



HAL
open science

Les déterminants et les freins majeurs existant à la souscription de l'épargne retraite chez les professionnels

Florian Burge

► **To cite this version:**

Florian Burge. Les déterminants et les freins majeurs existant à la souscription de l'épargne retraite chez les professionnels. Economies et finances. 2022. dumas-04156956

HAL Id: dumas-04156956

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04156956>

Submitted on 10 Jul 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

Master 2 :
Monnaie Banque Finance Assurance

Mémoire pour l'obtention du grade Master

Université d'Artois – Faculté d'économie, gestion, administration et

sciences sociales Arras – France

Présenté par Florian Burge

Encadré par Stéphane Callens et Maxence Miera



REMERCIEMENTS

Avant de remercier les personnes m'ayant apporté soutien et réconfort tout au long de la rédaction de ce mémoire, je tiens à exprimer ma reconnaissance à Stéphane Geromin qui m'accompagne durant cette deuxième année au sein de la Société Générale. Il m'a permis d'intégrer la licence professionnelle banque & assurance au sein de la Société Générale l'an passé et de continuer mon apprentissage dans ce groupe.

Tout d'abord, à mon tuteur Elise Cieplicki (conseiller de clientèle professionnelle sur les agence de Cambrai et Caudry) qui va me suivre durant ma dernière année de master. Mais également à Sandrine Thomas et Nathalie Moulin qui m'ont accompagné sur le plan des ressources humaines tout au long de mon année. Je souhaite remercier Armandine Lamote (directrice de l'AMS de Cambrai) ainsi que l'équipe de conseillers professionnels du Sambre-Hainaut. Enfin Johann Beuvry (responsable de la clientèle professionnelle) qui m'a accompagné et aidé tout au long de ce cursus.

D'autre part, je souhaiterais remercier l'équipe universitaire du master MBFA d'Arras, qui nous a aidés et soutenus tout au long de cette ultime année universitaire. Mes plus sincères salutations à Stéphane Callens et à Maxence Miera, qui m'ont aidé et solutionné dans la rédaction de ce mémoire.

Enfin, mes dernières salutations vont auprès de Joseph Attila, professeur en charge du Master 2 MBFA, qui nous a inculqué de nombreuses connaissances.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	4
PARTIE I : La retraite par répartition à la française	5
A. La retraite par répartition depuis quand ? Comment ?	5
B. Comment fonctionne t-elle ? Pour qui ?	6
C. Le patrimoine des indépendants : Les déterminants communs	7
PARTIE II : le patrimoine des indépendants	9
A. Les motivations de cette constitution de patrimoine	9
B. La capitalisation par l'assurance vie.....	10
C. Le patrimoine immobilier	12
PARTIE III : les déterminants socio-économiques	14
B. Méthodes d'estimation.....	14
A. L'âge	16
C. Le niveau de revenu	17
D. Autres variables socio économiques	19
PARTIE IV : Les produits complémentaires à la retraite	20
A. L'assurance vie	20
2. Son fonctionnement.....	21
B. Le PER et ses ascendants	22
1. Les anciens produits d'épargne	24
2. Sa fiscalité	25
PARTIE V : Etude de cas	27
A. Methodologie	27
B. Résultats	28
CONCLUSION	32
ANNEXES	33
BIBLIOGRAPHIE	36

INTRODUCTION

La retraite devient un sujet majeur au sein de la population française. En effet, le système actuel est basé sur la répartition et la solidarité des cotisants. Ce sont les cotisations des actifs d'aujourd'hui qui génèrent les pensions des retraités actuels. La France est un des rares pays à avoir opté pour ce type de retraite et, pour cause, c'est un système extrêmement coûteux pour l'Etat, mais également pour les cotisants. La majorité des candidats à la présidentielle souhaitent modifier ce système. La retraite des Français s'américanise et il devient temps pour les contribuables de se constituer un capital destiné à capitaliser ou compléter ses droits à l'arrivée en retraite. Le sujet de ce mémoire nourrit de nombreux débats, mais pour les cotisants, la crainte d'une diminution drastique des droits à la retraite est imminente. C'est pourquoi la capitalisation est indispensable pour les générations à venir.

Nous allons donc dans une première partie développer le système de retraite à la Française. Dans cette partie, un lien sera fait sur le patrimoine des indépendants. Majoritairement non salarié, un indépendant ne cotise pas d'une manière identique à celle d'un salarié d'une entreprise. Nous axerons notre analyse sur la constitution du patrimoine chez les indépendants dans une seconde partie. Cela nous permettra de nous rendre compte de la diversité des patrimoines permettant de s'assurer un capital ou une rente à la retraite.

Nous détaillerons dans une troisième partie le cœur de cette étude : les freins à la souscription de l'épargne retraite chez les indépendants. En effet, il existe de nombreux déterminants limitant les indépendants à se constituer un patrimoine. Nous allons également nous rendre compte qu'il existe de nombreux substituts à l'épargne retraite. Ces éléments seront détaillés dans une quatrième partie.

Enfin, nous essaieront de confirmer les hypothèses observées dans les études empiriques que nous avons approfondies. La méthode d'étude choisie est peu commune, mais a permis de laisser énormément de liberté aux participants : c'était l'objectif premier du choix des entretiens individuels. Nous verrons qu'il existe des freins déterminants, difficilement modifiables et que d'autres relèvent uniquement de méconnaissance ou de préjugés.

PARTIE I : La retraite par répartition à la française

A. La retraite par répartition depuis quand ? Comment ?

La création de la retraite après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Les ordonnances de 1945 ont créé la Sécurité sociale ainsi que ses branches actuelles : la famille, la maladie, l'assurance-vieillesse et les accidents liés au travail. De nombreux régimes commencent à voir le jour, mais les risques liés à la vieillesse restent oubliés. La création du système général des retraites avait pour but de financer par le biais des travailleurs actifs, la retraite des assurés pouvant bénéficier de leurs droits : c'est la création du régime par répartition. En 1945, l'âge légal était fixé à 65 ans. Un seul et unique système devait convenir pour toute la population, mais certaines catégories socioprofessionnelles étant lésées, des régimes spéciaux sont apparus et sont toujours d'actualité.

En 1947, l'association générale des institutions de retraites des cadres (Agirc) est créée et suit le même régime que les salariés. Quelques années après avoir instauré le régime général, les professions indépendantes créent leurs régimes : la Caisse nationale d'assurance-vieillesse des professions libérales (CNAVPL) pour les professions libérales ; la Cancava (Caisse nationale de compensation d'assurances-vieillesse des artisans) pour les artisans ; l'Organic (Organisation autonome nationale d'assurance-vieillesse de l'industrie et du commerce) pour les commerçants et les industriels.

Le minimum vieillesse a quant à lui été créé en 1956 pour assurer une pension minimale pour les personnes n'ayant pas assez cotisé. Il est attribué aux personnes de plus de 65 ans et financé par le fonds national de solidarité, aujourd'hui appelé le fonds de solidarité vieillesse (FSV). Les pensions n'étant pas suffisamment élevées pour certains salariés, l'association pour le régime de retraite complémentaire des salariés (ARRCO) a été créée pour assurer un complément de retraite.

D'autres prestations comme la pension de réversion ont été créées pour éviter qu'un veuf ou une veuve ne se retrouve sans aucune source de revenu. Dans le régime général, cette pension est versée à partir de 55 ans sous certaines conditions. Dans les régimes spéciaux, cette pension est généralement versée sans condition d'âge.

En bref, il existe deux régimes de retraite qui fonctionnent sous le même système de répartition. Ce régime est un système par contribution, permettant aux cotisants de bénéficier d'une rente après avoir atteint un nombre de trimestres suffisants et ou l'âge légal du départ à la retraite. Le régime de retraite repose donc sur une solidarité verticale entre les générations (les plus jeunes cotisent pour les personnes âgées.). De même à l'intérieur des générations, car il existe une redistribution effectuée entre les différentes catégories socioprofessionnelles et les sexes.

Quatre mécanismes interviennent au sein de ces régimes comme le taux de cotisation, qui reste inchangé en fonction des écarts d'espérance de vie entre les hommes et les femmes par exemple. Un système égalitaire

devrait suivre les tables de mortalité TGF05 et TGH05 (ce sont les tables de mortalité utilisées dans les compagnies d'assurances.). Les interruptions de carrières sont prises en compte, avec l'attribution d'un minimum vieillesse, la prise en compte de trimestres non travaillés ainsi que la possibilité de rachat de trimestres. Enfin, dans tous les régimes, une pension de réversion est attribuée au veuf ou à la veuve même sans avoir cotisé.

De nombreuses réformes successives ont vu le jour suite à des problèmes financiers comme la réforme Balladur, augmentant à 40 ans la retraite à taux plein contre 37,5 auparavant. En 2003, c'est François Fillon qui aligne cette réforme entre les acteurs du secteur public et ceux du secteur privé. Il a également créé durant son mandat deux dispositifs que nous évoquerons plus tard permettant de se constituer une rente supplémentaire à l'âge de la retraite. Le recul progressif de l'âge légal du départ à retraite de 60 ans à 62 ans, ainsi que l'âge du taux plein de 65 ans à 67 ans voté en 2010.

Enfin en 2014, nous notons un allongement processif des trimestres requis, passant de 166 à 172 trimestres., ainsi qu'une accumulation de points pour les salariés soumis à de facteurs de pénibilités, qui peuvent être cotisés depuis le 1er janvier 2015.

B. Comment fonctionne t-elle ? Pour qui ?

En France, les salariés du secteur privé bénéficient d'un complément par la retraite complémentaire obligatoire du régime Arrco-AGirc qui repose également sur un mécanisme de répartition. Ces pensions sont versées par la Carsat (Caisse d'assurance retraite et de santé au travail). L'âge de la retraite légale est fixé à 62 ans pour les personnes nées à partir du 1er janvier 1955. À cet âge, il est nécessaire de justifier du nombre de trimestres minimum requis selon l'année de naissance du retraité. Si l'âge ou les trimestres ne sont pas suffisants pour une personne, il existe un taux plein automatique qui est fixé à l'atteinte de 65 ou 67 ans.

La pension n'est pas identique pour tous les salariés ayant cotisé de manière identique. Il existe trois variables qui permettent de calculer ces droits. Le salaire de base ou salaire annuel moyen (Sam) qui représente la moyenne des salaires bruts. Le salaire annuel moyen est pondéré sur la base des 25 meilleures années du cotisant. Le taux de liquidation, qui correspond au pourcentage de la moyenne du Sam. Le taux maximum qui est de 50 % peut augmenter ou diminuer en fonction des trimestres manquants ou des trimestres supplémentaires ayant été cotisés par l'assuré. Enfin, la durée d'assurance et de périodes reconnues équivalentes dépend des critères suivants :

- Le taux de liquidation de la pension entre l'âge légal du départ à la retraite et l'âge d'attribution automatique de la retraite à taux plein. Le taux maximum de 50 % est acquis pour la durée d'assurance entre 166 et 172 trimestres ;
- l'âge : 67 ans pour les assurés nés après 1955 ;

- L'appartenance à une catégorie spécifique comme par exemple une inaptitude au travail, un taux d'incapacité de minimum 50%, un ancien combattant, un assuré ayant effectué un travail difficile (maçon, couvreur, salarié de l'industrie...).

Pour certains salariés ou fonctionnaires travaillant à l'international, il est possible, lorsqu'un accord entre la France et l'Etat accueillant les assurés, de prendre en compte ces trimestres non travaillés en France dans le calcul du taux de liquidation de la pension de retraite.

Le calcul du montant des droits à la retraite est différent selon les régimes. Il existe d'une part, pour la majorité des catégories socio-professionnelles, un régime en annuité qui est le régime de base pour tous les salariés du secteur privé, du secteur public et assimilés, ainsi que les régimes alignés qui effectuent le calcul selon le nombre d'années de cotisations par le modèle suivant :

- le régime général garantit 50% du Sm, à condition d'avoir atteint l'âge légal et d'avoir le nombre de trimestres suffisants ;
- le régime des fonctionnaires, sous les mêmes conditions auxquelles s'ajoute celle d'avoir occupé ce même emploi durant les 6 derniers mois où la cessation d'activité va intervenir ;
- les régimes des professions libérales qui, quant à eux plutôt, sont variables en fonction de la durée de cotisation.

Concernant les régimes complémentaires, le calcul s'effectue selon un système de points. Le montant des cotisations versées annuellement par l'assuré est converti en points, ce qui lui permet d'acquérir des points et ainsi une retraite complémentaire en fonction de son ancienneté. La valeur du point diffère selon les régimes et est réévaluée chaque année.

C. Le patrimoine des indépendants : Les déterminants communs

Au début des années 2000, le patrimoine de ces professionnels représentait trois fois le patrimoine des salariés. Cette grande différence, visible notamment au début de la vie active du professionnel indépendant, tient un rôle déterminant dans le revenu d'activité du professionnel. A l'arrivée de la retraite, le patrimoine des indépendants diminue fortement alors que celui des salariés reste stable. Cela s'explique par le rôle de l'épargne des indépendants accumulé lors de leur vie professionnelle qui joue un rôle de revenu d'activité ou de pension. La différence entre le salarié et l'indépendant se trouve sur les outils de travail. En effet, les indépendants possèdent leurs outils de travail, et ont également des revenus qui fluctuent plus, ce qui les pousse à épargner de manière plus importante qu'un salarié.

	Non salariés						Salariés					
	30 ans	40 ans	50 ans	60 ans	70 ans	80 ans	30 ans	40 ans	50 ans	60 ans	70 ans	80 ans
Patrimoine brut moyen (en milliers de francs)												
Financier	350	510	690	760	690	490	170	220	320	360	410	380
Résidence principale ou secondaire	240	600	730	590	450	330	170	370	490	470	410	310
Immobilier de rapport	30	120	270	210	200	100	20	40	70	80	50	50
Professionnel exploité par le ménage	890	1 130	1 160	680	160	20	0	10	10	10	0	0
Professionnel de rapport	30	20	50	150	150	100	10	10	20	20	20	20
Total	1 540	2 380	2 900	2 390	1 650	1 040	370	650	910	940	890	760
Statut d'occupation de la résidence principale (en %)												
Propriétaire	32	67	77	83	77	57	27	53	65	68	65	55
Locataire	58	30	19	11	9	13	67	43	30	27	26	28
Logé à titre gratuit	10	3	3	2	3	8	6	4	4	3	4	7
Usufruitier	0	0	1	4	11	22	0	0	1	2	5	10
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Ce tableau représente le patrimoine brut moyen des salariés et des non salariés en 1998. On remarque que les indépendants possèdent en moyenne un patrimoine quatre fois plus important au début de l'activité professionnelle : 1 540 contre 370 (en milliers de francs). Cette différence semble être expliquée par des transmissions ou des donations des pairs d'environ 75 % du patrimoine à cet âge. Seul un tiers est emprunté auprès des établissements financiers, contre le quart pour les salariés. Une autre hypothèse est plausible et relève de la constitution de ce patrimoine lors des premières années d'activité professionnelle en passant par le salariat. En effet, à 30 ans, 8 % de la population relève du régime des indépendants, alors qu'à 40 ans, les indépendants représentent 13 %, soit une augmentation de plus de 50 points de pourcentage par rapport à la tranche d'âge des 30 ans.

Cette indépendance est expliquée d'une partie par la volonté d'acquérir une expérience, la maturité ou encore par la constitution du capital nécessaire à lancer son activité s'il existe des barrières financières à l'entrée.

En effet, on observe que jusqu'à l'âge de 50 ans, le patrimoine de l'indépendant augmente considérablement (dettes comprises) grâce au patrimoine immobilier et financier qui est constitué.

Les dettes de l'indépendant représentent environ 60 % de son patrimoine au démarrage, alors qu'elles ne représentent plus que 40 % à l'âge de 50 ans. On remarque qu'à partir de 50 ans, les professionnels commencent à solder leurs emprunts et évite d'accumuler de nouvelles dettes. L'accession à la propriété est également plus importante chez les professionnels que chez les salariés. À 40 ans, 70 % des indépendants possèdent une résidence principale alors que seulement 50 % des salariés le sont au même âge. Cela est expliqué par la chute du patrimoine professionnel à la retraite. Cette chute n'est pas observée chez les salariés étant donné qu'ils ne possèdent pas leurs outils professionnels. Cette chute est d'autant plus importante pour les indépendants cédant l'intégralité de leur activité. En effet, dans le cas des agriculteurs, seulement 40 % loue leur activité et perçoivent des revenus complémentaires à l'arrivée à la retraite.

Au passage à la retraite, la constitution du patrimoine des indépendants est modifiée et le montant également, alors qu'il devrait rester inchangé. Ce montant diminue drastiquement pour avoisiner une différence de 30 % entre le patrimoine d'un salarié à 80 ans et un indépendant de 80 ans.

PARTIE II : le patrimoine des indépendants

Grâce aux précédents documents, une constatation peut être tirée sur le patrimoine en vue de la retraite des indépendants : il reste généralement plus faible par rapport à un salarié. Il existe cependant des déterminants quant à ce patrimoine peu important chez les indépendants. Nous allons donc dans cette deuxième partie comprendre les enjeux pour les indépendants de la souscription de l'épargne retraite.

A. Les motivations de cette constitution de patrimoine

Par différence avec les salariés, les indépendants ont en général besoin d'un patrimoine professionnel pour pouvoir exercer leur activité. Le patrimoine professionnel englobe un fonds de commerce, une clientèle ou patientèle, des machines... Il peut s'agir d'investissements lourds comme par exemple pour les exploitants agricoles, disposant d'outils et de machines d'une valeur importante.

En moyenne, les actifs des professions agricoles représentent le double par rapport à un salarié. On observe par ailleurs que les indépendants exercent en majorité leur activité sous forme d'entreprise individuelle ou de société de personnes. Cela a un impact sur la répartition de leur patrimoine professionnel, qui leur appartient en intégralité, car leur patrimoine privée et professionnel est confondu.

Cependant, comme évoqué dans le précédent document, il existe des disparités entre le montant du patrimoine d'un indépendant et celui d'un salarié. En effet, les commerçants ou les professions agricoles disposent d'un patrimoine plus important que les professions libérales ou les artisans par exemple. Ils possèdent en effet moins d'actifs au sein de leur société. Le fonds de commerce peut cependant fausser ces montants, car il n'est en général pas pris en compte dans ces analyses, faute d'évaluation de ce dernier.

Cette étude nous permet de connaître un peu plus en détail les déterminants du patrimoine des indépendants. En effet, l'activité de l'entreprise est un facteur indispensable à prendre en compte, car le code NAF de l'entreprise est un indicateur dans le montant de son patrimoine professionnel.

Le chiffre d'affaires selon l'activité, des trois dernières années notamment permet d'évaluer la structure de l'entreprise en fonction des produits et des charges de l'entreprise, ce qui va permettre de savoir si l'entreprise est endettée.

Le mode d'exercice diffère de l'indépendant, s'il exerce son activité sous forme d'auto-entreprise ou sous forme de société, lui permettant d'optimiser sa fiscalité.

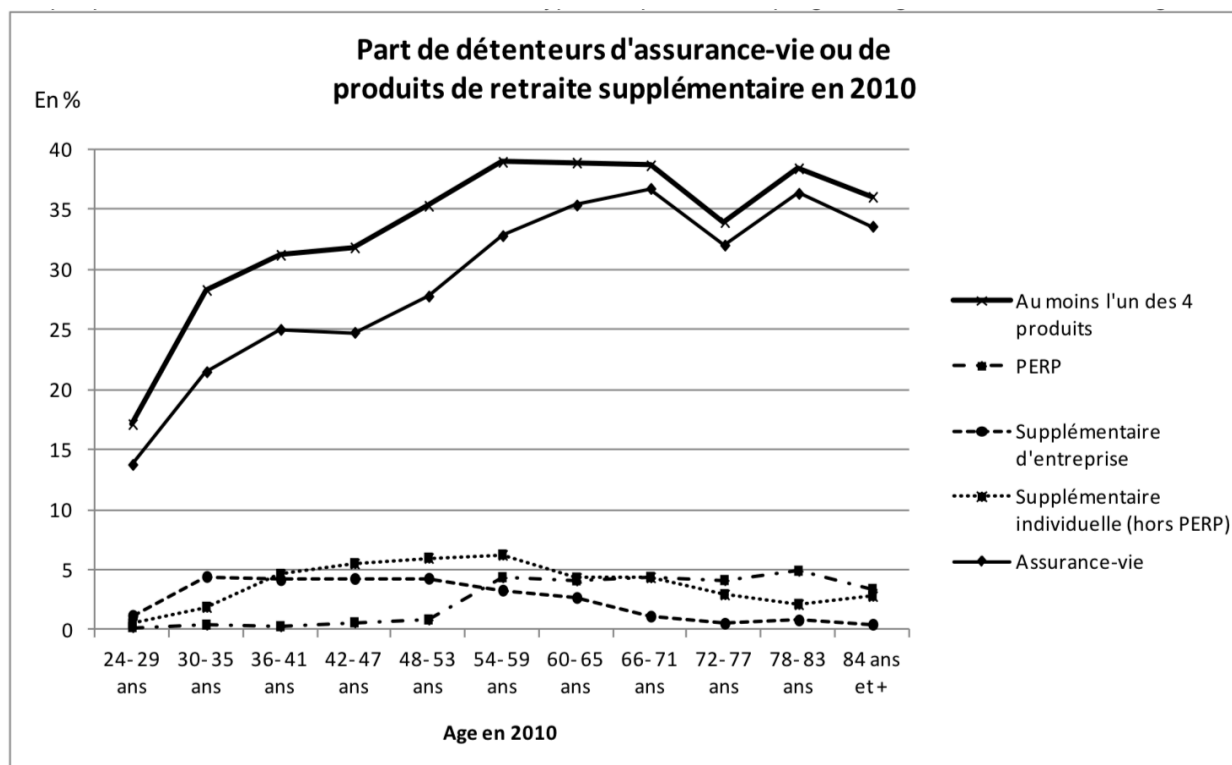
Enfin, les données telles que le diplôme, l'âge, le lieu d'exercice ou encore la composition du ménage sont des éléments à prendre en compte pour pouvoir évaluer le patrimoine de l'indépendant. Un exploitant jeune avec des diplômes en corrélation avec son activité aura *de facto* des résultats positifs s'il se sert de ses connaissances et de son savoir-faire.

Les professions libérales sont quant à elles évaluées sur le capital intellectuel. Comme son nom l'indique, les professions libérales relèvent de qualifications et de connaissances pour pouvoir l'exercer. Très peu d'actifs sont exigés pour exercer ce type de profession.

B. La capitalisation par l'assurance vie

De nombreux produits financiers sont disponibles dans les établissements financiers ou les compagnies d'assurance pour préparer la retraite. Nous nous intéressons ici à la détention de produits d'épargne retraite en fonction de l'âge des indépendants.

Le produit majoritairement utilisé par les indépendants pour la constitution de leur retraite est l'assurance-vie. À titre de comparaison, le produit est identique chez les salariés voulant se constituer un capital à la retraite. La répartition d'assurance vie est ainsi bien plus répandue quel que soit l'âge de l'indépendant. Cette donnée peut être expliquée par la connaissance par les acteurs de ce produit, qui devient un produit d'épargne par exemple, notamment ces dernières années à cause de la politique de la BCE relative à taux bas. On observe qu'en effet seulement 46 % de la population active (représentée par les moins de 40 ans) détiennent un produit de retraite supplémentaire. Or, 30 % des adhérents de produits de retraites supplémentaires ont au moins 80 ans. On peut en conclure que la souscription de produits d'épargne retraite s'intensifie avec l'âge.

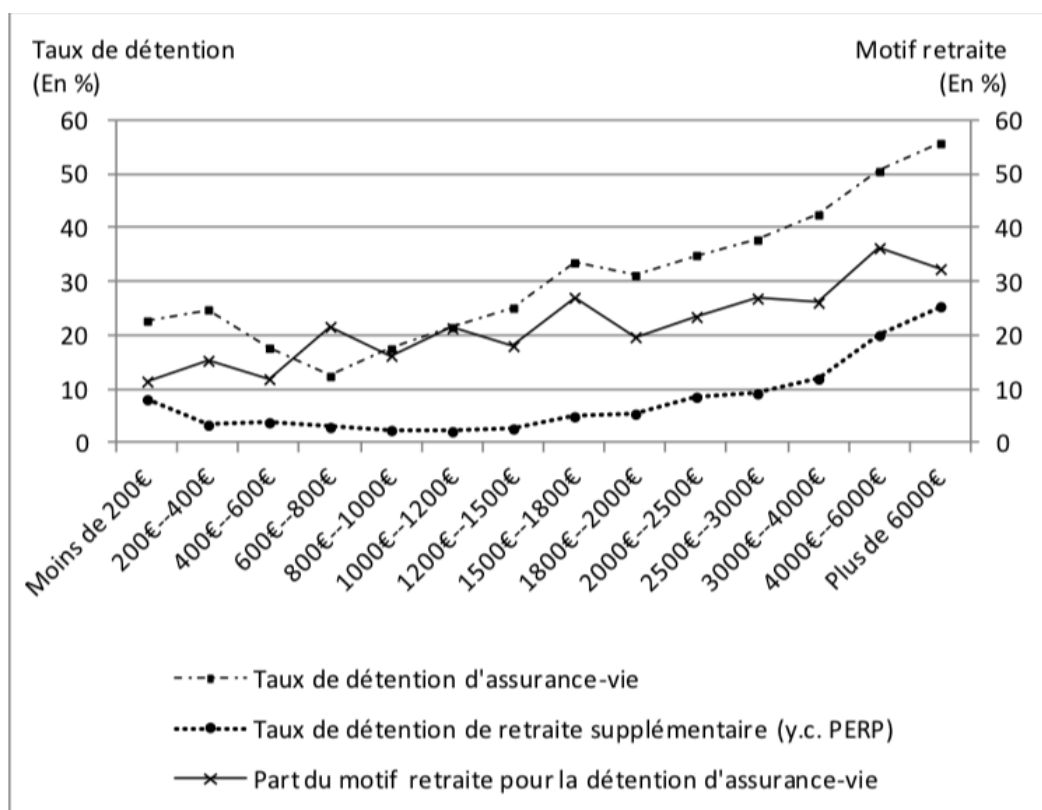


Dans l'ensemble de la population, 15,4 % déclarent détenir au moins un des produits suivants destiné à la retraite. Le taux de détention d'un de ces produits pour la retraite atteint le taux maximum pour la tranche des 54-59 ans. Ce sont plus de 22 % qui admettent détenir au moins l'un de ces trois produits d'épargne qui sera conservé jusqu'à la retraite. Pour les générations plus récentes allant de 24 à 59 ans, le taux de détention de l'un de ces produits augmente au fur et à mesure de leur approche de la retraite. Les moins de 30 ans, déclare souscrire l'un de ces produits pour de l'épargne long terme et non pour la retraite. Cela s'explique par une vision un peu plus courte terme des générations nouvelles.

Classes d'âges	Taux de détention...				
	... d'au moins un des 4 produits pour motif de retraite	... d'assurance-vie pour motif de retraite	... de PERP	... de retraite supplémentaire d'entreprise	... de retraite supplémentaire individuelle
24- 29 ans	6,7%	2,4%	3,4%	1,2%	0,5%
30- 35 ans	14,2%	5,0%	4,9%	4,4%	1,9%
36- 41 ans	17,8%	8,4%	4,1%	4,2%	4,6%
42- 47 ans	19,7%	9,3%	4,3%	4,3%	5,5%
48- 53 ans	21,4%	10,5%	4,1%	4,3%	6,0%
54- 59 ans	22,4%	12,8%	4,3%	3,3%	6,2%
60- 65 ans	14,9%	8,9%	0,8%	2,7%	4,3%
66- 71 ans	11,3%	6,6%	0,6%	1,1%	4,3%
72- 77 ans	8,8%	5,6%	0,3%	0,5%	2,9%
78- 83 ans	8,8%	5,6%	0,4%	0,8%	2,1%
84 ans et +	7,6%	4,6%	0,2%	0,4%	2,8%
Ensemble	15,4%	7,8%	3,0%	2,9%	4,0%

Il est important de préciser que cette étude a été actualisée en 2010 grâce à l'enquête du patrimoine ayant adopté une perspective différente. En effet, la raison de l'épargne est systématiquement demandée à la souscription ce qui permet d'avoir une meilleure qualité des données.

On se rend compte cependant que les chiffres ci-dessous ne sont pas décorrélés de la réalité. Parmi les détenteurs d'assurance-vie, 26 % préconisent une utilisation de cette argent post-retraite. Ce sont 4 points de pourcentage supplémentaires par rapport à l'étude précédente, réalisée 6 ans plus tôt. Pour ceux détenant des VMP (valeurs mobilières de placement), seuls 16 % estiment utiliser cet argent pour la retraite, la plupart des souscripteurs adhérant à ces produits pour se constituer une réserve d'argent.



Enfin, la détention d'assurance vie ayant pour motif la constitution de la retraite croit avec le revenu. On peut observer qu'à partir d'un revenu supérieur à 4 000 € par mois, 36 % déclarent détenir une assurance vie en vue de la retraite. Une explication de l'écart entre la détention de produit dédié à la retraite et la détention d'assurance vie peut être en partie expliquée par une liquidité plus importante de l'assurance vie par rapport aux autres produits d'épargne relatifs à la retraite comme le PERP (aujourd'hui PER).

Cette étude se relève extrêmement intéressante, car elle est basée sur des données de 2010 voire antérieures. Il est utile de rappeler qu'en 2019, la loi PACTE a permis de réformer l'épargne retraite des indépendants notamment en permettant une souplesse bien plus importante sur les déblocages de ce contrat. Une étude pourrait être menée sur la part des PER ouvert depuis 2019 au détriment des assurances-vie. Cette étude pourrait conforter l'idée de cette étude quant à la liquidité de l'ancien PERP par rapport à l'assurance-vie.

C. Le patrimoine immobilier

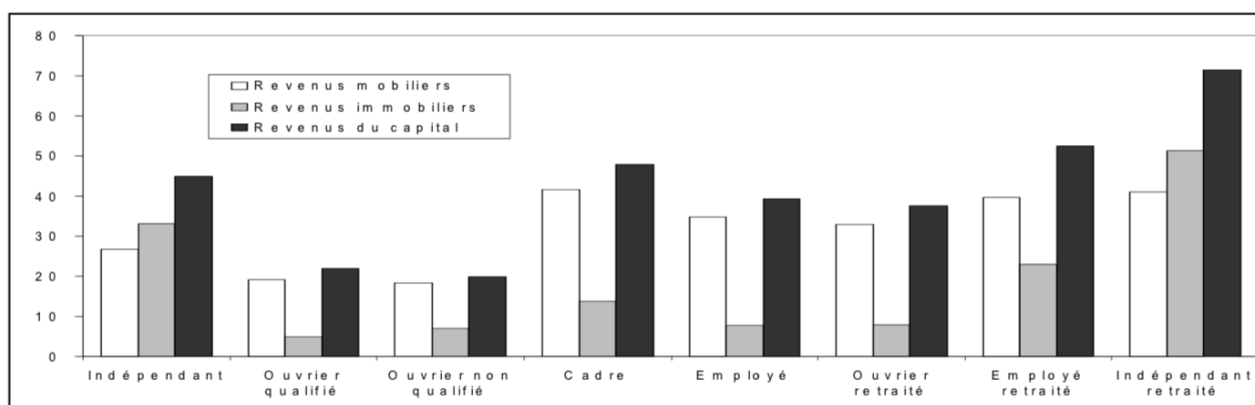
L'investissement dans l'immobilier est une pratique qui existe depuis de longs siècles. En effet, c'est un type de placement qui est peu exposé à la fluctuation économique et qui offre des rentabilités attractives permettant de bénéficier de nombreux avantages fiscaux. Qu'il soit effectué sous forme de société ou en nom propre, nous allons démontrer pourquoi c'est un placement apprécié et plus particulièrement par les indépendants.

Avec un taux de détention dépassant les 70 %, ce sont les indépendants retraités qui détiennent, tout du moins en terme de montant, la plus grande des parts de revenus de capitaux.

La majorité des revenus pour chaque CSP est constituée de revenus mobiliers, mais nous nous intéressons uniquement à l'immobilier pour cette étude.

On observe que deux catégories se distinguent par rapport aux autres : les indépendants ainsi que les indépendants retraités. Cela s'explique par l'achat de bien immobilier dans le cadre de l'exercice de leur profession. On observe qu'à la retraite, le montant de ce patrimoine immobilier prend de la valeur au fur et à mesure des années.

En effet, les revenus de capitaux représentés sont détenus à 25 % par les indépendants retraités. Cela conforte l'idée que l'acquisition et l'endettement des indépendants procurent un avantage certain à l'arrivée en retraite.



PARTIE III : les déterminants socio-économiques

B. Méthodes d'estimation

Pour effectuer cette analyse, les variables explicatives retenues sont le patrimoine financier brut, le revenu total, l'âge, le statut et la catégorie socioprofessionnelle. Les tranches d'âge ont été découpées par cinq, allant de 17 à 85 ans. D'autres variables explicatives ont été prises en compte comme le risque de perte d'emploi dans le cas où la cessation d'activité de plus d'un an interviendrait ou encore le risque de maladie pour la même durée.

		Coefficient	Pr> χ^2
Constante		-2,20***	0,0001
Patrimoine financier instrumenté	Moins de 300kF	-0,01	0,8548
	300kF à 1MF	Réf	
	1MF à 3MF	-0,18**	0,0517
	Plus de 3MF	-0,71***	0,0048
Revenu annuel (*100kF)		0,46***	0,0001
Revenu annuel au carré		-0,03***	0,0001
Âge de la personne de référence	17 à 24 ans	-0,67***	0,0023
	25 à 29 ans	-0,56***	0,0001
	30 à 34 ans	-0,44***	0,0001
	35 à 39 ans	-0,33***	0,0022
	40 à 44 ans	-0,17*	0,0985
	45 à 49 ans	-0,21**	0,0245
	50 à 54 ans	-0,13	0,1519
	55 à 59 ans	Réf.	
	60 à 64 ans	-0,20**	0,0559
	65 à 69 ans	-1,51***	0,0001
	70 à 74 ans	-1,10***	0,0001
75 à 84 ans	-1,31***	0,0001	
Plus de 85 ans	-5,60	0,9989	

Source : Enquête patrimoine 1999 INSEE

Les produits d'épargne retraite volontaire présentant un profil très cyclique comme évoqué précédemment, l'étude du patrimoine a choisi de prendre la tranche des 55-59 ans comme valeur référence car elle précède le départ à la retraite des usagers. Les résultats démontrent une hausse de la souscription de ce type d'épargne en fonction de l'âge. Le coefficient décroît positivement de la tranche des 17-24 ans de -0,67 points pour arriver au seuil de référence de 0 pour la tranche des 55-59ans. Elle décroît de manière significative après l'arrivée à la retraite pour arriver au palier des plus de 85 ans qui est représenté comme la transmission des avoirs aux descendants ou collatéraux. Seule la tranche des 70-74 ans fait figure d'exception, pour laquelle il n'existe pas de raison valable.

Cette analyse reste incomplète, car elle ne fait pas de différence entre les souscripteurs de produits d'épargne retraite volontaire et les souscripteurs d'assurance-vie. Pour la majorité des épargnants, la détention de ces

actifs décroît à partir de 60 ans, car pour la plupart d'entre eux, ils ont choisi une rente annuelle déclenchée à l'âge de retraite.

L'étude ne montre aucune tendance de la part des ménages à fermer leurs contrats de capitalisation. On pourrait donc penser que ces individus aient conservé par habitude ces produits d'assurance vie tout en percevant une rente mensuelle. Ce comportement semble logique, car le contrat d'assurance vie répond à un double avantage : celui de la capitalisation et celui de la transmission.

Pour rappel, l'assurance vie reste le produit financier le plus intéressant en terme de transmission de patrimoine avec des abattements importants. Il serait néanmoins intéressant de bénéficier des montants disponibles sur ces produits financiers pour se rendre compte de l'importance de la volonté de transmission de ce capital.

Cette étude semblerait obsolète quant aux réformes liées à la retraite et à une attractivité qui a été renforcée par rapport aux produits de retraite. Nous allons donc comparer ces données avec des données similaires plus récentes.

En %

Âge	Assurance Vie		Épargne retraite
	Ensemble	Pour motif de retraite	
< 31	23	5	6
IC 95 %	18,45-27,23	2,71-7,31	3,67-8,72
31-45	35	9	18
IC 95 %	32,51-38,10	7,26-10,62	15,92-20,42
46-50	41	17	19
IC 95 %	36,91-44,6	13,72-19,6	15,67-21,78
51-55	42	17	19
IC 95 %	37,43-45,94	13,98-20,57	15,93-22,75
56-60	42	17	22
IC 95 %	37,62-45,91	14,09-20,51	18,43-25,39
61-65	46	11	23
IC 95 %	42,46-49,92	8,37-13,05	19,81-26,11
66-70	48	9	26
IC 95 %	44,31-52,75	6,20-11	22,36-29,77
> 70	41	6	20
IC 95 %	38,8-43,77	4,84-7,26	18-22,04
Moyenne	39	10	19
IC 95 %	37,45-39,39	9,34-10,89	17,67-19,66
N	5 821		

Source : enquête patrimoine 2009-2010

Pour contextualiser par rapport à cette seconde étude, c'est le plan d'épargne retraite populaire (PERP) qui était d'actualité (aujourd'hui remplacé par le PER). En 2013, 2,2 millions de PERP avaient été commercialisés pour un encours total de plus de 10 milliards d'euros.

On observe sur cette étude qu'il existe toujours une corrélation entre l'âge et la souscription d'assurance-vie. C'est à partir de la tranche des 31-45 ans qu'une conscience est prise en terme d'assurance vie ainsi qu'en épargne retraite. En effet, c'est entre la tranche des moins de 31 ans et celle-ci que l'augmentation est la plus importante : une hausse de l'ensemble de 52,17 % quant à la souscription d'assurance vie et d'épargne retraite.

On remarque également que les produits liés à la retraite restent moins importants que l'assurance vie en cas de vie . Pour cause, ces dispositifs demeurent peu attractifs en comparaison des produits d'assurance vie. Seulement 6 % de la population détient un produit d'épargne retraite avant 31 ans. A contrario, à cet âge, 23% des individus ont déjà souscrit à des assurance vie, ce qui représente un delta extrêmement important.

A. L'âge

L'évolution et la composition du patrimoine évolue en fonction de l'arrivée à la retraite. En effet, l'avancée en terme d'âge est susceptible de faire varier la proportion des actifs d'un individu. Selon une étude de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee), les produits d'assurances vie ont une courbe en cloche, croissante à l'âge de la retraite pour diminuer par la suite. Il existe en réalité une dualité sur l'assurance vie, l'assurance vie en cas de décès (life insurance) et l'assurance vie en cas de vie (annuities). En effet, l'assurance vie est souvent assimilée à un pur produit d'épargne utilisé à l'âge de de la retraite pour couvrir la perte de revenus.

Cette analyse se base sur l'enquête « patrimoine 1998 » qui fournit de nombreux éléments socio-économiques. Ces éléments permettent d'observer les différents outils de placements appréciés par les ménages. La souscription de l'assurance vie convainc les ménages âgés. Cependant, l'assurance vie est appréciée avec l'âge, et ce par une autre variable qu'est l'accroissement de la richesse des individus. En effet, le RAN (revenu annuel net) augmente en fonction de l'âge pour connaître en général son point le plus élevé dans la tranche des 50-59 ans.

**Tableau 1 :Composition du patrimoine des ménages
selon l'âge de la personne de référence**

	17-25	26-35	36-49	50-59	60-69	70 et plus
Valeurs mobilières	5 077	24 350	70 813	168 081	149 148	286 335
<i>Produits d'assurance</i>	<i>7 268</i>	<i>21 125</i>	<i>46 034</i>	<i>97 117</i>	<i>83 176</i>	<i>84 997</i>
Epargne administrée	14 218	24 734	32 314	46 692	57 061	66 202
Epargne de marché	1 374	2 312	5 260	24 423	11 242	21 462
PEE	652	4 750	5 593	7 244	1 275	346
PEL	12 326	25 490	28 687	36 814	27 494	19 037
Comptes courants	10 192	21 714	31 354	47 771	31 629	31 385
Patrimoine financier	51 107	124 475	220 055	424 143	361 025	509 763
Immobilier	18 688	209 934	518 496	697 237	555 410	405 588
Patrimoine total	69 795	334 409	738 551	1 121 380	916 435	915 351
Nombre de ménages	507	1 889	2 863	1 791	1 563	1 537

Source Enquête Patrimoine, INSEE 1998.

Ce tableau représente la composition du patrimoine des ménages en fonction d'une variable explicative qu'est l'âge. Différents types de placements financiers, en majorité commercialisés par les établissements financiers, sont étudiés. La tranche la moins concernée par ce tableau reste les 17-25 ans qui détiennent un patrimoine cinq fois moins important que la tranche des 26-35 ans. Même si de nombreux éléments peuvent être mis en cause, cette différence s'explique notamment par la faiblesse du RAN de cette typologie de ménage.

C. Le niveau de revenu

Le niveau de vie représente le revenu disponible divisé par le nombre d'unités de consommation, c'est-à-dire le nombre d'individus dans le ménage. Le niveau de revenu est donc identique pour chaque individu du ménage. Le choix d'une analyse en fonction du revenu semble judicieux par rapport à la majorité des ménages. Il y a cependant des limites quant à cette approche, ce que souligne Browning et al. 1994. Ces auteurs montrent qu'il existe des facteurs familiaux qui influencent de manière significative la consommation.

En %			
Quintiles	Assurance vie en cas de vie	Assurance vie en cas de vie pour motif de retraite	Épargne retraite
1	26	4	11
IC 95 %	23,3-28,3	3,2-5,6	9,112,6
2	32	8	14
IC 95 %	29,6-34,9	6,6-9,7	11,6-15,5
3	40	11	18
IC 95 %	36,9-42,5	9,2-12,8	16,0-20,3
4	46	13	24
IC 95 %	43,4-49	10,6-14,4	21,3-26,2
5	58	18	33
IC 95 %	54,8-60,4	15,6-20,0	30,5-35,9
Moyenne	39	10	19
IC 95 %	37,4-39,9	9,3-10,9	17,7-19,7
N	5 821		

Source : enquête patrimoine 2009-2010

Les différents niveaux de revenus sont découpés en cinq quintiles, le premier quintile désignant les 20 % de la population ayant les revenus les plus modestes, et le dernier quintile désignant les 20 % de la population avec les revenus les plus élevés. L'intervalle de confiance par rapport aux réponses de ces ménages est de 95 %. La tranche d'âge utilisée est de 17-81 avec un âge moyen de 53 ans, l'âge durant lequel le revenu est à un des niveaux les plus élevés de la vie.

On remarque une disparité importante entre le premier quintile et le dernier, que ce soit en terme de montant ou en terme de pourcentage de détention d'assurance vie ou d'épargne retraite. Une différence de 123 % est notable pour les détenteurs d'assurance vie en cas de vie entre le premier quintile et le dernier. Concernant

l'épargne retraite, une différence de 200 % est notable pour des montants étant trois fois supérieurs. On peut comprendre par ces chiffres que l'assurance vie en cas de vie reste plus importante pour des ménages ayant des revenus modestes que l'épargne qui est liée à la retraite.

Probabilité de détenirde l'assurance vie seulement	...de l'épargne retraite seulement	...de l'assurance vie et de l'épargne retraite	...ni assurance vie, ni épargne retraite
	=0,3521987	=0,09871695	=0,11440713	=0,43467722
Revenu mensuel par UC <500	- 0,0387058*	0,0117447	- 0,0090716	0,0360326
Revenu mensuel par UC (500 ; 1 000)	- 0,0506505**	0,0122604	- 0,0164666	0,0548568**
Revenu mensuel par UC (1 500 ; 2 000)	0,0153095	0,0164083	0,051585***	- 0,0833029***
Revenu mensuel par UC (2 000 ; 2 500)	0,0476776**	0,0101641	0,0858196***	- 0,1436613***
Revenu mensuel par UC (2 500 ; 4 000)	0,0563476***	0,0146579	0,1122712***	- 0,1832767***
Revenu mensuel par UC (4 000 ; 6 000)	0,0871816***	- 0,0095795	0,2165322***	- 0,2941343***
Revenu mensuel par UC >6 000	0,0759937**	- 0,0137816	0,2464331***	- 0,3086452***

Source : enquête Patrimoine, 2009-2010.

Lecture : les symboles représentant la significativité statistique des coefficients estimés sont les suivants : * pour un seuil de rejet de 0,10, ** pour un seuil de rejet de 0,05 et *** pour un seuil de rejet de 0,01. Lorsqu'une variable a plusieurs occurrences, celle qui a été retenue comme référence ne figure pas (exemple : classe d'âge 31 à 45 ans pour la variable classe d'âge). La détention d'assurance vie est entendue tous motifs confondus.

Un revenu élevé pondère donc de manière positive la souscription d'assurance vie ou de produits destinés à la préparation de la retraite. Ainsi, l'effet marginal du revenu annuel moyen sur la probabilité de détention d'assurance vie ou d'épargne retraite à un impact significatif est positif. On remarque que les ménages ayant un revenu compris entre 2 500 et 4 000 euros par mois ont 5,63 % de chance de détenir une assurance vie. A titre de contre exemple, cette même tranche de ménage a un impact marginal négatif de ne détenir aucun de ces deux produits (assurance vie et épargne retraite).

D. Autres variables socio économiques

Probabilité de détenirde l'assurance vie seulement	...de l'épargne retraite seulement	...de l'assurance vie et de l'épargne retraite	...ni assurance vie, ni épargne retraite
	=0,3521987	=0,09871695	=0,11440713	=0,43467722
Femme seule	0,0191979	- 0,0238278**	- 0,0283003***	0,0329301**
Homme seul	- 0,0136305	- 0,001334	- 0,0122499	0,0272144
Sans enfant	- 0,0031393	- 0,018164	- 0,0379352***	0,0592384**
1 enfant	- 0,004618	- 0,0082553	- 0,0173715	0,0302448
3 enfants	0,0311911	- 0,0110225	0,0028289	- 0,0229975
4 enfants et plus	0,1038188*	- 0,0710881***	- 0,0729606***	0,0402298
1/4 du capital constitué venant d'un héritage	0,0868771***	- 0,0219576***	0,0267221***	- 0,0916416***
Endettement (immobilier, crédit à la consommation)	- 0,037325***	0,0186777***	0,0050947	0,0135527
Diplôme équivalent au master 2	0,0291578	- 0,0005578	0,0244669*	- 0,053067**
Niveau secondaire	0,011552	- 0,015563	- 0,0190872*	0,0230982
Sans diplôme	- 0,0458325**	0,0012697	- 0,0347132***	0,079276***
Salarié du secteur public	- 0,0334675**	0,0139761*	- 0,0013233	0,0208146
Indépendant	0,0135064	0,0306193***	0,0932323***	- 0,137358***
Carrière jugée décevante	- 0,0074869	- 0,0221569**	- 0,0391367***	0,0687805***
Problèmes d'argent pendant l'enfance	- 0,020264	- 0,0045492	- 0,0225548***	0,047368***
Estimation de la pension reçue	- 0,0421411	- 0,0051831	- 0,0342259	0,0815501
Relevé de carrière reçu	0,0236885	- 0,008988	0,0012019	- 0,0159023
Invalidité	- 0,0978309*	0,0390159	- 0,0160351	0,0748502

Lecture : les symboles représentant la significativité statistique des coefficients estimés sont les suivants : * pour un seuil de rejet de 0,10, ** pour un seuil de rejet de 0,05 et *** pour un seuil de rejet de 0,01. Lorsqu'une variable a plusieurs occurrences, celle qui a été retenue comme référence ne figure pas (exemple : classe d'âge 31 à 45 ans pour la variable classe d'âge). La détention d'assurance vie est entendue tous motifs confondus.

Champ : individus de 17 ans et plus.

Source : enquête Patrimoine, 2009-2010.

De nombreuses autres variables socio-économiques influent sur la capacité, également dépendant de la connaissance, de souscrire à une assurance vie ou à une épargne retraite. Les femmes par exemple, vont avoir tendance à souscrire plus facilement des produits d'assurance vie. Alors que les hommes auront plus tendance à souscrire les deux produits simultanément.

On remarque également qu'un quotient familial élevé fait varier de manière positive la souscription de produits d'épargne retraite et d'assurance vie. Ce phénomène est probablement lié à la volonté de transmission ou du moins la volonté de protéger les proches financièrement si un des parents décédait.

Le niveau éducatif d'un individu semble également faire varier positivement à ces produits. La probabilité qu'un individu souscrive ces deux produits simultanément est positive uniquement pour les individus disposant d'un diplôme équivalent à un master 2. On peut penser que cela est corrélé à une éducation financière plus importante de la part des pairs de l'individu. On pourrait penser que le niveau de revenu d'un individu disposant d'un diplôme supérieur obtiendra un revenu annuel net plus important, ce qui influera sur sa capacité d'épargne et ainsi sa souscription à ce type de produits financiers..

On peut cependant confirmer l'hypothèse que l'éducation financière reste un point d'attention. Les individus ayant eu des problèmes financiers durant l'enfance ont une chance plus élevée de ne souscrire à aucun de ces deux produits. Cette donnée peut être comparée à l'estimation de la pension qui sera reçue lors du départ en retraite. Un individu va être susceptible de souscrire à ces produits à compter de la réception de son relevé de carrière. Cela prouve encore une fois qu'un manque d'éducation financière est présent en France. De même pour la connaissance des droits à la cessation d'activité. L'éducation financière influe donc positivement la constitution d'une épargne long terme, par le biais des assurances vie ou des produits d'épargne liés à la retraite.

PARTIE IV : Les produits complémentaires à la retraite

Nous avons donc compris grâce aux études empiriques dans les parties précédentes que la détention de patrimoine, et notamment l'épargne retraite, dépend de plusieurs facteurs. Dans un premier temps, on a remarqué que la détention de patrimoine est liée à l'activité salariale ou indépendante. Un indépendant aura plus tendance à se constituer un patrimoine à la vue de ses droits disponibles lors de la retraite. Par ailleurs, il existe de nombreuses variables socio-économiques influant sur les décisions des individus : l'âge, le niveau de revenu, le patrimoine existant, le contexte familial, l'éducation financière reçue par ses pairs lors de l'enfance. Nous allons maintenant examiner les produits qui attirent tant les individus pour la constitution de leur épargne.

A. L'assurance vie

1. L'attraction du contrat de capitalisation

Même si l'assurance vie est utilisée comme un produit d'épargne retraite, ce n'est pas sa première fonctionnalité. L'assurance vie a été créée dans un premier temps pour pousser les Français à épargner. C'est un contrat d'assurance en cas de vie, mais également en cas de décès. Il engage l'assureur à verser un capital ou une rente dans le cas où des primes ont été versés sur le contrat. C'est un produit d'épargne pouvant être utilisé à court et à long terme. L'assurance vie est un contrat pouvant être souscrit par tous, il requiert néanmoins des conditions pour y prétendre :

- avoir la capacité juridique de souscrire un contrat, cela prend en compte la majorité et être capable (un majeur sous tutelle ne peut pas souscrire un contrat d'assurance vie sans l'accord de son tuteur) ;
- respecter les tranches d'âges fixés par l'assureur, chez la plupart des compagnies d'assurances l'âge limite est fixé à 85 ans ;
- remplir de manière exhaustive et honnête le questionnaire de santé médicale lié au contrat.

Tout type de retrait partiel est autorisé sur ce type de contrat sans limite d'âge du contrat. Le retrait total reste possible, mais entraîne la clôture du contrat et prive ainsi le bénéficiaire de l'antériorité fiscale de son contrat. La totalité des droits fiscaux d'un contrat d'assurance vie est acquise après la huitième année. Durant la vie du contrat, il est possible d'effectuer des versements (réguliers ou non) sans limite de montant. Il existe de nombreuses idées reçues sur l'assurance vie, notamment une définissant ce produit comme totalement bloqué. Or, les délais de rachat sur ce contrat sont en général de deux semaines. Il est également important de notifier que l'assureur dispose d'un délai maximum de deux mois pour verser les fonds de ce rachat à son bénéficiaire sous peine d'engager sa responsabilité.

L'assurance vie étant un produit facilitant la transmission, une clause bénéficiaire est obligatoire pour chaque contrat. La clause bénéficiaire désigne la ou les personnes physiques ou morales qui percevront le capital ou la rente du souscripteur. Le bénéficiaire peut être désigné par trois moyens :

- par mention dans le contrat ;
- par testament ;
- par l'envoi d'une lettre auprès de son assureur.

Au terme du contrat, défini par la clôture de ce dernier, l'assuré ou les bénéficiaires peuvent récupérer les primes versées après déduction des frais de fonctionnement et d'entrée tout en réintégrant les gains générés par le contrat.

2. Son fonctionnement

La fiscalité de l'assurance vie varie en fonction de l'âge auquel le contrat a été souscrit, mais également en fonction de la durée de vie du contrat. Cependant, l'assurance vie procure un avantage non-négligeable à la succession pour les bénéficiaires d'un contrat lorsqu'il est liquidé. Nous n'allons pas nous attarder sur cet aspect, mais plutôt sur le fonctionnement de sa capitalisation et la liquidation à l'échéance de la retraite.

Il est possible pour l'assuré de prévoir des rachats partiels et programmés du capital au sein de son contrat. Ce qui permet de percevoir un revenu supplémentaire régulier et qui peut être complémentaire à une baisse de revenu au départ à la retraite. Le souscripteur du contrat peut ainsi mettre en place des rachats partiels programmés du montant qu'il souhaite et selon la périodicité de son choix (de manière mensuelle ou trimestrielle par exemple), qui peut être librement modifié dans le temps en fonction des besoins.

L'assuré aura la possibilité de compléter sa baisse de revenus par deux moyens : la rente viagère ou les rachats partiels programmés. La rente viagère possède plusieurs avantages comme la garantie de percevoir un revenu. Dans ce cas, c'est l'assureur qui supporte le risque de la survie de l'assuré. De plus, la gestion de son capital est totalement prise en charge par la compagnie d'assurance.

Cependant, le choix d'une rente viagère est irrévocable : il n'est pas possible d'opter pour le rachat partiel programmé lorsque l'exercice de cette option a été choisi. Par ailleurs, le montant de la rente est fixe et la périodicité n'est pas non plus modifiable.

Contrairement à l'option de la rente, la variation sur la périodicité est possible pour le rachat partiel programmé en fonction des besoins de l'assuré. Par ailleurs, le choix n'est pas irréversible, il est possible à tout moment d'aliéner son capital et d'opter pour une rente viagère immédiate. Dans le cas où le décès frapperait l'assuré, le capital restant lié au contrat sera transmissible au bénéficiaire.

Il existe néanmoins des inconvénients au choix de cette option : en effet, c'est l'assuré qui supporte le risque de sa survie. Par ailleurs, c'est également lui qui assume la gestion de son capital.

Pour ces deux options, l'imposition est totalement différente en fonction de celle qui a été choisie. La rente va être imposée selon l'âge de la première rente versée. Cependant, l'imposition pour les rachats dépend des primes qui ont été versées avant 2017, mais également de l'âge du contrat (cf annexe 2). Il existe néanmoins un avantage fiscal aux rachats programmés.

En effet, un abattement de 4 600 € est applicable chaque année pour les rachats, un avantage doublé lorsque les individus sont mariés ou pacsés. Cela offre un avantage non négligeable pour compléter son revenu après avoir cessé son activité.

B. Le PER et ses ascendants

Le plan d'épargne retraite (PER) est un produit commercialisé par les banques et les assurances depuis peu de temps. En effet, c'est la loi Pacte qui a fait modifier l'ancien PERP pour faire apparaître un nouveau produit plus souple, afin de pousser les français à épargner d'avantage. La présentation du nouveau PER arrivera par la suite, nous allons étudier l'attractivité de l'ancien PER (le PERP) entre 2005 et 2019. Cette étude est intéressante car elle s'est clôturée à la veille de la loi Pacte, ce qui nous permettra de comparer l'attractivité du nouveau dispositif d'épargne retraite par rapport à l'ancien.

	Montant total des provisions ⁴ (en milliards d'euros courants)			Évolution annuelle moyenne des montants des provisions en euros constants (en %)		Part des provisions mathématiques en 2019 selon la phase considérée (en %)	
	2014 ⁵	2018	2019	2014-2018 ⁵	2018-2019	Constitution	Liquidation
Souscriptions individuelles	80,7	98,3	104,5	4,8	4,8	66	34
PER individuel	-	-	0,4	-	-	100	<0,1
PERP et autres contrats individuels ¹	43,2	51,3	53,5	3,7	2,8	57	43
Produits pour les non-salariés ²	37,5	47,0	50,5	6,1	6,1	75	25
Souscriptions collectives - cotisations définies	76,7	93,2	98,6	4,6	4,3	74	26
PER d'entreprise collectif	-	-	3,2	-	-	100	0
PER d'entreprise obligatoire	-	-	<0,1	-	-	100	0
Perco	10,3	16,5	16,7	11,5	-0,1	100	0
Contrats relevant de l'article 82 du CGI	4,0	4,3	4,6	1,1	5,2	80	20
Contrats relevant de l'article 83 du CGI et autres contrats collectifs ³	62,4	72,4	74,1	3,5	0,8	67	33
Souscriptions collectives - prestations définies	38,1	37,8	37,0	1,3	-3,7	56	44
Contrats relevant de l'article 39 du CGI	38,1	37,8	37,0	1,3	-3,7	56	44
Ensemble des dispositifs	195,5	229,3	240,0	4,1	3,2	68	32

DREES, enquêtes Retraite supplémentaire 2014, 2018 et 2019 ; données FFA pour 2014

Selon l'INSEE, avant la commercialisation du PER, le taux de détention de PERP était d'environ 9% pour l'intégralité des français et d'environ 19% des indépendants qui détenaient un contrat de type Madelin. A titre volontaire, les ménages français étaient 23% à détenir un PERP individuel, n'ayant pas été souscrit au titre de leur emploi. Lors de l'année 2020, c'est 32% soit 9 points de pourcentage supplémentaire en un an.

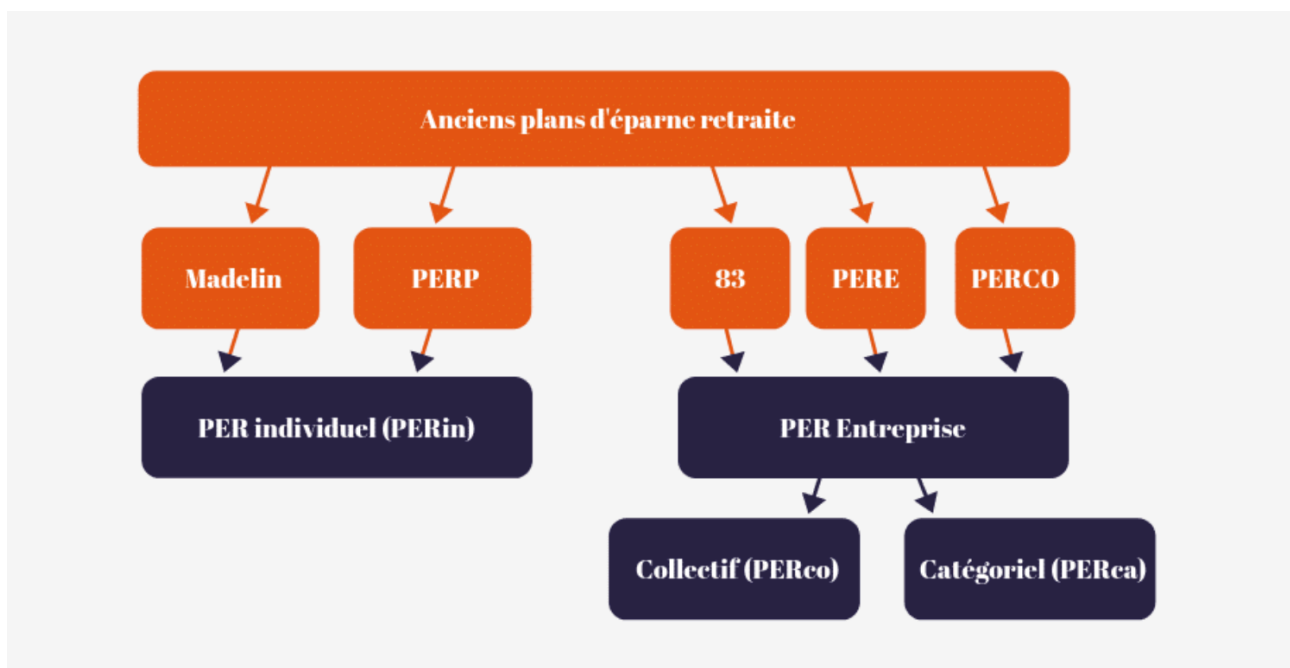
On remarque qu'en terme d'encours, le PERP ainsi que les autres contrats de type individuels représentaient 22 % de l'encours total sur l'ensemble des dispositifs. Lors de l'année 2019, c'est 400 000 millions d'encours qui ont été recueillis sur le nouveau support : le PER. On peut ainsi tirer la conclusion de ce document qu'il existait une attirance accrue vers les produits de retraite lors de cette étude. Par ailleurs, en 2009 selon l'Insee, seul 5 % de population de la population française bénéficiant d'une rente à son arrivée à la retraite. En 2019, ce chiffre avoisinait les 17% soit presque un français sur cinq.

1. Les anciens produits d'épargne

Les anciens produits d'épargne tel que le PERP ne sont plus commercialisés depuis octobre 2020, c'est le PER qui remplace ce dernier en incluant les anciens dispositifs (plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco), PERP ainsi que l'article 83).

Depuis la mise en place de la loi Pacte en octobre 2020, c'est le PER qui est commercialisé dans les institutions commerciales dédiées. L'objectif de la mise en place du PER était de simplifier le dispositif retraite en incluant le Perco, le PERP, les prestations Madelin ainsi que l'article 83 dans un seul et même contrat. Ainsi le nouveau PER se décompose de la manière suivante :

- Le PER individuel est accessible à chaque français. Ce contrat succède au PERP et au contrat Madelin. Il donne droit à des avantages fiscaux.
- Le PER d'entreprise collectif est un contrat d'épargne proposé à chaque salarié lorsqu'il est disponible dans l'entreprise, il est non obligatoire. Ce contrat remplace le Perco et a la possibilité de sortir le capital en rente et en capital depuis 2020.
- Le PER d'entreprise obligatoire est un plan ouvert à tous les salariés d'une entreprise ou réservé à certaines catégories de salariés, généralement les cadres ou les dirigeants. La souscription est obligatoire, il succède à l'article 83. Il donne également droit à de nouveaux avantages fiscaux.



Les anciens contrats ne sont cependant pas obligatoirement clôturés. Il est tout à fait possible de les conserver en tant que tel ou de les transférer au sein d'un PER tout en conservant les avantages fiscaux préalablement établis.

Comme présentés sur l'image ci-dessus, les contrats de type Madelin ou Perp sont transférables sans condition d'âge du contrat et sans limite de montant sur le PER dans la partie individuelle (Perin).

Pour ce compartiment, il est désormais possible d'opter pour une sortie en capital et non en rente, alors que la rente était l'unique possibilité pour un PERPERP. Le Perco est quant à lui transférable sur le compartiment 2. Il est utile de notifier qu'il n'existe aucune distinction entre les primes liées à l'activité de l'entreprise et les versements effectués de manière volontaire. Ce compartiment du PER ne présente pas les mêmes avantages fiscaux que le premier.

Enfin, pour l'article 83, le PER de l'entreprise et le PER collectif, le transfert s'effectuera dans le compartiment de l'entreprise. Contrairement aux autres contrats, il existe une clause afin de pouvoir transférer son contrat : ne plus être salarié dans l'entreprise dans laquelle le contrat a été ouvert. Dans le cas où il a déjà été transformé en PER, aucun incident n'interviendra.

2. Sa fiscalité

Nous avons donc compris que le PER était la synthèse des anciens contrats suivants : les contrats Madelin, le PERP, l'article 83, le PERE ainsi que le Perco. Maintenant, que nous connaissons les aboutissants de ce nouveau contrat, nous allons nous pencher sur la fiscalité de ce dernier.

Elle reste extrêmement complexe, car une fiscalité propre à chaque compartiment reste applicable, comme auparavant pour chaque type de contrat. La fiscalité sera différente si l'individu cherche à percevoir ses droits sous forme de rente ou de capital. De même, si l'individu choisit d'effectuer des versements déductibles, il sera ainsi imposé fiscalement à la sortie du contrat.

La fiscalité du PER est définie comme une niche fiscale : c'est une dérogation fiscale ou un avantage fiscal dont un contribuable peut bénéficier pour réduire le montant de son impôt à partir du moment où les conditions d'attribution sont remplies. Pour le PER, il n'existe aucune condition d'octroi. Un particulier comme un indépendant peut y souscrire, la seule prérogative est de disposer de liquidité pour l'alimenter et ainsi bénéficier de l'avantage fiscal maximal.

Plafond de déductibilité

Les conditions de déductions d'impôts restent cependant différentes entre un particulier et un professionnel. Le contribuable particulier peut effectuer des versements volontaires sur son PER dans les limites suivantes :

- 10 % des revenus N-1, après déductions de cotisations sociales et de frais professionnels, avec une déduction maximale de 32 909 €.
- Dans le cas où ce montant est le plus élevé, le plafond de 4 114 € s'applique.

Ce plafond est disponible pour chaque membre du foyer fiscal. Plus concrètement, pour un foyer fiscal gagnant 70 000 € annuel, l'option numéro 2 est la plus intéressante. Si 10% de leurs revenus professionnels sont versés sur le PER, une déduction d'impôt de 8 228 € peut être appliquée si les versements maximums sont réalisés au cours de l'année.

Pour les revenus les plus importants (supérieur à 450 000 €), le plafond maximum déductible sera de 32 908 € annuel si 10 % des revenus sont versés sur un PER au cours de l'année. Pour un contribuable indépendant, les plafonds sont différents et sont en fonction de son bénéfice :

- 10 % de son bénéfice imposable N plafonné à 329 088 € + 15 % de son bénéfice imposable compris entre 41 136 € et 329 088 €
- Ou 4 114 € + 15 % de son bénéfice imposable 41 136 € et 329 088 €

Dans le cas de l'indépendant, le choix de l'option reste similaire. L'option 2 reste plus intéressante pour les revenus plus modestes, et l'option numéro 1 en fonction du bénéfice imposable est à préférer pour les revenus les plus importants.

Imposition à la sortie sous forme de rente

Dans l'hypothèse où la sortie en rente est choisie, si les versements ont été déduits du revenu imposable, la rente sera réintégrer dans les PS (pensions et salaires) de l'avis d'imposition et aux prélèvements sociaux de 17,2%. Si les virements n'ont pas été déduits, les règles d'imposition sont identiques. Cependant un abattement est à déduire en fonction de l'âge.

Part imposable de la rente selon l'âge au 1er versement de la rente	
Votre âge au 1 ^{er} versement	Part imposable
Moins de 50 ans	70 %
De 50 à 59 ans	50 %
De 60 à 69 ans	40 %
Plus de 69 ans	30 %

Imposition à la sortie sous forme de capital

Dans la seconde hypothèse où la sortie se fait sous forme de capital total ou partiel, les intérêts produits durant le contrat seront soumis au PFU (prélèvement forfaitaire unique) de 30 % lorsque les versements ont permis une déduction forfaitaire. Ils sont composés des prélèvements sociaux de 17,2 % et des 12,8 % pour l'impôt sur le revenu. Il est possible de contourner cette *flat tax* en optant pour la réintégration dans le barème de l'impôt sur le revenu. Il reste important de vérifier sa tranche d'imposition, car à partir d'un certain seuil, ce ne sera pas bénéfique pour le contribuable.

Dans le cas où les versements n'auraient pas été déduits, l'imposition est identique mais les intérêts générés par le contrat ne sont pas imposables. L'imposition reste différente selon les comportements dans lesquels les capitaux sont associés (cf annexe 1).

PARTIE V : Etude de cas

A. Methodologie

Pour cette étude de cas, j'ai choisi d'utiliser une méthode peu exploitée, elle a été mise en œuvre par une étude de terrain sous une forme qualitative. Elle présente les caractéristiques d'une recherche phénoménologique. En d'autres termes, ce sont les opinions et les avis des clients qui vont alimenter le contenu de cette étude. L'objectif de cette étude sera de recenser les connaissances des clients et leurs attraits vis-à-vis des produits de l'épargne retraite en fonction de leur âge, leur catégorie socio-professionnelle et de leur patrimoine. Le but était de récolter des critiques constructives de la part des clients quant à ce sujet. L'étude se déroule sous forme d'entretien téléphonique sur le portefeuille de mes collègues de l'agence de Cambrai. L'objectif n'est pas de réaliser un entretien avec chacun des clients, mais d'obtenir un panel de clients dans lequel il existe des disparités. J'ai choisi pour cette étude d'analyser les entretiens de professions libérales, d'artisans ainsi que d'auto-entrepreneurs. Une vingtaine d'entretiens sont analysés et retranscrits sous une forme succincte en y distinguant les différents points de vue. Les participants ont été invités à développer leurs réponses avec des critiques argumentées. Il leur a également été demandé d'imaginer comment pourrait être amené ce type de produit que ce soit dans leur organisme bancaire ou ailleurs, afin de comprendre où le manquement existe sur ces contrats dédiés à la retraite.

Les entretiens ont été menés de manière semi-directive, c'est-à-dire avec un thème prédéfini. Les besoins de l'étude ont évolué au fur et à mesure des entretiens et le degré de directivité s'est ainsi renforcé pour mieux calibrer les entretiens téléphoniques.

Des questions principales ont été établies pour mener l'entretien et pour ne pas s'écarter du sujet principal. Des relances sont intervenues afin de compléter ou de préciser les propos des clients.

Les questions préliminaires sur les coordonnées clients ont été écartées grâce à la base de données et la connaissance du client, ce qui a amélioré les échanges et permis d'accélérer les entretiens. Un guide d'entretien a tout de même été utilisé, servant d'aide-mémoire afin d'aborder tous les thèmes choisis. Ce guide a permis d'une part, dans l'introduction de chaque entretien, d'instaurer un climat de confiance en précisant le caractère confidentiel de cet échange. D'autre part, après avoir introduit le sujet, de présenter les objectifs communs (pour la banque et également pour le client, afin de connaître les manquements des conseillers par rapport à ces produits). Une attitude empathique et bienveillante a été adoptée durant les entretiens afin que le client se sente en confiance et puisse se livrer. Je n'ai pas choisi d'orienter les réponses des clients en ma faveur afin de les laisser développer leur pensée sur les produits d'épargne retraite et ainsi mettre en suspens mon aspect critique.

L'objectif ici n'était pas d'initier un conflit avec le client ou d'appuyer sur les points de désaccords. Il s'agissait de bien comprendre les points d'amélioration, étant à notre portée évidemment, sur lesquels nous pourrions nous appuyer pour les prochaines rencontres clients dédiées au sujet de l'épargne retraite. Une fois l'entretien terminé, les remerciements ont été présentés à chaque participant pour ses réponses apportées sur le sujet, et le caractère confidentiel a été rappelé, même si les données échangées n'étaient pas concernées par la confidentialité. Les données sensibles ont tout de même été masquées pour respecter l'anonymat des participants. Les appels téléphoniques ont été enregistrés avec l'accord des participants, afin de ne perdre aucune information importante, même une hésitation. Un tableau synthétique a été rempli après chaque entretien afin d'organiser les informations des clients. Une seconde écoute des entretiens est intervenue afin de compléter les entretiens clients grâce aux enregistrements.

Cette étude a permis de recueillir douze pages de contenus relatifs aux entretiens qui ont été dirigés. Le contenu a été structuré et organisé de façon à déceler les points positifs et les axes d'amélioration quant à ces produits dédiés à la capitalisation pour la retraite.

Par conséquent, cette étude a pour but d'analyser l'expérience des clients quant à l'épargne retraite présentée par les conseillers de clientèle de professionnels de l'agence, mais également leurs connaissances par rapport à cette solution. Il s'agit de mettre en lumière les expériences réelles ou imaginaires que les clients pourraient avoir sur ce type de contrat.

B. Résultats

Les résultats obtenus ont été divisés en deux catégories. Une dans laquelle sont recensés les avis positifs ainsi que les croyances positives liés aux contrats d'épargne retraite. Ainsi qu'une seconde, dans laquelle sont regroupés les avis négatifs avec les croyances associées. Parmi les clients 31 clients appelés, seuls trois n'avaient pas d'avis particulier sur la question, j'ai donc souhaité intégrer leurs points de vue dans une dernière partie dédiée à la réflexion.

Expériences positives

Parmi les clients appelés, dix avaient un avis plutôt positif sur le thème abordé, ce qui représente 50 % de la clientèle interviewée. J'ai réussi à identifier pour ces expériences quatre facteurs clés qui ont été évoqués par les clients. Le premier facteur clé recensé est la défiscalisation. Ce facteur a été évoqué par la majorité des clients. En effet, lorsque les versements sur le PER sont effectués intelligemment, ils permettent un gain d'impôt annuel non négligeable. Voici une illustration concernant ce facteur clé :

« En 2020 pendant la période Covid, le chiffre d'affaires a explosé de par la nature de mon activité. Alors oui, j'étais très contente de ces chiffres, mais je me suis questionnée sur l'imposition en fin d'année ! Après en avoir parlé avec ma comptable et Mme X, j'ai effectué un versement important sur le PER ce qui m'a fait économiser presque 3 000 € d'impôts. » Femme - 40 ans

En second lieu, le plafond de déductibilité a été évoqué par quelques-uns des participants mais sans connaître le montant exact de ce dernier. Étant extrêmement élevé, le plafond peut permettre de faire des économies d'impôts très importantes si la tranche d'imposition marginale du client se situe au-delà de 30 %.

Troisièmement, la sortie du contrat a été évoquée systématiquement par les participants. La rente posait beaucoup de problèmes pour les adhérents à des PERP. Depuis l'ajout d'une éventuelle sortie en capital, de nombreux clients ont apprécié cette réforme. Voici une illustration de ce facteur clé :

« Je souhaite profiter de la vie lorsque je partirai à la retraite. Je me prive lors de ces dernières années en versant de façon importante sur mon PER mais je compte sur ce capital pour pouvoir m'acheter ma résidence secondaire. » Homme - 52 ans

Enfin, pour le dernier facteur clé positif de cette étude, c'est le fonctionnement du contrat; nombreux sont les clients m'ayant demandé des précisions quant à cette solution. Ils connaissaient les grandes lignes quant à ce contrat, mais ne savaient pas en l'occurrence qu'il existait une clause bénéficiaire sur le PER. Pour ceux qui ignoraient cette information, savoir que ces fonds parviendraient à leurs familles proches les a énormément rassuré. Voici une illustration de ce facteur :

« Nous n'avons pas d'enfants avec ma femme et avec les dettes de l'entreprise, on nous avait conseillé de nous marier sous la séparation de biens. C'est plaisant de savoir que ce sera ma femme qui récupérerait le capital si je venais à décéder » Homme - 39 ans

Expériences négatives

Concernant toutes les expériences, huit ont été retenues comme négatives. Ce qui correspond à 44 % des clients ayant participé à l'étude. Cette donnée reste, certes, non significative de par le petit panel de clients qui ont été interrogés, mais cela nous conforte dans l'idée qu'il existe de nombreux clients ayant des préjugés sur ce type de contrat. De manière générale, les clients ayant une expérience négative versent très peu sur leur PER ou n'en possèdent pas du tout, ce qui les pousse à voir uniquement les inconvénients et non les avantages.

Le premier argument, et le plus notifié par les clients, est le manque de flexibilité du contrat. J'ai été très attentif lors de l'échange avec ces clients pour comprendre si leurs avis étaient relatifs à des croyances ou à la réalité. Dans la majorité des cas, ce sont uniquement des croyances car les cas particuliers qu'ils évoquaient pouvait être solutionnés par les débloquages anticipés du PER. La réforme de ce contrat a permis de le débloquer lors de l'achat de la résidence principale, de situation de surendettement ou encore de l'invalidité du client ou du conjoint.

Deuxièmement, trois d'entre eux, lors de questions ouvertes, ont évoqué les frais liés au PER. Encore une fois, j'ai préféré laisser la parole au client sans chercher à démontrer que leur raisonnement était faussé. Malgré leurs croyances, les frais d'entrées sur ce type de contrat sont extrêmement faibles pour attirer les clients. Il existe néanmoins des frais de gestion sur le PER, qui sont légitimes de par l'arbitrage effectué par des professionnels. Toutefois, les frais de gestion sont récurrents sur tous les contrats bancaires d'assurances dès lors que la gestion n'est pas effectuée par le client.

Le troisième argument relève d'une méconnaissance du contrat par les clients. Certains d'entre eux ne connaissaient pas du tout ce produit. L'un d'entre eux m'a même demandé quel risque ce contrat couvrait. Les clients n'ayant aucune connaissance sur ce produit étaient tous les trois des auto-entrepreneurs situés entre 24 et 32 ans. Leur jeune âge ainsi que leurs premiers pas dans l'entrepreneuriat ne leur pas permis de se renseigner sur les produits de défiscalisation et par la même occasion d'épargne retraite.

Un quatrième argument qui est cette fois-ci non contestable traitait des moyens insuffisants. Il est vrai que certains indépendants, en pleine expansion ou en difficulté financière, ne peuvent se permettre de verser des primes sur un contrat qu'ils ne pourront pas débloquer (sauf cas de force majeure comme évoqué précédemment). Voici un exemple illustrant le propos de quelques clients :

« Ce produit à l'air intéressant, je l'ai bien compris, mais à la vue de la conjoncture actuelle, je ne peux me baser sur absolument rien pour estimer mon chiffre d'affaires cette année par exemple. Je ne peux donc pas verser que ce soit 1 000 € ou 2 000 € sur un contrat que je ne pourrai pas récupérer. Ce ne sera pas pour moi cette année M X. » Femme - 34 ans

Réflexion

Ces entretiens téléphoniques avec ce panel de client nous ont permis d'éclaircir les freins liés à ce produit. Il existe en effet une part de clients renseignés sur les produits d'épargne retraite. La totalité des clients connaissant le produit et ses avantages sont âgés de plus de 40 ans. Dans cette étude empirique, il existe une corrélation entre l'âge et la connaissance de cette solution. On peut donc déduire que la variable de l'âge influe de manière positive la connaissance sur les produits d'épargne retraite.

Par ailleurs, 82 % des clients interrogés disposaient d'un patrimoine moyen de 30 000 €. L'âge est encore une fois une variable à prendre en compte dans la constitution du patrimoine, mais il existe tout de même un écart très important de patrimoine entre ceux disposant de produits d'épargne retraite et ceux n'en possédant pas. Il est légitime de s'intéresser à des produits d'optimisation fiscale lorsque le patrimoine augmente. On peut également en conclure qu'il existe une corrélation positive entre le patrimoine net d'un client et son appétence pour les produits de défiscalisation.

Pour évoquer les aspects négatifs des entretiens qui ont été menés, j'ai souhaité l'enrichir en évoquant le sujet auprès de mes proches ainsi que de mes collègues au sein de mon agence. Il est notable que le PER est un produit dont la majorité de la population connaît l'existence, mais ne sait pas en quoi il consiste et quels en sont les avantages. Il est possible dans les compagnies d'assurance que ce produit soit mis en avant de façon bien plus poussée que dans les organismes bancaires.

D'autre part, il existe une méconnaissance de la gestion de l'argent et de l'optimisation de son patrimoine en France. À titre de comparaison, les habitants des Etats-Unis détenaient déjà en 2018 deux fois plus d'actions que les Français et ce chiffre ne cesse d'augmenter. Cela est expliqué par une part de crainte des Français envers les marchés financiers. Quant à cette crainte, elle est étroitement liée à une ignorance de la majorité des Français sur ce sujet.

CONCLUSION

Le but de ce mémoire universitaire est d'étudier les déterminants ainsi que les freins majeurs existant à la souscription de l'épargne retraite chez les professionnels. Nous savions au préalable qu'il existait un frein lié au système de retraite actuel. En effet, ce système ne pousse pas les contribuables à se constituer un capital destiné à la retraite. Cependant, la pension versée s'affaiblit au fur et à mesure des années. C'est pourquoi des lois comme la loi Pacte (2019) sont mise en place pour pousser les contribuables français à capitaliser sur leurs revenus actuels pour préparer leurs pensions de demain.

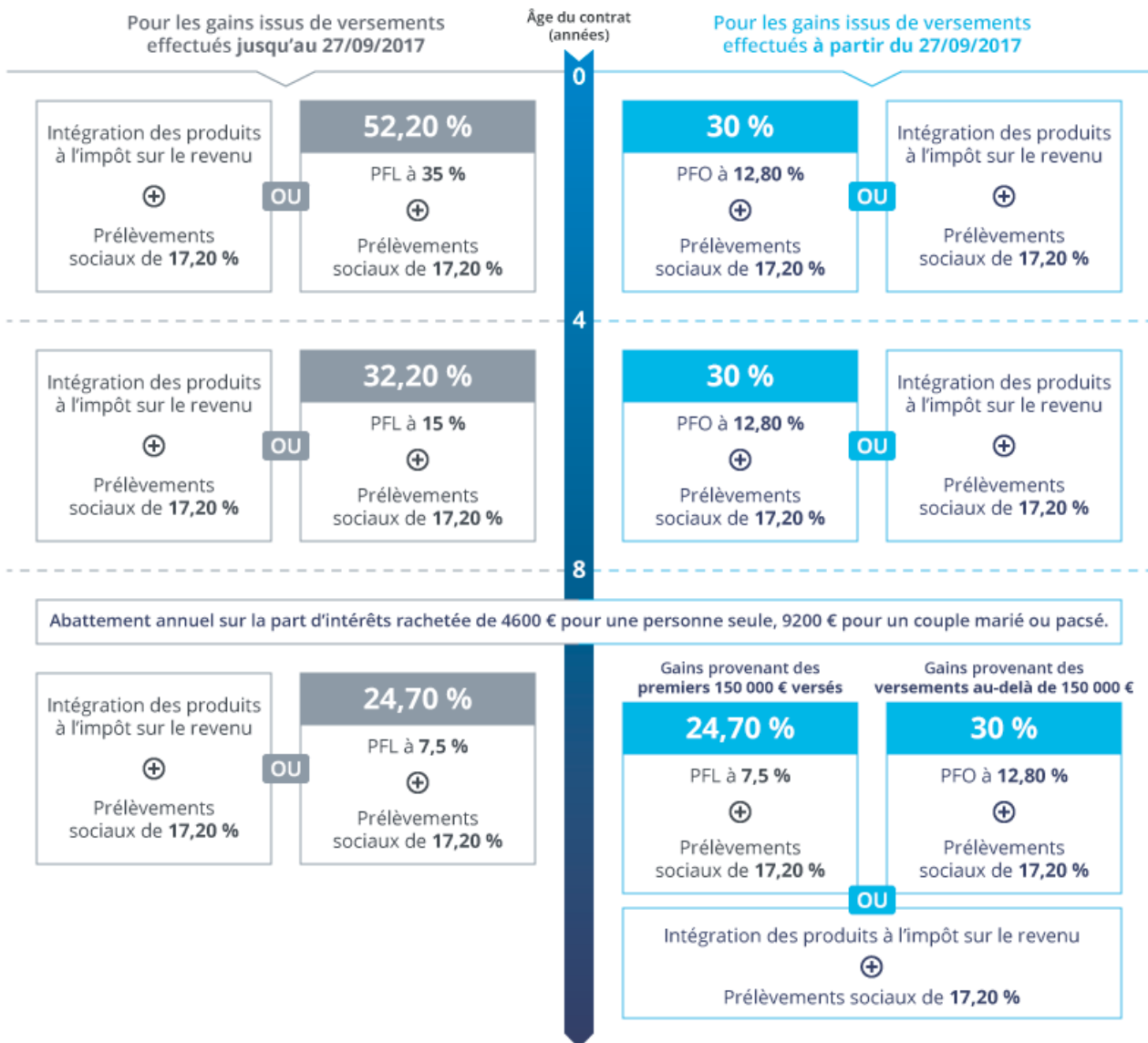
Grâce aux études empiriques et l'étude de cas menée, nous pouvons donc affirmer qu'il existe des variables socio-économiques freinant cette souscription. Tout d'abord l'âge, qui est probablement la variable la plus importante avec celle du patrimoine qui freine cette constitution. Nous comprenons également qu'il existait toujours une crainte des contribuables envers les établissements financiers. C'est pourquoi de nombreux indépendants préfèrent se constituer un patrimoine dédié à la retraite par leurs propres moyens : soit par la vente du fonds de commerce ayant été exploité durant la vie de l'indépendant, soit par la constitution d'un parc immobilier pour ceux qui se servent des revenus fonciers comme substitut à une pension.

Même si l'âge limite du départ à la retraite recule chaque année, nous sommes encore loin d'un système de retraite par capitalisation comme aux Etats-Unis. Il reste important pour la catégorie des indépendants de se constituer un capital leur permettant de vivre décemment une fois leur activité cessée. Il serait intéressant de réaliser cette étude dans deux décennies. De nombreux changements relatifs à la retraite seront mis en place à l'avenir, et selon mon avis, les mœurs vont évoluer dans cette même dynamique.

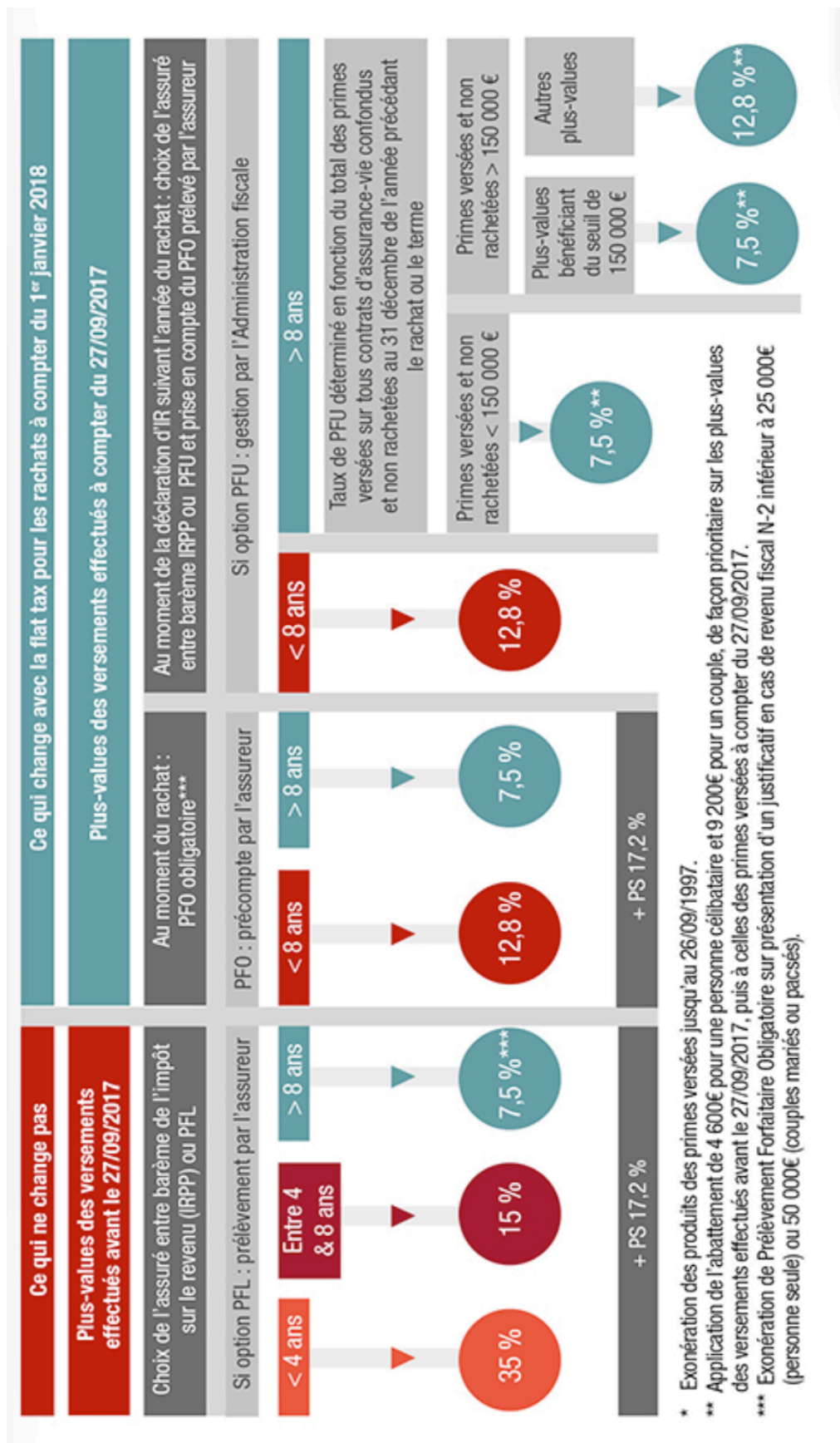
ANNEXES

Type de versement / Compartiment		Versements personnels de l'épargnant		Épargne salariale (participation, intéressement, abondement, CET, jours de repos non pris)	Cotisations obligatoires (employeurs et salariés) ⁽⁶⁾
Fiscalité à l'entrée		Déductible de l'assiette de l'IR ⁽¹⁾	Non déductible de l'assiette de l'IR	Exonération d'IR CSG au taux en vigueur (9,7%)	Exonération d'IR CSG au taux en vigueur (9,7%)
Sortie		Capital et/ou Rente	Capital et/ou Rente	Capital et/ou Rente	Rente viagère
Fiscalité pour une sortie en capital	à l'échéance	<ul style="list-style-type: none"> • Capital : soumis à l'IR au barème progressif • Plus-values : soumises au PFU⁽²⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital : exonéré d'IR 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital : exonéré d'IR • Plus-values : soumises aux Prélèvements sociaux⁽³⁾ 	
	en cas de déblocage anticipé	<ul style="list-style-type: none"> • Capital : exonéré d'IR sauf pour le cas d'acquisition de la résidence principale (soumis à l'IR au barème progressif) • Plus-values : soumises aux Prélèvements sociaux⁽³⁾ sauf pour le cas d'acquisition de la résidence principale (soumises au PFU⁽²⁾) 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital : exonéré d'IR pour tous les cas de déblocage anticipé 		
Fiscalité pour une sortie en rente		Soumis au régime fiscal de la Rente Viagère à Titre Gratuit (RVTG) ⁽⁴⁾	Soumis au régime fiscal de la Rente Viagère à Titre Onéreux (RVTO) ⁽⁵⁾	Soumis au régime fiscal de la Rente Viagère à Titre Onéreux (RVTO) ⁽⁵⁾	Soumis au régime fiscal de la Rente Viagère à Titre Gratuit (RVTG) ⁽⁴⁾

Annexe 1 : Fiscalité à l'entrée et à la sortie sur le PER en fonction de chaque compartiment



Annexe 2 : Fiscalité des intérêts sur l'assurance vie en cas de rachat partiel ou total en fonction de l'âge du contrat.



Annexe 3 : Fiscalité sur les rachats partiels d'assurance vie. Imposition avant et après la réforme de 2007

BIBLIOGRAPHIE

- TAMBARIN Marcel, « La réforme des retraites en Allemagne : un modèle à suivre ? », *Allemagne d'aujourd'hui*, 2014/4 (N° 210), p. 184-203. DOI : 10.3917/all.210.0184. URL : <https://www.cairn.info/revue-allemande-d-aujourd-hui-2014-4-page-184.htm>
- Nathalie Blanpain (2000). Le patrimoine des indépendants diminue fortement lors du passage à la retraite. *hal-02149743*.
- BOZIO Antoine, « L'évaluation des politiques publiques : enjeux, méthodes et institutions », *Revue française d'économie*, 2014/4 (Volume XXIX), p. 59-85. DOI : 10.3917/rfe.144.0059. URL : <https://www.cairn.info/revue-francaise-d-economie-2014-4-page-59.htm>
- Le système de répartition des retraites en France (2020) <https://www.info-retraite.fr/portail-info/sites/PortailInformationnel/home/le-systeme-de-retraite-en-france/un-systeme-par-repartition.html>
- Site Officiel Info-retraite (2021) <https://www.la-retraite-en-clair.fr/retraite-france-monde/retraite-france-evenements-marquants/grandes-dates-retraite-france>
- Les masses financières relatives à la retraite supplémentaire (édition 2021) <https://drees.solidarites-sante.gouv.fr/sites/default/files/2021-05/Fiche%2029%20-%20Les%20masses%20financi%C3%A8res%20relatives%20%C3%A0%20la%20retraite%20suppl%C3%A9mentaire.pdf>
- Service public rubrique : Plan d'épargne retraite (PER 2021) <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F34982>
- Economie gouvernement des particuliers La souscription de l'assurance vie (2021) <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/souscrire-contrat-assurance-vie>
- La fiscalité en cas de rachat d'assurance vie (2021) <https://www.generalifrance.fr/dossier/fiscalite-rachat-assurance-vie/>

Sources Moodle (cours de Mr Fourier et Mr Diaw)

- https://moodle.univ-artois.fr/cours/pluginfile.php/185010/mod_resource/content/2/Annexe_Dossier%20de%20presse%20rapport%20réforme%20des%20retraites_18.07.2019.pdf
- https://moodle.univ-artois.fr/cours/pluginfile.php/185026/mod_resource/content/2/Annexe_Fiscalité%20des%20rachats%20assurance%20vie_Fidnet%2002.01.2020.pdf
- https://moodle.univ-artois.fr/cours/pluginfile.php/284193/mod_resource/content/3/Annexe%205.1_Retraite_Système%20national%20de%20sécurité%20sociale%20en%20France_Cleiss.pdf