



NOVEMBRE 2020

QUELS REGARDS SUR LA
PROTECTION SOCIALE
À L'HEURE DE LA CRISE
SANITAIRE COVID-19 ?



Le Cercle de l'Épargne est un centre d'études et d'information partenaire d'AG2R LA MONDIALE. Il réalise et publie des enquêtes et des études sur l'épargne et la retraite.

AMPHITÉA, association d'assurés, souscrit auprès d'AG2R LA MONDIALE au nom et au profit de ses adhérents, des contrats répondant à leurs besoins de protection sociale et patrimoniale (épargne, retraite, santé, prévoyance, dépendance, obsèques). Avec près de 450 000 adhérents, elle s'inscrit parmi les trois plus grandes associations d'assurés en France. AMPHITÉA s'appuie également sur un réseau de correspondants régionaux qui représente une force de proposition auprès du partenaire assureur.

Spécialiste de la protection sociale et patrimoniale en France, AG2R LA MONDIALE assure les particuliers, les entreprises et les branches, pour protéger la santé, sécuriser le patrimoine et les revenus, prémunir contre les accidents de la vie et préparer la retraite. Société de personnes à gouvernance paritaire et mutualiste, AG2R LA MONDIALE cultive un modèle de protection sociale unique qui conjugue étroitement rentabilité et solidarité, performance et engagement social. Le Groupe consacre chaque année plusieurs millions d'euros pour aider les personnes fragilisées et soutenir des initiatives individuelles et collectives.



ANDRÉ RENAUDIN
Directeur général
d'AG2R LA MONDIALE



JEAN-PIERRE THOMAS
Président du Cercle de l'Épargne



PIERRE GEIRNAERT
Président d'AMPHITÉA



PHILIPPE CREVEL
Directeur du Cercle de l'Épargne



YVAN STOLARCZUK
Directeur d'AMPHITÉA



JÉRÔME JAFFRÉ
Directeur du Centre d'Études et de
Connaissances sur l'Opinion Publique



ALAIN MERCIER
Consultant en sociologie

EDITO



ANDRÉ RENAUDIN

Directeur général d'AG2R LA MONDIALE

Les deux enquêtes menées auprès des Français, des entreprises et des TNS pour AG2R LA MONDIALE, Le Cercle de l'Épargne et Amphitea révèlent combien la protection sociale est essentielle pour nos concitoyens en particulier la santé, l'épargne, la retraite et la dépendance.

La crise sanitaire n'a fait qu'accentuer l'attachement des Français au mieux-vivre ensemble et au bien-vieillir. Elle a montré en particulier la nécessité de renforcer la prévoyance, de prendre en compte les enjeux de longévité et environnementaux. Elle a ainsi fait émerger de nouveaux besoins de protection sociale et patrimoniale qui appellent de nouvelles approches.

Dans un contexte de fort ralentissement de la croissance, croiser soutenabilité financière de notre système, prise en compte des conséquences de la crise, émergence de nouveaux besoins, maintien d'un haut niveau de couverture sociale, est un réel défi qu'il nous faut relever.

Au fil de notre histoire, la protection sociale et patrimoniale c'est imposée comme un repère qui rassemble les Français. Elle pose les fondements même de notre société et doit donc, dans cette période troublée, impérativement poursuivre sa mission. Il est ainsi essentiel que des acteurs tels qu'AG2R LA MONDIALE, fort de son expérience et de son ancrage sociétal, soient pleinement acteur.



JEAN-PIERRE THOMAS

Président du Cercle de l'Épargne

Le Cercle de l'Épargne avec Amphitea et AG2R LA MONDIALE conduit depuis des années des enquêtes approfondies sur les besoins et les attentes des Français en matière d'épargne ainsi que de retraite.

Dans le contexte très particulier dans lequel nous évoluons, il nous est apparu nécessaire de pouvoir mesurer l'évolution sur ces six derniers mois du comportement non seulement des ménages mais aussi des professionnels, des indépendants ou des professions libérales. La préférence absolue pour la liquidité apparaît comme le fil rouge de ces études tout comme la recherche de protection ainsi que l'aversion aux risques. La peur de l'inconnu pousse les ménages et les professionnels à opter

pour la prudence, voire l'attentisme. En matière de retraite, le report de l'âge de départ constitue toujours un facteur de blocage pour le projet de réforme dont l'adoption est suspendue depuis le mois de mars.

Par ailleurs, si le degré de sensibilité des Français vis-à-vis de la question de la dépendance est élevé, la solution passe avant tout par le recours à des couvertures complémentaire facultatives et non obligatoires. Ce choix est certainement lié à l'espoir qu'avec la 5^{ème} branche, l'État prendra en charge une part importante des dépenses. Retraite, santé, dépendance, prévoyance, rarement les Français ont été confrontés à un nombre aussi élevé de défis concernant la protection sociale du moins en période de paix.



PIERRE GEIRNAERT

Président d'AmphiTéa

Les résultats des enquêtes menées conjointement par le Cercle de l'Épargne, AG2R LA MONDIALE et notre association souscriptrice AmphiTéa auprès d'un panel représentatif des Français et des acteurs de la vie sociale et économique du pays, interviennent dans un contexte social et économique exceptionnel lié à la crise du COVID, alors que notre pays vient de fêter en octobre le 75^{ème} anniversaire de la Sécurité sociale.

Dans cette période marquée de beaucoup d'incertitudes, d'inquiétudes même, pour l'avenir dans tous les domaines qui font nos métiers d'aujourd'hui : retraite, épargne, prévoyance, santé, les attentes de nos concitoyens sont fortes, voire pressantes, en termes de conseil et d'accompagnement.

Ainsi, si la France est championne de l'épargne, les Français ne sont pas les plus inspirés lorsqu'il s'agit de choisir les bons investissements. Ils restent encore trop rétifs à la prise de risque nécessaire pour espérer un peu plus de rémunération. Les rapports compliqués qu'ils entretiennent avec l'argent les conduisent à prendre souvent de mauvaises décisions au mauvais moment. Lorsqu'ils sont seuls, la plupart d'entre eux pâtit d'une inculture financière.

Près de deux tiers des Français se disent inquiets pour leur retraite alors que pour eux, la retraite a une connotation positive

car synonyme de « nouvelle vie » associée aux loisirs, ainsi qu'à la famille et aux amis. Pourtant, ils sont peu nombreux encore à réellement préparer leur retraite. La Loi Pacte est sans doute une belle opportunité pour booster les efforts des Français en sachant que plus d'information, des règles claires et un meilleur rendement sont leurs trois priorités dans le domaine de la retraite.

La création de la 5^{ème} branche de la Sécurité sociale pour la dépendance est un geste fort dans cette crise qui a mis les soignants et les EHPAD sur le devant de la scène. L'émotion suscitée par la fragilité des personnes âgées et des institutions qui les accueillent appelle une réponse : c'est la reconnaissance de la dépendance comme risque social fondamental. Si cette reconnaissance n'est pas discutable, se pose bien évidemment la question cruciale de son financement...

Pour répondre à toutes ces attentes des Français pour leur avenir, les assureurs devront faire preuve d'ingéniosité et de créativité pour trouver des produits innovants, adaptés et capables de répondre à ces nouveaux besoins. En ce qui nous concerne plus spécifiquement, AG2R LA MONDIALE pourra compter sur notre association pour conduire une réflexion élargie, et qui jouera ainsi son rôle de partenaire privilégié comme elle l'a toujours fait.



**PARTIE 1 : LES FRANÇAIS,
L'ÉPARGNE, LA RETRAITE
ET LA DÉPENDANCE**

SOMMAIRE

01. LES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE DURANT LA CRISE DE PRINTEMPS DU CORONAVIRUS
02. LA RETRAITE ET SA RÉFORME
03. LA DÉPENDANCE ET SON FINANCEMENT





L'ENQUÊTE

- À la demande du Cercle de l'Épargne et d'Amphitéa, le Centre d'études et de connaissances sur l'opinion publique (CECOP) a conduit une étude sur les Français, l'épargne, la retraite et la dépendance, dont l'un des principaux objectifs a été de mesurer les comportements d'épargne liés à la crise du coronavirus.
- L'enquête a été réalisée sur internet les 8 et 9 septembre 2020 auprès d'un échantillon de 1 003 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus, constitué d'après la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération. Le terrain d'enquête a été confié à l'IFOP

LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

1. Faisant le bilan de la crise du printemps du coronavirus, près du quart des Français déclare avoir épargné ou mis de l'argent de côté « plus que d'habitude ». Cette proportion est plus élevée parmi les patrimoines moyens que parmi les patrimoines élevés ainsi que parmi les 18-24 ans. En sens inverse, il faut relever que 20 % des Français se classent comme victimes économiques de cette période en ayant dû épargner « moins que d'habitude », ce qui est plus fréquent parmi les Français modestes bien sûr mais aussi chez les commerçants et artisans durement impactés par la période.

2. « Pas envie de consommer », telle est la première motivation citée par les interviewés qui ont épargné « plus que d'habitude » et surtout par les revenus élevés. Mais seuls 21 % des interviewés déclarent vouloir maintenant utiliser tout ou partie de leur épargne pour faire des achats. Les deux premières priorités sont plutôt de conserver l'épargne pour qu'elle soit mobilisable à tout moment et, nettement en retrait, la volonté de maintenir voire d'augmenter l'effort d'épargne consenti, citée par 27 % des interviewés et jusqu'à 40 % parmi les moins de 35 ans.

3. Concernant la réforme des retraites, les Français souhaitent à une grande majorité que le projet de loi qui était en examen ne soit pas remis sur la table. Ils pourraient plus facilement accepter un projet rectifié maintenant la mise en place du régime par points et écartant l'âge pivot à 64 ans. Ce sont surtout les catégories aisées et aussi les jeunes qui s'y montrent les plus favorables. Mais 50 % des Français optent pour l'abandon total de la réforme et ce sont les catégories qui pourraient en bénéficier le plus qui sont les plus fermes en ce sens : les femmes et les faibles revenus.

4. La question de la dépendance des personnes très âgées préoccupe désormais fortement beaucoup de Français : 53 % se déclarent concernés à un titre ou à un autre. La crainte de tomber soi-même en dépendance est fréquente chez les personnes aisées, elle prend aussi une dimension de crainte supplémentaire avec pour elles-mêmes les conséquences économiques de cette situation. Dans ce contexte, la mise en place d'un contrat-dépendance à souscrire au moment du passage à la retraite – qui s'ajouterait à ce que fait l'État – est accueillie favorablement mais la préférence va massivement à une formule facultative.

The background image is a high-angle photograph of a rugged coastline. In the foreground, a steep, light-colored rock face with some green vegetation slopes down towards the sea. In the middle ground, a prominent, white, layered cliff face extends into the deep blue water. The sea is a vibrant blue with some whitecaps visible. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

1. LES COMPORTEMENTS D'ÉPARGNE DURANT LA CRISE DE PRINTEMPS DU CORONAVIRUS

PRÈS DU QUART DES FRANÇAIS À ÉPARGNÉ « PLUS QUE D'HABITUDE » DURANT LA CRISE DE PRINTEMPS DU CORONAVIRUS

Invités à indiquer si durant la crise de printemps du coronavirus, ils ont « plus que d'habitude » épargné ou mis de l'argent de côté, près d'un quart des Français (22 % exactement) répond positivement. Un pourcentage élevé mais seulement 4 % précisent l'avoir fait « beaucoup plus », la grande majorité (18 %) indiquant « un peu plus ». La réponse cumulée des « beaucoup plus » et « un peu plus » est plus fréquente bien sûr à mesure que le niveau de revenu s'élève mais même 20 % de ceux qui ont un revenu faible se rangent dans cette catégorie. Il est d'ailleurs à noter que ce pourcentage est plus élevé parmi les patrimoines moyens (37 %) que parmi les patrimoines élevés (24 %).

Selon l'âge des interviewés, la réponse « plus que d'habitude » atteint son maximum chez les 18-24 ans (39 %). **En sens inverse, l'enquête du Cercle de l'Épargne et d'Amphitéa permet d'évaluer à 20 % la proportion de Français victimes financièrement de la crise de printemps du coronavirus, ceux qui déclarent avoir épargné ou mis de l'argent de côté « moins que d'habitude ».** Avec un pourcentage plus élevé parmi les commerçants et artisans (29 %) ainsi que chez ceux qui ne disposent d'aucun produit d'épargne (32 %) ou sont sans patrimoine (30 %).

A ÉPARGNÉ OU MIS DE L'ARGENT DE CÔTÉ PENDANT LA CRISE DU CORONAVIRUS...

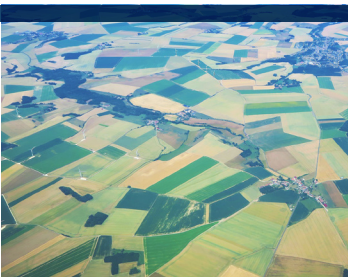
■ Niveau de revenus

■ A les moyens d'épargner

	Ensemble des Français	Faible	Moyen inférieur	Moyen supérieur	Élevé	Oui	Non
Beaucoup plus que d'habitude	4	4	4	3	7	5	2
Un peu plus	18	16	12	22	32	24	1
Ni plus, ni moins	58	59	63	58	49	59	56
Moins	20	21	21	17	12	12	41
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Sous-total Plus	22 %	20 %	16 %	25 %	39 %	29 %	3 %

LE PROFIL DE CEUX QUI ONT ÉPARGNÉ

	18-24 ans	Cadres sup.	Sympathisants PS		Patrimoine moyen
Plus que d'habitude	39 %	31 %	34 %		37 %
	25-34 ans	Commerçant	Sympathisants EELV	Sympathisants RN	Pas de patrimoine
Moins que d'habitude	26 %	29 %	28 %	26 %	30 %



UNE NETTE REMONTÉE DU LIVRET A COMME PRODUIT D'ÉPARGNE INTÉRESSANT



Entre les enquêtes de février 2020 – juste avant la période de confinement – et de septembre 2020, on assiste à une certaine redistribution quant à l'intérêt porté aux différents produits d'épargne. À côté de la stabilité du bien immobilier que l'on loue qui reste en tête des produits jugés intéressants sans subir de recul, l'assurance-vie perd un peu de terrain (-3 points) mais moins que les actions qui enregistrent un recul d'intérêt de huit points. Un résultat d'autant plus frappant qu'en cinq ans des enquêtes annuelles Le Cercle de l'Épargne/Amphitéa, les actions avaient atteint leur plus haut score en ce début d'année. Le recul qu'elles subissent touchent surtout leurs publics-cibles : les revenus élevés (-16 points depuis février), les cadres supérieurs (-13 points) et les détenteurs de produits d'épargne (-11 points). En sens contraire, **on constate une forte remontée du bon vieux livret A jugé comme produit intéressant par 29 % des interviewés au lieu de 15 % en février**. Certes cela place le livret A au même niveau que le compte courant en banque cité comme produit intéressant par 30 % – sans doute en raison de sa fonction de protection de l'argent déposé. Le livret A progresse fortement chez les 18-24 ans où il est cité comme produit intéressant par 56 % (+ 23 points). Il gagne aussi du terrain parmi les revenus faibles (+ 14 points) et chez les plus directement concernés, ceux qui ne disposent que d'un compte sur livret (+ 15 points).

JUGE INTÉRESSANT CHACUN DE CES PRODUITS

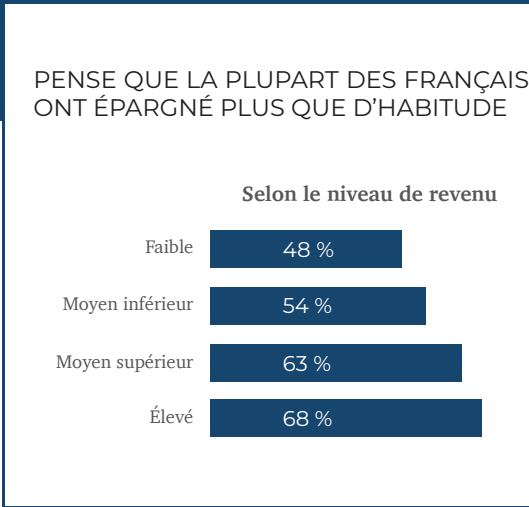
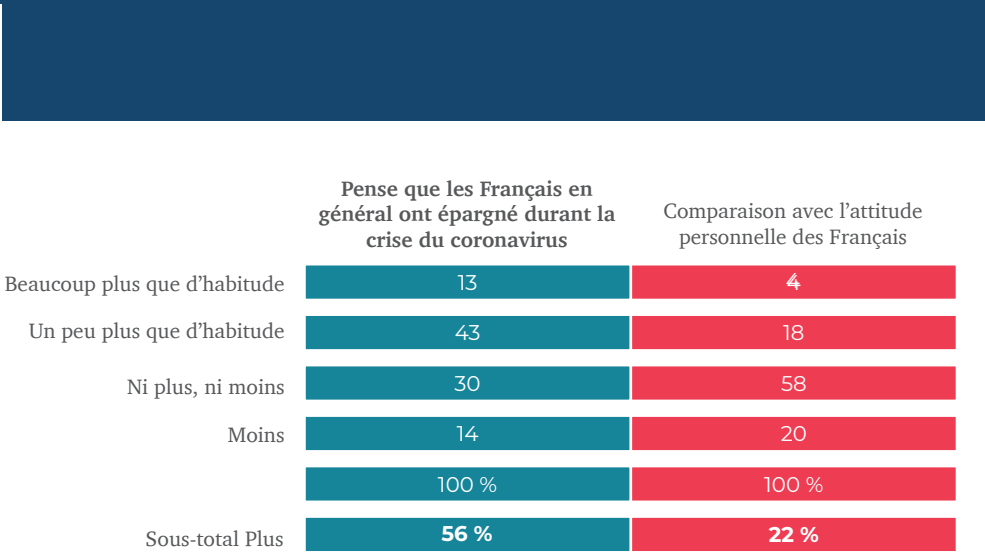
■ L'évolution de l'intérêt pour les produits d'épargne ■ La réponse selon l'attitude d'épargne pendant la crise du coronavirus (Parmi ceux qui ont les moyens d'épargner)

	Rappel février 2020	Sept. 2020	Écart	La réponse de ceux qui ont les moyens d'épargne	Beaucoup plus	Un peu plus	Ni plus ni moins	Moins
Un bien immobilier que l'on loue	61 %	61 %	=	68 %	89 %	73 %	65 %	58 %
L'assurance-vie	51 %	48 %	-3	52 %	77 %	52 %	53 %	42 %
Des actions	45 %	37 %	-8	39 %	51 %	43 %	37 %	41 %
Les SICAV	24 %	21 %	-3	22 %	59 %	22 %	19 %	25 %
Le livret A	15 %	29 %	+14	30 %	49 %	33 %	30 %	21 %
Un compte courant	-	30 %	-	30 %	48 %	34 %	29 %	23 %

À LA MAJORITÉ ABSOLUE, LES INTERVIEWÉS PENSENT QUE LES FRANÇAIS ONT ÉPARGNÉ PLUS QUE D'HABITUDE DURANT LA CRISE DU CORONAVIRUS

Si 22 % des Français déclarent avoir personnellement épargné ou mis de l'argent de côté « plus que d'habitude », le sentiment que la plupart des habitants du pays l'ont fait est beaucoup plus répandu : 56 % des personnes interrogées le pensent. C'est le signe d'une forte distorsion entre le comportement personnel et l'attitude prêtée aux autres. Ce décalage important peut être lu de deux façons pas forcément contradictoires : à la fois comme un fort rebond possible pour l'économie et la consommation mais aussi comme une accentuation

des inégalités dans le pays. **A titre d'exemple, si 7 % seulement des commerçants, artisans déclarent avoir personnellement épargné davantage, 54 % d'entre eux pensent que la plupart ont pu le faire, soit un écart exceptionnellement élevé de 47 points** entre les deux réponses qu'on ne retrouve que chez les retraités avec respectivement 14 % et 61 %. Enfin, parmi ceux qui ont épargné ni plus ni moins que d'habitude, 54 % sont convaincus que la plupart des habitants l'ont fait plus que d'habitude.

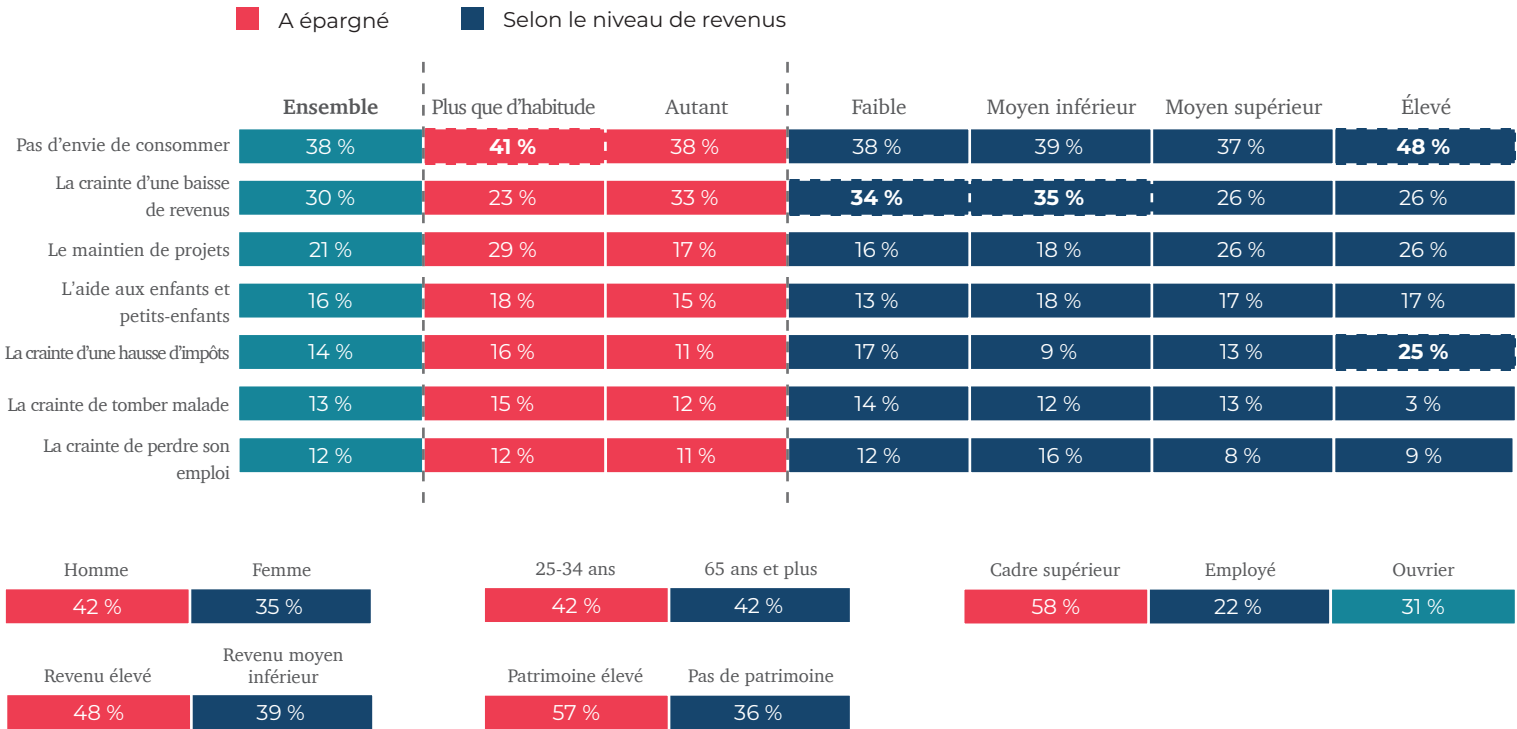


LES MOTIVATIONS À ÉPARGNER DURANT LA CRISE DE PRINTEMPS DU CORONAVIRUS

Quelles ont été les motivations à épargner ou à mettre de l'argent de côté durant la crise de printemps du coronavirus ? La réponse qui arrive en tête est « pas d'envie de consommer » avec 38 % des réponses et même 41 % parmi ceux qui ont épargné « plus que d'habitude ». Les hommes (à 42 %) répondent ainsi plus fréquemment que les femmes (35 %). Cependant, le phénomène est plus répandu parmi les publics-cibles habituels de la consommation : les revenus élevés (48 %), les cadres supérieurs (58 %) et les 25-34 ans (42 %). En revanche, les ouvriers ne sont que 31 % dans ce cas les employés seulement 22 %.

Relevons qu'une motivation plus profonde comme la crainte d'une baisse de revenus se place en deuxième position à 30 % et que la crainte d'une hausse d'impôts est assez souvent citée chez les revenus élevés. En revanche, **deux éléments plus directement liés à la crise du coronavirus occupent les dernières positions : la crainte de tomber malade (13 % seulement avec une pointe à 21 % chez les plus de 65 ans) et la crainte de perdre son emploi (12 %). Mais jusqu'à 20 % parmi les salariés du secteur privé, un sur cinq !**

LES MOTIVATIONS À ÉPARGNER
RÉPONSES DE CEUX QUI ONT ÉPARGNÉ PLUS OU AUTANT QUE D'HABITUDE – 2 RÉPONSES POSSIBLES



LES TYPES DE PLACEMENT PRÉFÉRÉS POUR L'ÉPARGNE CONSTITUÉE DURANT LA CRISE DE PRINTEMPS DU CORONAVIRUS

Parmi les interviewés qui durant la crise de printemps du coronavirus ont épargné plus que d'habitude ou au moins autant, 50 % ont laissé tout ou partie de cette épargne sur leur compte courant, 49 % l'ont placée à court terme (comme dans le livret A). Seuls 19 % ont opté pour un placement de long terme, en plus grand nombre vers l'assurance-vie (11 %) qu'en faveur des actions (8 %). Selon les attitudes à l'égard de l'épargne ou les capacités financières, les différences sont nettes. Ceux qui ne disposent d'aucun produit d'épargne ont en plus grand nombre laissé cet argent sur leur compte courant. Mais parmi eux,

l'épargne de long terme a réussi à toucher une nouvelle clientèle puisqu'une petite partie a opté en ce sens. Ceux qui ont des revenus moyens ou uniquement un compte sur livret ont davantage opté pour un placement de court terme, de même que ceux qui déclarent avoir épargné « plus que d'habitude ». Enfin, les placements de long terme sont plus fréquents parmi les revenus élevés. Mais même parmi ceux-ci le placement de court terme est plus fréquemment cité et beaucoup d'entre eux ont tout simplement laissé grossir leur compte courant.



LES TYPES DE PLACEMENT
RÉPONSES DE CEUX QUI ONT ÉPARGNÉ PLUS OU AUTANT QUE D'HABITUDE – 2 RÉPONSES POSSIBLES

		A épargné		Selon le niveau de revenus				Selon la détention de produit d'épargne		
	Ensemble	Plus que d'habitude	Autant	Faible	Moyen inférieur	Moyen supérieur	Élevé	Aucun	Uniquement compte sur livret	A un produit d'épargne type actions ou assurance-vie
L'argent est laissé sur mon compte courant	50 %	40 %	54 %	65 %	41 %	41 %	37 %	79 %	51 %	41 %
L'argent est placé à court terme	49 %	58 %	46 %	38 %	57 %	54 %	58 %	20 %	65 %	52 %
L'argent est placé à long terme	19 %	26 %	17 %	14 %	23 %	17 %	42 %	7 %	1 %	32 %
. dont en assurance-vie	11 %	13 %	10 %	8 %	14 %	16 %	15 %	3 %	0,5 %	19 %
. dont en actions	8 %	13 %	7 %	6 %	9 %	1 %	27 %	4 %	0,5 %	13 %

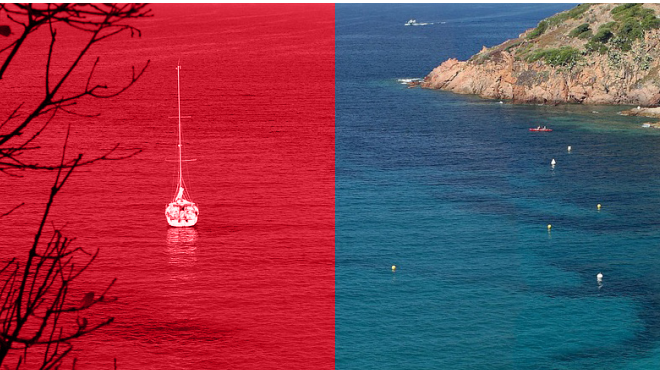
LES INTENTIONS SUR L'UTILISATION DE L'ÉPARGNE DANS LES PROCHAINS MOIS

Concernant les utilisations de leur épargne, les Français mettent nettement en avant l'intention de la conserver pour qu'elle soit mobilisable à tout moment. Plus on dispose d'un revenu élevé, plus on exprime cette façon de voir (jusqu'à 61 % dans la tranche supérieure). Maintenir ou même augmenter son effort d'épargne arrive en seconde position, davantage cité aussi par les revenus les plus élevés. **La constitution de l'épargne appelle la continuation de l'épargne.** Utiliser tout ou partie de son épargne pour faire des achats n'arrive qu'en troisième position avec 21 % de citations mais monte à 39 %

parmi ceux qui ont épargné « plus que d'habitude ». On note toutefois que cette motivation n'est mise en avant que par 24 % des personnes qui, concernant leurs motivations d'épargner au printemps, ont répondu qu'à ce moment, elles n'avaient pas envie de consommer. Enfin, **parmi ceux qui ont l'intention de maintenir voire d'augmenter leur effort d'épargne, le pourcentage atteint 40 % parmi les moins de 35 ans (treize points de plus que la moyenne).** Signe que la crise du coronavirus est susceptible d'impacter fortement les stratégies financières des générations les plus jeunes.

L'UTILISATION DE L'EPARGNE DANS LES PROCHAINS MOIS

2 réponses possibles (en %)		A épargné			Selon le niveau de revenus			
	Ensemble	Plus que d'habitude	Autant	Moins	Faible	Moyen inférieur	Moyen supérieur	Élevé
Conserver cette épargne mobilisable à tout moment	41	48	44	26	32	44	43	61
Maintenir ou même augmenter mon effort d'épargne	27	34	28	16	24	24	30	35
Utiliser au moins en partie pour faire des achats	21	39	18	10	17	23	21	30
La placer à long terme (assurance-vie, actions)	7	13	6	5	6	9	8	9
N'a pas les moyens d'épargner	26	3	25	55	40	21	17	4



LE PROFIL DE CEUX QUI VEULENT :

Faire des achats		Maintenir ou même augmenter leur épargne	
Profession intermédiaire	28 %	Ouvrier	34 %
Revenus élevés	30 %	Patrimoine faible	38 %
Patrimoine élevé	31 %	Cadre supérieur	39 %
Cadres supérieur	32 %	Moins de 35 ans	40 %

LE SOUHAIT POUR LES PROCHAINS MOIS : QUE LES FRANÇAIS CONSOMMENT OU ÉPARGNENT ?

Compte tenu des intentions affichées par beaucoup de Français de conserver l'argent épargné ou mis de côté, on ne sera guère surpris que l'appel du gouvernement à l'utiliser pour faire des achats ne recueille qu'une minorité de soutien (35 %). À l'inverse, 65 % des personnes interrogées jugent préférable que « les gens maintiennent leur épargne ou leur argent mis de côté pour faire face aux difficultés ». Toutefois, le détail des résultats par catégorie nuance ce constat. Ceux qui ont mis de l'argent de côté « plus que d'habitude » sont 43 % (8 points de plus que la moyenne) à souhaiter que les Français utilisent leur épargne pour faire des achats. De même, ceux qui ont des revenus moyens supérieurs ou élevés sont presque 50 % à s'exprimer en ce sens.

En outre, ceux qui eux-mêmes déclarent avoir l'intention de faire des achats sont une majorité absolue (54 %) à souhaiter que les Français agissent ainsi. Il faut noter que **le lien avec la préférence partisane des interviewés est fort et témoigne de l'interpénétration des attitudes économiques et idéologiques**. 61 % des sympathisants de La République en marche souhaitent que leurs concitoyens utilisent leur épargne pour faire des achats contre 32 % des sympathisants de gauche et 27 % du Rassemblement national. Les sympathisants des Républicains occupent pour leur part une position intermédiaire avec 40 % de souhaits en ce sens, soit cinq points de plus que la moyenne nationale.

JUGENT PRÉFÉRABLE DANS LES PROCHAINS MOIS QUE LES GENS :

■ A épargné ■ Selon le niveau de revenus ■ Préférence partisane

	Ensemble	Plus que d'habitude	Autant	Moins	Faible	Moyen inférieur	Moyen supérieur	Élevé	Gauche	LREM	LR	RN
Utilisent leur épargne pour faire des achats	35	43	35	27	31	30	47	46	32	61	40	27
Maintiennent leur épargne pour faire face aux difficultés	65	57	65	73	69	70	53	54	68	39	60	73
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %





2. LA RETRAITE ET SA RÉFORME

PAS D'INQUIÉTUDE ACCRUE SUR LE NIVEAU DE SA PENSION DE RETRAITE

Curieusement, la crise de printemps du coronavirus et ses conséquences économiques ne créent pas d'inquiétude supplémentaire sur le fait ou bien la perspective de disposer à sa retraite d'une pension suffisante pour vivre correctement. Certes, le pourcentage de réponses positives parmi l'ensemble des Français reste minoritaire (à 32 %) mais dans la série d'enquêtes annuelles du Cercle de l'Épargne et d'Amphitéa réalisées depuis 2016, il n'a jamais été aussi haut ! Comme le montre le tableau ci-dessous qui distingue retraités et non retraités, on observe dans les deux situations un mouvement à la hausse entre février et septembre 2020. Chez les retraités, cette hausse atteint sept points avec

une différence toujours très marquée entre les hommes et les femmes. D'une certaine façon, **le maintien au même niveau des pensions versées malgré la violence de la crise peut expliquer ce résultat positif. On est davantage surpris par l'évolution également positive (quoique de moindre ampleur) parmi les non retraités** puisqu'il s'agit là non de réalités mais de perspectives. Il faut creuser davantage pour trouver trace de montée d'inquiétude. Parmi les non retraités, c'est le cas en particulier des commerçants, artisans fortement impactés par la crise : parmi eux le recul des réponses positives est de neuf points.

RETRAITÉS

■ Estime disposer d'une pension de retraite suffisante pour vivre correctement

	Selon le sexe (en septembre)			
	Rappel février 2020	Sept. 2020	Homme	Femme
Oui	37	44	50	39
Non	63	56	50	61
	100 %	100 %	100 %	100 %

NON RETRAITÉS

■ Pense disposer à la retraite d'une pension suffisante pour vivre correctement

	Selon le sexe (en septembre)			
	Rappel février 2020	Sept. 2020	Homme	Femme
Oui	24	28	32	24
Non	76	72	68	76
	100 %	100 %	100 %	100 %



SUR LA RÉFORME DES RETRAITES, MÊME LA GRANDE MAJORITÉ DES SYMPATHISANTS DE LA RÉPUBLIQUE EN MARCHÉ NE SOUHAITE PAS UNE REPRISE A L'IDENTIQUE

Plusieurs mois après le déclenchement de la crise du coronavirus qui a mis en sommeil le projet de réforme des retraites, seuls 19 % des Français souhaitent que le texte soit repris pour être mis en oeuvre en totalité. Dans aucune catégorie sociodémographique ou politique, ce souhait est majoritaire. Plus notable encore, seuls 35 % des sympathisants de La République En Marche se prononcent en ce sens. En fait, une formule de compromis pourrait rallier une plus grande part de l'opinion en faisant aboutir le régime par points à condition d'abandonner au passage l'âge pivot. Si l'on additionne les partisans de

ce schéma et ceux qui voudraient maintenir le projet initial, on totalise 50 % des réponses, avec des pointes à 67 % chez les 18-24 ans, 61 % parmi les cadres supérieurs, 59 % pour les revenus élevés et 56 % pour les revenus moyens. **Le point délicat cependant est la très ferme demande d'un abandon total de la réforme par les catégories qui sont censées en tirer le plus d'avantages.** C'est le cas des femmes (54 % pour l'abandon total contre 44 % parmi les hommes) et des faibles revenus (55 % se prononcent en ce sens).

SOUHAITE QUE LA RÉFORME DES RETRAITES :

	Selon la préférence partisane					Selon le sexe		Selon le niveau de vie			
	Ensemble	Gauche	REM	LR	RN	Homme	Femme	Faible	Moyen inférieur	Moyen supérieur	Élevé
Soit mise en oeuvre en totalité	19	16	35	37	8	23	16	16	17	21	18
Soit mise en oeuvre pour le régime par points mais abandonnée sur l'âge pivot	31	27	53	24	29	33	30	29	36	36	34
Soit abandonnée en totalité	50	57	12	39	63	44	54	55	47	43	48
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %





3. LA DÉPENDANCE ET SON FINANCEMENT

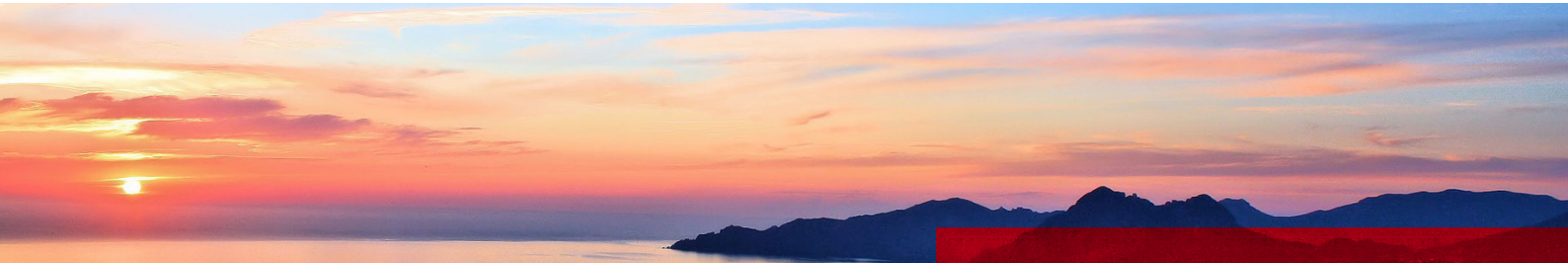
UN PEU PLUS DE LA MOITIÉ DES FRANÇAIS
SE SENT CONCERNÉE PAR LA QUESTION DE LA DÉPENDANCE

Résultat parmi les plus spectaculaires de l'enquête du Cercle de l'Épargne et Amphitéa, **la question de la dépendance des personnes très âgées préoccupe la majorité des Français (53 % d'entre eux). Bien sûr, l'âge joue un grand rôle : 70 % des plus de 70 ans le sont contre 57 % des 60-69 ans et, pourcentage surprenant par son ampleur, 48 % des moins de 60 ans.** Les femmes sont plus préoccupées que les hommes : à 57 % contre 49 %. Parmi les préoccupés, on distingue deux grands groupes : d'abord ceux qui sont directement concernés et représentent 25 % des personnes interrogées (soit qu'elles soient touchées personnellement, soit comme aidants ou ayant un membre

de leur famille touché) et ensuite ceux qui craignent de tomber un jour dans la dépendance, soit 35 % des Français (en sachant qu'un petit nombre appartient aux deux groupes). Les inquiets sont aussi nombreux pratiquement chez les hommes (34 %) que chez les femmes (37 %). Mais cette inquiétude est beaucoup plus répandue chez ceux qui ont les moyens d'épargner (39 %) que chez ceux qui ne l'ont pas (23 %). Comme si les premiers s'inquiétaient des conséquences économiques pour eux-mêmes de tomber en dépendance alors que les seconds s'en remettaient d'avance à la solidarité nationale.

SITUATION PAR RAPPORT À LA DÉPENDANCE (2 RÉPONSES POSSIBLES)

	Ensemble des Français	Homme	Femme	Moins de 60 ans	60 à 69 ans	70 ans et plus	A les moyens d'épargner	
							Oui	Non
Touché personnellement	4 %	3 %	5 %	3 %	2 %	11 %	3 %	8 %
Aidant	7 %	6 %	9 %	10 %	3 %	3 %	7 %	8 %
Concerné : un membre de ma famille touché	14 %	13 %	15 %	15 %	13 %	13 %	14 %	14 %
Inquiet pour soi-même	35 %	34 %	37 %	28 %	45 %	53 %	39 %	23 %
Ne se sent pas concerné	47 %	51 %	43 %	52 %	43 %	30 %	44 %	54 %
Sous-total Préoccupé	53 %	49 %	57 %	48 %	57 %	70 %	56 %	46 %



70 % DES FRANÇAIS SONT FAVORABLES À LA MISE EN PLACE D'UN CONTRAT-DÉPENDANCE QUI, POUR LA GRANDE MAJORITÉ, DOIT ÊTRE FACULTATIF

Interrogés sur la mise en place d'un contrat-dépendance qui serait à prendre au moment du passage à la retraite – et viendrait s'ajouter à ce que l'État fait pour sa prise en charge –, 70 % des Français s'y montrent favorables mais ils optent massivement pour un contrat facultatif (à 53 %) plutôt qu'obligatoire (à 17 %). Même les catégories les plus concernées ne prônent pas un contrat obligatoire comme les plus de 70 ans (27 % seulement), les préoccupés par la dépendance (22 %) et même ceux qui sont personnellement en situation de dépendance (26 %). Sur le plan politique, aucun électorat ne défend le contrat obligatoire. **En sens inverse, aucune catégorie socio-démographique ou politique ne s'oppose en majorité à la mise en place d'un tel**

contrat. Relevons cependant que les plus modestes se montrent les plus réticents. C'est le cas de 41 % des ouvriers, 40 % des personnes sans patrimoine, 41 % des personnes ne disposant d'aucun produit d'épargne. Sans doute craignent-ils avec un tel contrat de voir amputée leur pension de retraite ou de moins bénéficier en cas de dépendance de la solidarité nationale. Cependant, c'est l'idée d'un contrat facultatif qui rallie la majorité des réponses, y compris parmi ceux qui ne se sentent pas concernés par le sujet (à 51 %). Elle fait d'ailleurs l'objet d'un large consensus politique : 57 % parmi les sympathisants de gauche, 58 % pour LREM, 56 % pour LR et encore 49 % parmi les sympathisants du Rassemblement National.

FAVORABLE OU NON À LA MISE EN PLACE D'UN CONTRAT DÉPENDANCE

	Ensemble des Français	Moins de 60 ans	60-69 ans	70 ans et plus	Préoccupé par la dépendance	Ne se sent pas concerné	Préférence partisane			
							Gauche	LREM	LR	RN
Un contrat-dépendance obligatoire au moment du passage à la retraite	17	15	17	27	22	12	18	27	18	21
Un contrat-dépendance facultatif au même moment	53	53	56	49	54	52	57	58	56	49
Pas de mise en place d'un contrat-dépendance	30	32	27	24	24	36	25	15	26	30
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Sous-total favorable à un contrat dépendance	70 %	68 %	73 %	76 %	76 %	64 %	75 %	85 %	74 %	70 %



**PARTIE 2 :
LES ENTREPRISES & LES
TRAVAILLEURS NON
SALARIÉS (TNS)**

SOMMAIRE

01. LA SITUATION DE L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE
02. LA PERCEPTION DU SYSTÈME DE PROTECTION SOCIALE
03. L'ÉQUIPEMENT EN PRODUITS DE PRÉVOYANCE
04. L'ASSUREUR
05. LES ATTENTES VIS-À-VIS DE LA RÉFORME DES RETRAITES EN COURS
06. LES ATTENTES VIS-À-VIS DE LA DÉPENDANCE



PRÉSENTATION



- A la demande d'AG2R LA MONDIALE, Alain Mergier Consultant en sociologie a conduit une étude auprès de la cible B to B Travailleurs Non-Salariés (TNS) et entreprises du secteur privé dont l'objectif est de mesurer les attitudes et les comportements vis-à-vis de la protection sociale.

- L'étude a été réalisée par téléphone du 15 septembre au 5 octobre 2020 auprès d'un échantillon de 400 individus (100 TNS, 100 patrons, patrons de Très Petites Entreprises (TPE), 100 directeurs administratifs, directeurs financiers, DRH de PME, et 100 d'Entreprise de Taille Intermédiaire (ETI)). Après redressement, selon les critères de taille, activité et région, l'échantillon d'ensemble est représentatif de la cible B to B. Le terrain d'enquête a été confié à l'IFOP.

A chaque fois que cela est possible, les résultats sont comparés aux résultats de l'étude menée par le CECOP auprès du grand-public.

LES PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- La cible B to B est majoritairement plus inquiète qu'avant quant à l'imprévisibilité de l'avenir de son activité professionnelle exposée à trois familles de risques. Il s'agit en premier lieu de la crise sanitaire actuelle et ses conséquences, suivies de l'instabilité réglementaire, puis de l'accélération des transformations du monde.

- A sa vulnérabilité économique s'ajoute celle de sa protection sociale. Avec en premier lieu le régime de retraite actuel qu'elle perçoit comme complexe puis précaire, suivi d'une réforme dont elle ne connaît pas l'issue et, plus globalement, un système de protection sociale instable.

- Aujourd'hui, bien qu'appartenant aux catégories sociales supérieures, nos interlocuteurs craignent en majorité de ne pas avoir une pension de retraite suffisante. Les TNS, plus précaires, sont nettement plus nombreux dans ce cas. Cependant, le niveau d'inquiétude est moindre que pour le grand-public. Cette différence s'explique notamment par les différences de représentation des catégories sociales dans les deux populations. Ici sont représentées les catégories supérieures, alors que l'enquête grand public montre que ce sont les catégories inférieures les plus inquiètes.

- Tous ou presque disposent d'une mutuelle, légèrement moins d'une prévoyance. Dans les deux cas le niveau d'équipement progresse avec la taille de l'entreprise. La retraite supplémentaire concerne prioritairement : les TNS moins couverts par une complémentaire et plus inquiets sur leur pension de retraite, puis les ETI qui y voient un élément de différenciation pour recruter et fidéliser les meilleurs au même titre que la performance de la mutuelle santé et du contrat de prévoyance. Un tiers ont un contrat de dépendance. (Ce niveau d'équipement est à vérifier, il est possible qu'il y ait confusion dans l'esprit des personnes sondées)

- Dans ce contexte d'imprévisibilité, 4 interlocuteurs sur 10 attachent aujourd'hui plus d'importance aux contrats qui sécurisent l'avenir :

prévoyance, dépendance et retraite supplémentaire.

- Pour s'y retrouver dans la complexité du système de retraite, les comportements diffèrent selon la taille de l'entreprise. Les TNS, "non spécialistes des sujets de protection sociale" et débordés, délèguent à leur expert-comptable, leur assureur, puis leur conseiller gestionnaire de patrimoine ou courtier. Les TPE, principalement des chefs d'entreprise se réfèrent à leur comptable ou font des recherches sur internet. Les PME et les ETI, des directeurs administratifs, financiers ou des ressources humaines s'appuient sur leur expertise pour faire des recherches sur internet et lire les textes officiels. Les ETI sont aussi plus nombreux à s'adresser à leur assureur.

- Face à l'imprévisibilité de l'avenir du système de protection sociale, la pérennité de l'assureur est la caractéristique la plus rassurante, et encore plus nettement pour les PME et surtout les ETI. Pour ces dernières elle est garantie par le statut de société de personnes (non cotées en bourse) qui conforte la stabilité de la stratégie. La spécialisation sur l'ensemble des domaines de l'assurance à la personne est pour tous un argument important. Notons que les TNS sont les plus nombreux à préférer un assureur multirisque, nous voyons ici, selon l'étude image, le bénéfice de confort que peut apporter le fait de disposer d'un interlocuteur unique.

- Pour l'avenir, cette cible est majoritairement favorable à la mise en place d'un contrat de dépendance, avec une nette préférence pour qu'il soit facultatif. Ils sont cependant nettement moins intéressés que le grand-public.

- Vis-à-vis de la réforme des retraites les avis sont contrastés avec une légère préférence, sans qu'elle ne remporte la majorité, pour une mise en oeuvre du système à point avec un abandon de l'âge pivot. Ici aussi, le B to B diffère du B to C dont 1 individu sur 2 souhaite l'abandon de la réforme.

DANS QUELLES PERSPECTIVES SE PLACE LA CIBLE B TO B VIS-À-VIS DE L'AVENIR DE SON ACTIVITÉ

” Pour 6 individus sur 10, l'avenir de l'activité est plus qu'avant soumise à des aléas.

A la question de savoir si leur activité est aujourd'hui plus, autant ou moins soumise à des aléas qu'avant 60 % des professionnels répondent plus qu'avant, 35 % autant et 5 % moins. Ceux qui nous ont par ailleurs répondu accorder aux contrats de prévoyance plus d'importance qu'avant sont 63 % dans ce cas. **L'imprévisibilité de l'activité renforce l'importance de la protection individuelle.**

DÉCLARE QUE SON ACTIVITÉ EST... (EN %)				
		Selon importance accordée aux contrats de prévoyance pour sécuriser l'avenir		
	Ensemble	Plus d'importance qu'avant	Autant d'importance qu'avant	Moins d'importance qu'avant
...plus soumise aux aléas qu'avant	60	63	58	56
...autant soumise aux aléas qu'avant	35	36	37	28
...moins soumise aux aléas qu'avant	5	1	5	16
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %



QUELS SONT LES RISQUES QUI ACCENTUENT L'IMPRÉVISIBILITÉ DE L'ACTIVITÉ

” *L'imprévisibilité liée à la crise sanitaire concerne plus de 9 activités sur 10, suivie de l'instabilité réglementaire et sociale pour plus de 8 sur 10, puis de l'accélération des transformations du monde pour plus de 6 sur 10.*

A la question de savoir quels sont les risques qui accentuent l'imprévisibilité de l'activité, 3 familles se dégagent. La première est en toute logique celle de la crise sanitaire en cours, dont au moins un motif est cité par 95 % des interlocuteurs avec notamment ses répercussions économiques (78 %), le risque d'une nouvelle crise financière (76 %), l'arrivée d'une deuxième vague (76 %) et les risques liés à d'autres problèmes sanitaires (68 %), l'inquiétude des salariés de contracter le virus concerne 50 % des entreprises. Ces risques touchent plus souvent les TNS (96 %) et les ETI (97 %). Suit

l'instabilité réglementaire, dont au moins un motif est cité par 82 % des interlocuteurs, avec l'instabilité réglementaire (63 %), les mouvements sociaux (51 %) et les mesures pour préserver la planète (46 %). De nouveau, les TNS (85 %) et les ETI (86 %) sont plus inquiets. Vient ensuite l'accélération des transformations du monde, dont au moins une raison est citée par 64% des interlocuteurs, avec les problèmes écologiques (44 %), la montée en puissance des GAFA (33 %) et la rapidité des évolutions technologiques (28 %). Et toujours un niveau d'inquiétude supérieur pour les TNS (66 %) et les ETI (67 %).

LES RAISONS SUSCEPTIBLES D'ACCENTUER L'IMPRÉVISIBILITÉ DE L'AVENIR DE L'ACTIVITÉ (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

	Ensemble	Selon la taille de l'entreprise			
		TNS	TPE	PME	ETI
Les répercussions économiques de la crise Covid 19	78	81	74	65	75
Le risque d'une nouvelle crise financière	76	79	65	66	72
L'arrivée d'une deuxième vague de Covid 19	76	77	78	67	73
Les risques liés à d'autres problèmes sanitaires	68	70	59	54	69
L'inquiétude vis-à-vis du fait de contracter le virus qui persiste chez beaucoup de salariés	50	-	52	49	50
Au moins une réponse: La crise sanitaire et ses conséquences	95	96	92	91	97
L'instabilité de la réglementation française et européenne	63	67	52	43	55
Les mouvements sociaux et les grèves	51	55	41	32	46
Les mesures prises pour préserver la planète	46	50	34	30	45
Au moins une réponse: Instabilité réglementaire et sociale	82	85	72	60	86
Les risques liés aux problèmes écologiques et climatiques	44	46	36	32	46
La montée en puissance rapide de nouveaux acteurs économiques (Google, Apple, Facebook, Amazon, Uber...)	33	38	22	14	20
La rapidité des évolutions technologiques, en robotique, en intelligence artificielle	28	29	28	22	28
Au moins une réponse : L'accélération des transformations du monde	64	66	55	47	67

DANS CE CONTEXTE D'INCERTITUDE PROFESSIONNELLE,

QUELLES PERSPECTIVES OFFRENT LE SYSTÈME DE PROTECTION SOCIAL

”

A l'imprévisibilité de l'avenir professionnel s'ajoute celle du système de retraite et plus globalement du système de protection sociale, l'ensemble renforce l'importance de la protection individuelle.

Pour 8 interlocuteurs sur 10 le système des retraites est complexe et pour plus de 8 sur 10 d'entre eux cela obère la visibilité de la pension de retraite. **Ce sentiment de complexité (quasi-unanime chez les jeunes 94 %) renforce la nécessité d'une protection individuelle (90 %).** A la complexité suit pour plus de 7 interlocuteurs sur 10, le sentiment de précarité du système actuel et d'absence de visibilité du système à venir.

Ces incertitudes inquiètent quant aux revenus à la retraite (78 %) et renforcent aussi le besoin de protection individuelle (77 %). Plus globalement, l'imprévisibilité concerne l'ensemble du système de protection sociale pour près de 8 interlocuteurs sur 10, il est de nouveau majoré chez ceux qui accordent aujourd'hui plus d'importance qu'avant à leurs contrats de protection individuelle pour sécuriser leur avenir (85 %).

TAUX DE TOUT À FAIT + PLUTÔT D'ACCORD À CHACUNE DES PROPOSITIONS SUIVANTES :

	Ensemble
Le système des retraites actuel, est très complexe	83
A ceux qui considèrent le système des retraites complexe : La complexité du système des retraites actuel rend imprévisibles les revenus que je vais réellement percevoir à la retraite	84
L'incertitude sur la pérennité du système de retraite m'inquiète quant aux revenus que je vais réellement percevoir à la retraite	76
L'absence de visibilité quant au futur système de retraite m'inquiète quant aux revenus que je vais réellement percevoir à la retraite	75
L'avenir de notre système de protection sociale, c'est-à-dire concernant la sécurité sociale, le chômage, est imprévisible car les paramètres changent trop souvent	78

LE PROFIL ET LES ATTITUDES DE CEUX QUI SONT D'ACCORD AVEC :

Le système des retraites actuel est très complexe

- Moins de 35 ans 94 %
- Accorde plus d'importance qu'avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l'avenir 90 %

L'incertitude sur la pérennité du système de retraite m'inquiète quant aux revenus que je vais réellement percevoir à la retraite

- Sentiment que les revenus à la retraite seront insuffisants 78 %
- Accorde plus d'importance qu'avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l'avenir 88 %

L'absence de visibilité quant au futur système de retraite m'inquiète quant aux revenus que je vais réellement percevoir à la retraite

- Sentiment que les revenus à la retraite seront insuffisants 77 %
- L'avenir de notre système de protection sociale c'est à dire concernant la sécurité sociale, le chômage est imprévisible car les paramètres changent trop souvent
- Accorde plus d'importance qu'avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l'avenir 85 %

... ET LE NIVEAU DE LA PENSION DE RETRAITE

” *La majorité des interlocuteurs craignent d’avoir une pension de retraite insuffisante pour vivre correctement.*

Près de 6 individus sur 10 craignent de ne pas avoir une pension de retraite suffisante. Ce taux s’accroît à mesure que diminue la taille de l’entreprise. Les TNS sont les plus inquiets (56 %). Les femmes (60 %) économiquement plus fragilisées ainsi que les jeunes (59 %) et les majors (64 %) tous deux plus exposés à l’imprévisibilité dans le calcul de leur retraite sont plus nombreux dans ce cas. C’est aussi le cas des individus dont l’activité est plus soumise qu’avant à des aléas (64 %). Ces craintes renforcent de nouveaux l’importance de la protection individuelle (64 %). Ce taux est toutefois nettement inférieur à celui du grand-public (- 16 points). Les différences de catégories

sociales constituent un facteur d’explication. Dans la comparaison de ces deux résultats doit être pris en compte les différences de population :

- Le grand public est constitué d’un échantillon représentatif de toutes les catégories de profession, avec notamment une inquiétude très importante chez les employés et les ouvriers ;
- Alors que le B to B comprend des travailleurs non salariés, des patrons de TPE, des directeurs administratif-financier-DAF et DRH de PME et ETI soit, exception faite de certains TNS, des catégories supérieures qui dans l’enquête grand-public sont les moins inquiètes.

LA RETRAITE ESTIMEZ-VOUS QUE VOUS AUREZ UNE PENSION POUR VIVRE CORRECTEMENT (EN %)

	Selon la taille de l'entreprise					Grand public actif
	Ensemble	TNS	TPE	PME	ETI	
Tout à fait suffisante	4	5	4	6	1	
Plutôt suffisante	39	36	42	44	52	
TOTAL SUFFISANTE	43	41	46	50	53	28
Plutôt insuffisante	38	37	38	36	40	
Tout à fait insuffisante	18	21	15	11	4	
TOTAL INSUFFISANTE	56	58	53	47	46	72
Ne sait pas	1	1	1	3	2	
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

LE PROFIL ET LES ATTITUDES DES INTERLOCUTEURS B TO B QUI CRAIGNENT QUE LEUR PENSION SOIT INSUFFISANTE :

- Femme 60 %
- Moins de 35 ans 59 %
- 35-49 ans 64 %
- Accorde plus d'importance qu'avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l'avenir 61 %
- Activité plus soumise aux aléas qu'avant 64 %

CONTRATS DE PRÉVOYANCE : ÉQUIPEMENT

” Plus de 9 interlocuteurs sur 10 ont un contrat de mutuelle santé, plus de 8 sur 10 de prévoyance, plus d’1 sur 2 de retraite supplémentaire, et 3 sur 10 de dépendance (un taux certainement surévalué par la méconnaissance de ce que couvre ce dernier type de contrat).

La possession d’une mutuelle (93 %) progresse avec la taille de l’entreprise, ainsi que pour les activités implantées hors de l’Ile-de-France (95 %). Celle d’une prévoyance (81 %) est nettement plus importante pour les PME (98 %) et ETI (97 %), et beaucoup plus faible pour les TPE (67 %). Les activités implantées hors de l’IDF ont aussi plus souvent un contrat de prévoyance (84 %), tout comme les individus dont l’activité est plus soumise aux aléas qu’avant (85 %) ou qui accordent plus d’importance à leur protection sociale qu’avant (87 %). Les TNS (60 %) moins couverts en retraite complémentaire,

et plus inquiets sur le montant de leur retraite ont plus souvent une retraite supplémentaire, ainsi que les ETI (54 %) attachés, comme on le verra plus loin, à fidéliser et conserver les meilleurs. **En toute logique, de manière générale les individus qui craignent que leur pension de retraite soit insuffisante (59 %) ou qui s’inquiètent sur la pérennité du système de retraite (61 %) ont aussi plus souvent un contrat de retraite supplémentaire.** C’est aussi le cas des individus qui accordent plus d’importance qu’avant aux contrats de protection sociale (63 %).

PRODUITS (TNS) ET CONTRATS COLLECTIFS (ENTREPRISES) POSSÉDÉS % D'ÉQUIPEMENT

	Ensemble	Selon la taille de l'entreprise			
		TNS	TPE	PME	ETI
Mutuelle santé	93	92	92	99	100
Prévoyance	81	79	67	98	97
Epargne retraite supplémentaire	54	60	25	37	54
Dépendance	31	34	23	27	21
Aucun	4	5	7	0	0

LE PROFIL DES INTERLOCUTEURS PLUS ÉQUIPÉS QUE LA MOYENNE, SELON LE TYPE DE PRODUIT

- MUTUELLE SANTÉ
- Hors IDF 95 %
- PRÉVOYANCE
- Hors IDF 84 %
 - Accorde plus d’importance qu’avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l’avenir 87 %
 - Activité professionnelle plus soumise à des aléas qu’avant 85 %
- EPARGNE RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE
- Sentiment que la pension de retraite sera insuffisante 59 %
 - Très inquiet sur la pérennité du système de retraite actuel 61 %
 - Accorde plus d’importance qu’avant aux contrats de protection sociale pour sécuriser l’avenir 63 %

CONTRATS DE PRÉVOYANCE EN ENTREPRISE ET CAPTATION DES MEILLEURS SALARIÉS

” *Vis-à-vis des meilleurs salariés, proposer une bonne protection est un argument important.*

Proposer de bons contrats de prévoyance est un argument différenciant pour recruter et fidéliser les meilleurs : la mutuelle pour 85 % des interlocuteurs, la prévoyance pour 81 % et la retraite supplémentaire pour 69 %. L'importance croît avec la taille de l'entreprise, ce qui corrobore le fait que l'équipement suit la même tendance.

.....

CONTRATS DE PRÉVOYANCE POUR CAPTER LES MEILLEURS QUESTION POSÉE AUX ENTREPRISES % DE TOUT À FAIT + PLUTÔT D'ACCORD

	Entreprises	Selon la taille de l'entreprise		
		TPE	PME	ETI
Proposer à vos salariés une mutuelle qui offrent des remboursements santé élevés et des services correspondants à leurs attentes est un argument important pour attirer et conserver les meilleurs salariés	85	79	82	93
Proposer à vos salariés un contrat de prévoyance qui leur permet, ainsi qu'à leur famille d'être bien protégé en cas de coups durs est un argument important pour attirer et conserver les meilleurs salariés	81	74	82	86
Proposer à vos salariés un supplément de revenus à la retraite est un argument important pour attirer et conserver les meilleurs salariés	69	65	75	78



CONTRATS DE PRÉVOYANCE EN ENTREPRISE :

PROCESSUS DE DÉCISION RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE

”

Les entreprises pensent majoritairement que les salariés préfèrent se constituer ce complément de revenus individuellement.

57 % de nos interlocuteurs considèrent que les salariés préfèrent se constituer eux-mêmes un complément de revenus à la retraite. Cependant, comme nous l'avons vu précédemment vis-à-vis du taux d'équipement en retraite supplémentaire, puis de l'importance de ce type de contrat pour capter les meilleurs, les ETI se distinguent avec une légère préférence pour une prise en charge par l'employeur (61 %).

DE LAQUELLE DE CES DEUX AFFIRMATIONS VOUS SENTEZ-VOUS LE PLUS PROCHE
QUESTION POSÉE AUX ENTREPRISES

	Selon la taille de l'entreprise			
	Entreprises	TPE	PME	ETI
Proposer aux salariés ou aux candidats, notamment ceux à haut revenu, un contrat d'épargne retraite supplémentaire avec une prise en charge de l'employeur est un argument de fidélisation ou un argument pour attirer les talents	43	40	39	51
Les salariés et les candidats, notamment ceux à haut revenu, préfèrent se constituer ce complément de façon individuelle et en total autonomie	57	60	61	49
Proposer à vos salariés un supplément de revenus à la retraite est un argument important pour attirer et conserver les meilleurs salariés	100 %	100 %	100 %	100 %



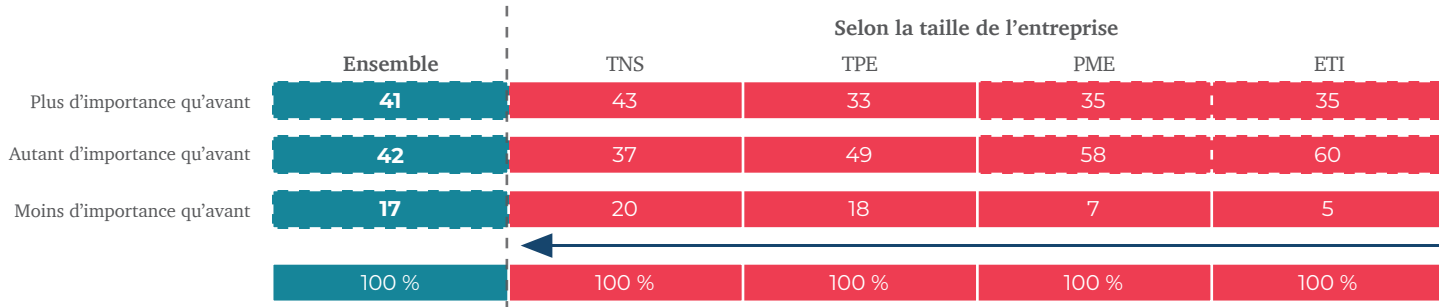
CONTRATS DE PRÉVOYANCE ET SÉCURISATION DE L'AVENIR

” 4 interlocuteurs sur 10 accordent plus d'importance qu'avant aux contrats de prévoyance pour sécuriser leur avenir et celle de leurs salariés.

En moyenne 41 % de nos interlocuteurs accordent aujourd'hui plus d'importance qu'avant aux contrats de prévoyance. Cette moyenne cache cependant des attitudes différentes. Les entreprises, notamment les PME et les ETI, sont moins nombreuses dans ce cas (35 %), au profit d'y accorder autant d'importance (PME 58 %, ETI 60 % VS 42 % en moyenne). On peut supposer que l'imprévisibilité de l'avenir, résultant des nombreuses crises qui ont précédées celle du Covid (crise

financière 2008, grève des cheminots, gilets jaunes, réforme des retraite et grèves des transports...), les ont conduites à anticiper l'importance de la prévoyance, ce qui leur permet de considérer plus souvent que la crise sanitaire n'amplifie pas l'importance mais la maintient. Alors que les TNS, plus fragilisés, sont plus nombreux (43 %) à y accorder plus d'importance, tout comme, d'autres peut-être plus rompues aux risques sont aussi plus nombreuses à y accorder moins d'importance (20 %).

DIRIEZ-VOUS QU'AUJOURD'HUI VOUS ATTACHEZ PLUS, AUTANT, MOINS D'IMPORTANCE PAR RAPPORT À AVANT, AU FAIT D'AVOIR DES CONTRATS DE RETRAITE SUPPLÉMENTAIRE, DE PRÉVOYANCE ET DE DÉPENDANCE POUR SÉCURISER VOTRE AVENIR (TNS) / L'AVENIR DE VOS SALARIÉS (ENTREPRISES) ? %



L'ASSUREUR ET LE CONSEIL

” Pour s’y retrouver dans la complexité, ici du système de retraite, l’assureur a une fonction de conseil pour plus d’1 interlocuteur sur 2.

Attachons-nous cependant, à comprendre la diversité des comportements :

- Les TNS, comme l’ont montrées d’autres études, ont un processus de délégation : ils s’appuient sur l’expertise des professionnels : leur comptable (79 %), l’assureur (61 %) et, quand ils en ont, un conseil indépendant (45 %) ;
- Les TPE : les partons se réfèrent à leur comptable (43 %), ou glanent de l’information sur internet (40 %), ou autour d’eux (39 %) et ont moins souvent tendance à s’adresser à leur assureur (21 %). De manière générale, ils sont moins structurés dans leur démarche.
- Les PME & ETI, c’est-à-dire des DRH, directeurs administratifs, financiers ou les deux, plus experts s’appuient sur leurs compétences, en faisant des recherches sur internet (PME 56 %, ETI 64 %), lisant les textes officiels (PME 57 %, ETI 52 %). Les ETI sont 46 % à s’adresser à leur assureur.

AUX PERSONNES QUI JUGENT LE SYSTÈME DE RETRAITE COMPLEXE : QUE FAITES-VOUS POUR VOUS Y RETROUVER DANS CETTE COMPLEXITÉ ? % DE OUI (PLUSIEURS RÉPONSES POSSIBLES)

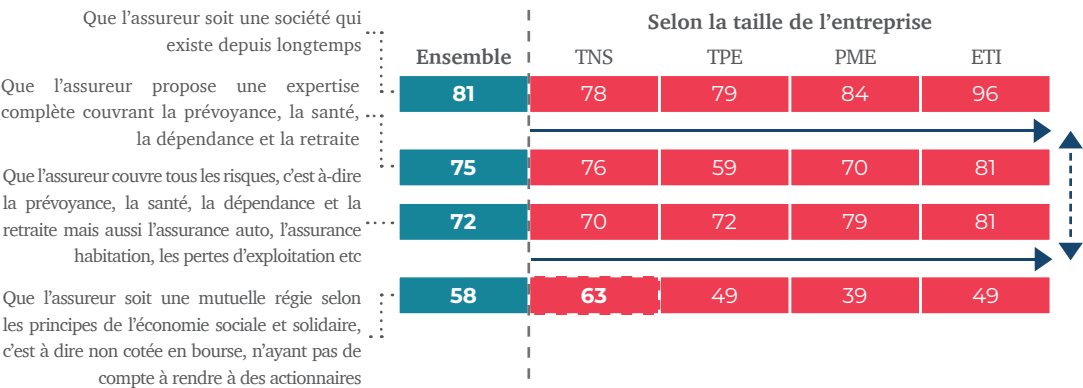
	Ensemble	Selon la taille de l'entreprise			
		TNS	TPE	PME	ETI
Vous demandez à votre comptable, votre expert-comptable	65	79	43	27	7
Vous demandez à l' assureur qui gère vos contrats de prévoyance, retraite ou épargne retraite sup.	54	61	21	33	46
Vous vous renseignez en en parlant autour de vous	50	51	39	46	54
Vous avez un conseil indépendant : conseil en gestion du patrimoine ou courtier par exemple	39	45	20	2	25
Vous faites des recherches sur internet	36	30	40	56	64
Vous lisez les textes officiels	35	30	30	57	52
Vous lisez tout ce que vous voyez sur le sujet	33	31	35	46	39
Vous avez un spécialiste dans l'entreprise	20	19	17	21	29
Vous ne faites rien de particulier , vous vous débrouillez comme vous pouvez	10	12	13	5	5

CRITÈRES DE CONFIANCE DANS LE CHOIX D'UN ASSUREUR

” Face à l'imprévisibilité, la pérennité inspire confiance à plus de 8 interlocuteurs sur 10, suivie pour plus de 7 sur 10 de la spécialisation qui compense l'incertitude d'un système de protection sociale dont les paramètres évoluent en permanence et du statut de société de personnes (non cotées en bourse) garant de la stabilité.

- Sans modifier l'ordre d'importance, les attitudes divergent légèrement selon les cibles :
- Les TNS, plus débordés, sont plus nombreux à préférer un interlocuteur unique pour assurer tous leurs risques. C'est un élément facilitateur à tous les stades de la gestion.
 - Les PME & ETI ont plus souvent conscience, comme l'ont montré d'autres études, que la pérennité est garantie par la stabilité de la stratégie qu'assure le statut de société de personnes.
- La pérennité de l'assureur est d'autant plus importante que les individus s'inquiètent sur l'avenir de la retraite et de leur pension. Elle participe à combler l'imprévisibilité.**

POUR CHACUN DES CRITÈRES SUIVANTS, DITES-MOI S'IL VOUS INSPIRE BEAUCOUP, ASSEZ, PEU OU PAS DU TOUT CONFIANCE VIS-À-VIS D'UN ASSUREUR POUR VOS CONTRATS DE PRÉVOYANCE, SANTÉ, DÉPENDANCE, RETRAITE. (% DE BEAUCOUP + ASSEZ)



LE PROFIL ET LES ATTITUDES DES INTERLOCUTEURS QUI FONT PLUS CONFIANCE À...

Pérennité

- Sentiment que la pension de retraite sera insuffisante 87 %
- Inquiétude vis-à-vis de l'absence de visibilité sur le système de retraite à venir par rapport aux revenus perçus à la retraite 85 %
- Inquiétude sur la pérennité du système de retraite actuel par rapport aux revenus perçus à la retraite 84 %

CONTRAT DE DÉPENDANCE ET SON FINANCEMENT

” Plus d’1 interlocuteur sur 2 est favorable à la mise en place d’un contrat de dépendance, de préférence facultatif.

Avec 54 % d’intérêt le B to B est nettement en retrait par rapport au grand-public (70 %). Le moindre intérêt du B to B, peut s’expliquer par la perspective d’un accroissement des charges, en anticipant, qu’à terme, l’état en fasse une obligation. **Les deux cibles s’accordent sur la préférence pour un contrat facultatif.**

MISE EN PLACE D’UN CONTRAT DE DÉPENDANCE EN DEHORS DE CE QUE FAIT L’ÉTAT (%)

	Ensemble	Selon la taille de l’entreprise				
		TNS	TPE	PME	ETI	Grand-public
A la mise en place d’un contrat de dépendance à souscrire obligatoirement	11	13	4	7	7	17
A la mise en place d’un contrat de dépendance à souscrire de manière facultative	43	41	52	47	42	53
TOTAL CONTRAT DE DÉPENDANCE	54	54	56	54	49	70
TOTAL PAS DE CONTRAT DE DÉPENDANCE	46	46	44	46	51	30
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %



LA RÉFORME DES RETRAITES

” 71 % du B to B est favorable à la mise en oeuvre de la réforme des retraites de préférence en abandonnant l’âge pivot.

Vis-à-vis de la réforme des retraites moins de 3 interlocuteurs sur 10 souhaitent son abandon. Ceux qui souhaitent qu’elle soit appliquée, ont tendance à soutenir le régime par points et l’abandon de l’âge pivot (40 %), comme dans l’enquête grand-public cette préférence est plus marquée chez les femmes.

Deux facteurs expliquent, les différences de résultats entre le B to B et le grand public :

• Facteur 1 : Selon l’enquête grand-public de septembre 2020, les individus ayant les revenus les plus faibles sont les plus nombreux

à souhaiter l’abandon complet (55 % VS 48 % pour les revenus élevés), alors que dans l’enquête B to B, de part leur CSP nous avons majoritairement des individus à haut niveau de revenu.

• Facteur 2 : Selon l’enquête Grand-Public de l’hiver 2019, les agents de la fonction publique et les salariés d’une entreprise publique sont plus nombreux à souhaiter l’abandon, contrairement aux indépendants et aux salariés d’une entreprise privée qui constituent notre cible.

RÉFORME DES RETRAITES (%)

	Ensemble	Selon le genre		Grand-Public
		Homme	Femme	
Mise en oeuvre en totalité	31	40	20	19
Mise en oeuvre du régime par points et abandon de l’âge pivot à 64 ans	40	37	50	31
Abandonnée en totalité	29	23	30	50
	100 %			100 %





CERCLE DE L'ÉPARGNE : CERCLEDELEPARGNE.COM

AMPHITÉA : AMPHITEA.COM

AG2R LA MONDIALE : AG2RLAMONDIALE.FR