat Madelin, du nom du ministre des Entreprises et du Développement économique chargé des petites et



Bruno Chrétien, président de l'Institut de la Protection Sociale

Santé : se concentrer sur les risques lourds

«Les franchisés affiliés au RSI payent des cotisations moins élevées que les salariés, mais la prestation sociale fournie en échange est assez logiquement moins forte», explique Bruno Chrétien. «Si le remboursement des soins est le même que pour les salariés, on constate de gros écarts au niveau de la prévoyance. En cas d'arrêt de travail de courte durée, cela ne pose pas de problème, mais en cas d'invalidité, les indépendants sont très mal couverts, d'où la nécessité d'une complémentaire», détaille-t-il. Cette garantie contre les risques lourds en termes de santé est donc, selon lui, la principale priorité. «Les franchisés, et travailleurs indépendants en général, focalisent généralement sur le risque accessoire fréquent alors qu'ils devraient se concentrer sur les risques lourds. En cas d'invalidité par exemple, le travailleur indépendant touche entre le RSA et le Smic s'il n'a pas de garantie complémentaire !», ajoute-t-il encore. Une mutuelle santé est donc impérative et devrait être votre priorité lorsque vous vous lancez en réseau.

Zoom sur les offres

Les compagnies d'assurances proposent une large gamme de produits destinés aux professionnels indépendants. En voici quelques exemples :

- La Macif propose une protection sociale dédiée aux indépendants,

notamment en termes de prévoyance, vous permettant ainsi en fonction de la formule

choisie d'assurer tout ou partie de vos revenus en cas d'arrêt de travail prolongé ou d'invalidité. Une offre de prévoyance collective vous permet également d'assurer une protection à vos salariés. Les contrats d'épargne Macif proposent, quant à eux,

de vous constituer une retraite supplémentaire. Les tarifs dépendent du lieu d'implantation de votre franchise, de votre situation...

- April dispose également d'offres ciblées, dont l'assurance santé TNS (Travailleur Non Salarié). À partir de 27 €/mois



environ (en fonction de votre situation

personnelle), celle-ci vous couvre largement (soins hospitaliers, optique, dentaire, prise en charge des actes de prévention, forfait naissance...). Avec l'offre Prévoyance Pro Active, vous pouvez également prévenir les risques lourds, garantissant notamment le versement d'un capital

à vos proches en cas de décès ou d'invalidité définitive.

- MMA propose, en termes de retraite, des Packs Épargne, pour allier sécurité et performance. Ceux-ci



vous permettent de répartir votre épargne entre un fonds en euros et une gamme de fonds profilés. Parmi les autres offres de la gamme, l'Assurance Revenus Pro garantit vos revenus en cas de coup dur. Enfin, la marque propose également de nombreuses possibilités en termes de complémentaire santé.

La complémentaire santé collective bientôt obligatoire

En tant que franchisé, sachez que la loi du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi rend la couverture complémentaire santé collective minimale obligatoire dans toutes les entreprises au 1^{er} janvier

2016. Cette complémentaire devra proposer un panier de soins minimum et la loi impose aux employeurs de prendre en charge au minimum 50% du montant des cotisations. Mais l'idée n'est pas d'attendre la dernière minute : les

négociations au niveau des branches professionnelles ont déjà commencé et celles-ci seront mises en place à partir du 1^{er} juillet 2014. Faute d'accord, de nouvelles négociations seront obligatoirement ouvertes au niveau de

l'entreprise, avec une application de cet accord au plus tard le 1^{er} janvier 2016. En cas de nouveau désaccord, la mise en place de la couverture sera décidée de manière unilatérale par le chef d'entreprise.

moyennes entreprises de 1994. Ce type de contrat vous permet de capitaliser afin de toucher une rente au moment de votre retraite. Il est possible d'y prétendre lorsque l'on est soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC) ou non commerciaux (BNC). Ce type de contrat bénéficie en sus de déductions fiscales avantageuses mais vous donne l'obligation de faire au moins un versement par an.



nique sur lequel il est facile de faire de petites erreurs, mais lourdes de conséquences. Le but est d'optimiser les cotisations. Pour cela, il est essentiel de s'entourer d'un expert-comptable et d'un professionnel de l'assurance pour dresser un bilan personnel. Et il faut s'assurer de manière cohérente sur le risque lourd. Dans le cas contraire, ce serait comme acheter une voiture en se concentrant uniquement sur la carrosserie clinquante sans vérifier que les freins fonctionnent !», insiste-t-il. «La protection sociale, c'est d'abord

Assurance chômage : pas prioritaire ?

Du côté des assurances chômage, les entrepreneurs individuels inscrits au RSI ne sont pas couverts par Pôle emploi en cas de perte de leur activité. Souscrire à une assurance chômage peut donc paraître tout à fait approprié mais la problématique est plus compliquée. «La souscription d'un contrat individuel est parfois difficile car, quand on souhaite y accéder, c'est que l'on est généralement déjà en difficulté économique», souligne Bruno Chrétien à juste titre. Il rappelle également qu'*a contrario*, quand on souhaite se lancer en réseau et ouvrir sa franchise alors qu'on était auparavant au chômage, on peut bénéficier de l'allocation d'aide de retour à l'emploi. Cette aide est évi-

demment réservée aux personnes qui reprennent ou créent une entreprise. Quant à la nécessité d'une assurance chômage, Bruno Chrétien ne la juge pas indispensable : «Les régimes facultatifs d'assurance chômage des chefs et dirigeants d'entreprise ne regroupent que quelques dizaines de milliers d'assurés seulement : peu de souscripteurs donc. C'est un choix très personnel mais, en pratique, c'est une garantie qui coûte relativement cher. Il peut être plus judicieux d'épargner par soi-même», confie-t-il.

«Lutter contre le risque de ruine»

Bruno Chrétien rappelle enfin que la «protection sociale est un sujet tech-

de ruine», rappelle enfin le président de l'Institut de la Protection Sociale. Et pour cela, il faut dans un premier temps mettre la main au porte-monnaie ! «C'est effectivement un poste de dépense très important. Pour les indépendants en dessous du plafond de la Sécurité sociale, cela représente 46% de charges sociales, et 30% de charges sociales pour les travailleurs au-dessus du plafond. C'est l'un des premiers postes de dépense d'une entreprise», confirme Bruno Chrétien. Alors avant de payer, vous devez prioriser vos besoins : santé, prévoyance, retraite, chômage... Et faites le point avec un professionnel pour éviter tout risque et dépenses superflues. ■

Marie Dealessandri