



## Un premier anniversaire raté

La crise a compliqué la commercialisation du plan d'épargne retraite. Banques et assureurs sont restés sur leur terrain de jeu respectif.

PAR VALÉRIE RIOCHET

+ EMAIL [vriochet@agefi.fr](mailto:vriochet@agefi.fr)

**U**NE PREMIÈRE BOUGIE. LE PER (PLAN d'épargne retraite) a fait ses premiers pas dans un contexte pour le moins chahuté : crise sanitaire, confinement, marchés financiers en décrochage, économie sous perfusion... Les bonnes fêtes semblent s'être détournées de son berceau. Pourtant, sur

le papier, le PER offre bien des attraits. Avec des caractéristiques harmonisées par rapport aux anciens produits, il permet de se constituer une épargne retraite et d'en sortir sous forme de rente ou de capital.

Inscrit dans la loi Pacte et lancé le 1<sup>er</sup> octobre 2019, le nouveau dispositif regroupe sous une même bannière les offres historiques collectives et individuelles (contrat loi Madelin, Perp, Perco, article 83...) et les remplace totalement depuis ce 1<sup>er</sup> octobre après une année de

coexistence. Ce plan se décline en trois produits : le PER individuel et deux PER collectifs, qui prennent soit la forme d'un Perco « nouvelle version » (ou PerCol) ouvert à tous les salariés de l'entreprise, soit celle d'un produit collectif à « affiliation obligatoire » (Pero), qui est destiné, lui, à certaines catégories de collaborateurs (cadres, dirigeants...). Assureurs comme établissements bancaires se partagent le marché de la retraite avec, en sous-main, la collaboration active des sociétés de gestion.

Un an après le top départ, du côté du marché de l'assurance, les chiffres sont attrayants. Arthur Chabrol, directeur général délégué d'Aviva France, qui cite les derniers chiffres de la FFA (Fédération française de l'assurance), indique « *un énorme succès pour la version individuelle (PerIn assurance) avec, à fin août, une collecte sur les seuls huit premiers mois de l'année de 2,145 milliards d'euros, dont 1,587 milliard en direction du PER individuel. Et cette fin d'année est plus dynamique que jamais. Selon la FFA, poursuit-il, les transferts et transformations en provenance d'anciens contrats (Perp, Madelin...) n'ont pesé que pour 650 millions d'euros. Au total, 171.000 plans assuranciels ont été souscrits.* »

Mais ce *satisfecit* cache une autre réalité. Fin août, 25 compagnies d'assurances s'étaient lancées sur le marché du PER et la version entreprise des assureurs se limitait au Pero (PER obligatoire), soit l'ex-article 83, qui ne rassemblait que 558 millions d'euros et peu d'argent frais (432 millions en provenance d'anciens contrats). « *Les compagnies ont mis la priorité en fin d'année dernière sur le PerIn, pour permettre aux souscripteurs individuels de faire jouer à plein la déductibilité fiscale à l'entrée* », justifie Arthur Chabrol. La dernière patte du gouvernement au texte réglementaire étant tombée le 7 août 2019, il a fallu que la profession se presse et se concentre sur un seul pan de l'offre, celui qui ressemblait le plus à ce qu'elle savait faire : un Perp nouvelle génération, autrement dit le PER individuel.

## GARDER SON EXPERTISE

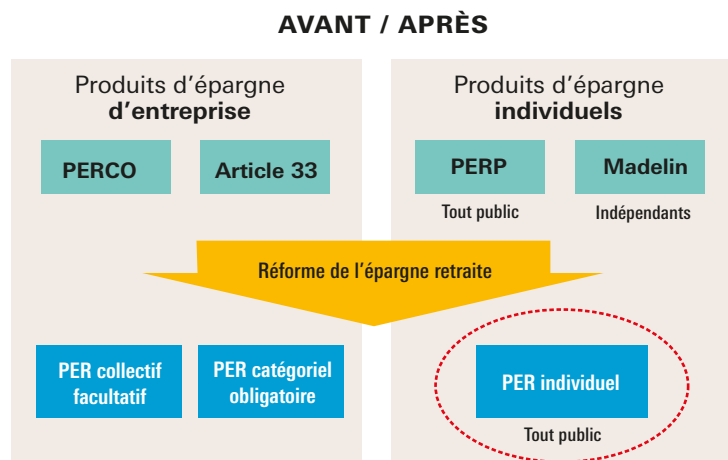
**Assez naturellement**, l'opposé se vérifie. Les banques et leurs filiales spécialisées dans l'épargne salariale se distinguent sur le segment de la retraite collective. D'après les chiffres, au 30 juin 2020, de l'Association française de la gestion financière (AFG) – parmi lesquels ne figurent pas les chiffres des assureurs –, sur 20,5 milliards d'euros (+9 % sur un an) d'encours en épargne retraite d'entreprise collective, 4,8 milliards d'euros ont été orientés sur les nouveaux PER d'entreprise collectifs. Au total, à fin juin, 274.500 entreprises ont signé un Perco ou PER d'entreprise collectif. « *Spécialiste de l'épargne salariale, nous visons en priorité les PER d'entreprise et plus particulièrement le PER collectif compte-titres* », concède Dominique Dorchies, directrice générale déléguée de Natixis Interépargne. Pour ne pas délaisser totalement les PER assuranciels, la banque a noué un partenariat avec Arial CNP Assurances afin de confectionner ces produits, « *distribués depuis cet automne* ». Pas question donc de courir plusieurs

« *Tant que la confiance n'est pas là, le risque d'un échec de son déploiement est fort* »

— SYLVIE MALÉCOT,  
directeur AF2I et fondatrice de Millenium – Actuariat & Conseil

lièvres à la fois, en raison de la complexité du produit. « *Adapter un Perco en PerCol nécessite de savoir gérer trois compartiments et autant de modalités de sortie et de fiscalités* », poursuit-elle. Essentiellement alimenté par l'intéressement et la participation aux bénéfiques, le PER peut faire l'objet de versements volontaires, éventuellement abondés par l'employeur. Le compartiment 1 est celui des versements volontaires, déductibles du revenu pour le calcul de l'impôt. Le compartiment 2 est celui de l'épargne salariale, dans lequel le salarié injecte dans des conditions fiscales avantageuses la participation et l'intéressement distribués par son employeur. Le compartiment 3 est le compartiment catégoriel, qui reçoit les versements obligatoires de la part du salarié et de son entreprise et s'adresse en général à une partie seulement des collaborateurs (ex-article 83). « *Ainsi, même si le PER est collectif, il présente des caractéristiques distinctes selon les types de versements et s'adapte aux besoins spécifiques des souscripteurs* », soulève Dominique Dorchies.

Pour autant, la profession ne partait pas de zéro. « *Les offres de PER collectifs ont été rapidement opérationnelles pour les salariés dans le cadre de leur entreprise. Même s'il leur a fallu calibrer les ex-Perco pour 'coller' à ces trois nouveaux compartiments, les teneurs de comptes qui officiaient déjà en épargne salariale maîtrisaient l'ensemble de la chaîne de traitement*, observe Laure Delahousse, directrice générale adjointe de l'AFG. *En revanche, pour les PER individuels en comptes-titres, des investissements encore plus importants sont nécessaires car il faut créer un nouvel outil afin d'intégrer une multitude*



## → La crainte d'une correction sur les marchés

de paramètres : date de blocage, nature des versements, fiscalités différenciées et paiements des prélèvements sociaux, traçabilité des primes, etc. » Résultat, Crédit Agricole Titres est à ce jour le seul établissement à avoir élaboré un PerIn bancaire.

Si les uns et les autres sont restés sur leur terrain de jeu, ce n'est pas seulement par facilité. La crise sanitaire est passée par là. « Alors que nous avions lancé notre Pero (PER obligatoire) le 17 janvier 2020, le marché 'entreprises' s'est rapidement contracté en mars, reconnaît Arthur Chabrol. Il n'est pas encore revenu. » Malgré l'ambition du gouvernement de renforcer l'épargne retraite de 100 milliards d'euros d'ici à 2022, le compte n'y sera pas. La commercialisation de ce nouveau produit, qui nécessite éclairage et accompagnement, s'est heurtée au confinement. Difficile de vendre à distance une offre complexe. Même si « les souscriptions reprennent à un rythme relativement soutenu, nos ventes seront en baisse de 15 % à 20 % par rapport à l'année dernière », anticipe Dominique Dorchies. De plus, « le contexte financier n'est pas propice à l'épargne long terme, ajoute Sylvie

Malécot, directeur AF2I et fondatrice de Millenium – Actuariat & Conseil. Entre le chômage partiel, les plans sociaux, l'arrêt momentané de certaines activités économiques... beaucoup craignent implicitement une correction sur les marchés financiers. » De quoi détourner les épargnants de la Bourse, alors que l'épargne de précaution ne cesse de gonfler, « même s'il y a une urgence à s'occuper soi-même de son épargne retraite », appuie Laure Delahousse.

Quant aux perspectives sur le volet entreprise, crise économique oblige, elles ternissent à mesure que l'économie reflue. « Une partie importante de l'alimentation des PER d'entreprise collectifs vient de la participation et de l'intéressement et une baisse de ces flux est à craindre en 2021, dans la mesure où les résultats des sociétés seront affectés par la crise », précise Dominique Dorchies. L'avenir de ces plans reste en suspens, d'autant que « les réseaux ont différé les campagnes de promotion du PER en 2022, pour bénéficier du retour d'une économie plus porteuse, observe Sylvie Malécot. Tant que la confiance n'est pas là, le risque d'un échec de son déploiement est fort ». On souhaite au PER d'autres anniversaires plus joyeux. ■

### LA PAROLE A...

**SONIA ELMLINGER**, dirigeante de Social Care Consulting et présidente de la commission communication de la CNGP\*

## « Un produit plus difficile à expliquer »

**La période de confinement, qui n'a pas permis aux conseillers indépendants de recevoir leur clientèle, a-t-elle constitué un frein majeur à la commercialisation du PER ?**

Le confinement a bien évidemment entraîné une période très troublée. Néanmoins, la difficulté était davantage celle de parler de « préparation de la retraite », une problématique qui n'était pas au centre des discussions avec nos clients, chefs d'entreprise ou professions libérales, davantage préoccupés par la situation économique et les difficultés immédiates, telles que le chômage partiel, l'arrêt de travail... En revanche, depuis juin, nous observons une véritable appétence des indépendants pour le PER. Ils ont tout intérêt à transformer leur contrat loi Madelin, non seulement pour bénéficier à plein du dispositif fiscal d'ici au 31 décembre (déduction des primes versées des revenus

professionnels), mais également accéder à une offre en unités de compte (UC) bien plus riche.

**Malgré tout, il y a des situations dans lesquelles garder son ancien contrat reste la meilleure solution...**



Oui, pour certains souscripteurs proches de l'âge de la retraite. En effet, ils peuvent bénéficier d'une sortie en rente, avec une table de mortalité bien plus favorable que celle des nouveaux contrats PER. A l'inverse, pour les plus jeunes, il peut s'avérer plus intéressant de mettre en sommeil l'ancienne police d'assurance ou de transférer vers un nouveau PER. Sur le long terme, ce nouveau plan de retraite devrait délivrer une performance financière (gestion profilée, multitude d'UC) plus dynamique et il offre l'option d'une sortie en capital. Mais attention, chaque cas est différent, il est donc impératif de bien regarder

en détail les conditions particulières de chaque contrat.

**La fin d'année peut-elle absorber le retard accumulé entre mars et mai ?**

L'effet fiscal va sans doute aider. En revanche, certains investisseurs sont souvent mal à l'aise face au blocage de l'épargne jusqu'au terme de la retraite. Une différence majeure avec l'assurance-vie, qui permet de racheter tout ou partie des sommes investies à tout moment. Autre élément : alors qu'une unification de l'offre et une « transférabilité » des plans pour répondre aux multiples carrières que mènent désormais les actifs étaient voulues, nous sommes confrontés à un produit très pertinent mais plus difficile à expliquer, entre des attraits fiscaux et successoraux qui diffèrent selon son enveloppe (assurancielle ou bancaire).

\*CNGP : Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine.