

# JDD THEMA ARGENT ET PATRIMOINE



VINCENT ISORE/IF3 /MAXPPP

## La révolution de l'épargne retraite est en marche

**NOUVEAUTÉ** À partir du 1<sup>er</sup> octobre, les épargnants disposeront d'un placement pour préparer leurs vieux jours: le plan d'épargne retraite, ou PER

Cette fois-ci sera peut-être la bonne. Alors que jusqu'à présent les produits d'épargne retraite n'ont pas vraiment rencontré leur public, le gouvernement a, espère-t-il, trouvé la martingale pour convaincre les Français d'épargner pour leurs

vieux jours. Créé par la loi Pacte (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), le plan d'épargne retraite (PER), qui sera commercialisé à compter du 1<sup>er</sup> octobre, pourrait changer la donne. « Le PER représente une profonde transformation de l'épargne retraite en France, estime Laure Delahousse, directrice générale adjointe de l'Association française de la gestion financière (AFG). Ce nouveau cadre va la rendre beaucoup plus attractive pour les épargnants. » « Pour moi, le PER constitue un redémarrage, une renaissance de l'épargne pour la retraite en France », renchérit Michel Brunoro, président de PEA, un groupe de conseil en gestion de patrimoine.

Avec ce placement, le gouvernement a tout fait pour gommer les handicaps de l'offre actuelle en matière d'épargne retraite. Le marché se compose d'une multitude de produits liés à un statut professionnel (indépendant, fonctionnaire) ou à la présence dans une entreprise. Grâce à ses trois compartiments (individuel, collectif alimenté par l'épargne salariale, collectif alimenté par des cotisations en partie prises en charge par l'employeur), le PER est accessible à tous et s'adapte aux évolutions de carrière.

### Transférabilité totale et permanente

Concrètement, un travailleur non salarié (TNS) qui devient salarié ou un cadre qui change d'entreprise

pourront continuer à cotiser sur leur PER, ce qui n'est pas possible aujourd'hui avec le contrat de retraite Madelin réservé aux TNS ou avec le plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco).

Mieux: l'assuré pourra transférer, quand il veut et autant de fois qu'il le souhaite, les fonds de son PER dans un autre PER. Les frais de transfert ne pourront excéder 1% de l'encours (les capitaux majorés des intérêts et plus-values) et seront même gratuits si le premier PER a été ouvert depuis plus de cinq ans. « Les épargnants ne veulent plus être prisonniers d'un contrat d'assurance, souligne Michel Brunoro. La transférabilité totale et permanente du PER leur offre la liberté à laquelle ils aspirent. » Le gouvernement compte également

dessus pour stimuler la concurrence et pousser ainsi les acteurs à proposer des frais moindres et de meilleurs rendements.

Sur ce dernier point aussi, le PER devrait être mieux-disant. « La gestion sera par défaut pilotée automatiquement en fonction de l'âge de l'épargnant. Elle va améliorer les performances de l'épargne retraite puisqu'elle va se traduire par un investissement important, surtout au début de la phase de capitalisation, dans les actions. Or, on sait que c'est cette classe d'actifs qui est la plus rémunératrice sur le long terme », explique Laure Delahousse. Le PER ou la chronique d'un succès annoncé? ●

JEAN-PHILIPPE DUBOSC

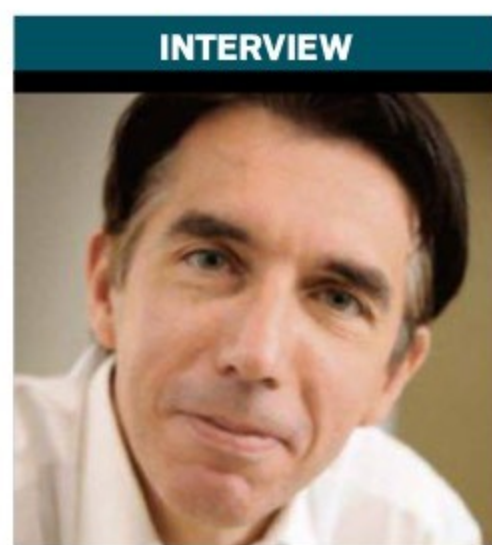
### Philippe Clevel

« Le PER arrive au moment opportun »

**Pourquoi le gouvernement a-t-il voulu réformer l'épargne retraite ?**

L'objectif de la loi Pacte, le texte à l'origine du nouveau plan d'épargne retraite, est de réorienter l'épargne des Français vers les placements de long terme investis en grande partie dans des actions et des titres d'entreprises. Les produits de taux, comme le livret A ou les fonds en euros de l'assurance-vie, qui captent à eux seuls 60% des sommes épargnées, sont composés essentiellement de monétaire et d'obligations d'État et financent donc peu l'économie. Grâce au PER, le gouvernement souhaite rendre l'épargne retraite, qui constitue une des composantes de l'épargne longue, plus attractive et améliorer ainsi le financement des entreprises.

**Pour quelles raisons l'épargne retraite n'a-t-elle pas décollé jusqu'ici ?**



ÉCONOMISTE ET DIRECTEUR DU CERCLE DE L'ÉPARGNE

L'encours de l'épargne retraite individuelle et collective [proposée dans le cadre de l'entreprise] s'élève à 220 milliards d'euros, contre 407 milliards pour les encours cumulés du livret A et du LDDS

[livret de développement durable et solidaire] et plus de 1750 milliards pour l'assurance-vie. Il s'agit donc d'un tout petit marché. S'il n'a pas réussi à décoller, c'est parce qu'il était jusqu'à présent très complexe.

Des produits se sont créés au fil du temps, sans cohérence, ce qui n'a pas aidé à leur compréhension. En outre, il s'agit avant tout de placements viagers. Or, les Français ont une aversion pour la rente. Ils se disent que s'ils meurent jeunes, ils auront cotisé pour rien.

Enfin, le taux de remplacement [la différence entre le dernier salaire et la pension perçue] s'est longtemps situé à un bon niveau en France, de l'ordre de 67%. Ce qui ne poussait pas les Français à épargner pour leur retraite. Mais ce dernier point va changer puisque, compte tenu de l'allongement de l'espérance de vie et du ralentissement économique

qui pèse sur les cotisations, le taux de remplacement moyen va tomber à 50% d'ici trente ans, voire en dessous pour les cadres.

### Quelle est la grande nouveauté apportée par le PER ?

Il faut le voir comme une enveloppe fiscale et juridique, similaire à l'assurance-vie ou au PEA [plan d'épargne en actions]. Son fonctionnement est très souple. On peut l'alimenter par des versements volontaires, de l'épargne salariale et/ou par des cotisations obligatoires prises en charge en partie par l'employeur. Il est facilement transférable. De cette façon, le PER peut suivre l'évolution de carrière de l'assuré, ce qui n'est pas possible avec les produits antérieurs souvent liés à un statut professionnel ou à la présence dans l'entreprise. Le débloqué anticipé pour l'achat de la résidence princi-

pale et les sorties totale ou partielle en capital apportent une souplesse supplémentaire qui devrait être appréciée par les épargnants.

### Le PER sera-t-il une réussite ?

Le gouvernement s'est fixé un objectif ambitieux, faire passer l'encours de l'épargne retraite à 300 milliards d'euros d'ici à 2022. Il ne sera pas évident de l'atteindre, mais le contexte est porteur. Le projet de réforme des retraites met sur le devant de la scène la question du maintien du niveau de vie des futurs retraités. Le PER arrive au moment opportun pour se constituer un supplément de revenus. Dans les pays développés, la retraite par capitalisation assure 15% des revenus des retraités, quand chez nous c'est moins de 3%. Le PER a vocation à se développer. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR J.-P.H.D.

# ARGENT ET PATRIMOINE THEMA JDD

## Les multiples façons d'alimenter son PER

**À LA CARTE** Le plan d'épargne retraite peut recevoir des versements volontaires, des cotisations issues de l'épargne salariale et/ou des cotisations supportées en partie par l'employeur

Comme à la feue Samaritaine, on trouve de tout dans le plan d'épargne retraite (PER) ! Ce nouveau placement, destiné à se constituer un complément de revenu pour l'après-vie professionnelle, peut, en effet, être alimenté de différentes manières.

Sur le modèle de l'assurance-vie et comme pour les produits d'épargne retraite déjà existants, l'assuré peut y verser une somme d'argent de son choix et quand il le veut. C'est ce que l'on appelle les « versements volontaires ». Ces cotisations facultatives peuvent être déduites des revenus à déclarer à l'administration fiscale, ce

qui permet de réduire le montant de son impôt sur le revenu (voir page 43).

L'assuré peut également choisir de ne pas déduire ses cotisations et bénéficier, en contrepartie, d'un allègement de la fiscalité au moment de la sortie. Une option qui n'était pas proposée jusqu'ici dans les produits d'épargne retraite. « La non-déductibilité des versements volontaires permet de toucher le public des non-imposables », se réjouit Michel Brunoro, président du cabinet de conseil en gestion de patrimoine PEA. C'est un système intelligent qui rend le PER intéressant pour tous les épargnants. »

À l'image du plan d'épargne pour la retraite collectif (Perco), le PER peut aussi recevoir des cotisations issues de l'épargne salariale. Comme pour le Perco, la moitié de la participation est automatiquement versée sur le PER, sauf demande expresse du salarié. Une sorte d'épargne retraite d'entreprise contrainte, en quelque sorte. Le salarié a également la possibilité de placer tout ou partie de son intéressement, ainsi que les éventuels abondements de son entreprise attribués en complément de ses versements.

Si un accord d'entreprise le prévoit, il peut aussi monétiser chaque année un total de dix jours de

congrés payés (CP) et/ou de réduction du temps de travail (RTT) non pris et verser les sommes issues de cette monétisation sur son PER. Le plafond global annuel des dix jours de CP et/ou de RTT ne s'applique pas si le salarié dispose d'un compte épargne temps (CET). Toutefois, une limite est alors prévue : les cinq semaines légales de congés payés ne peuvent pas être monétisées.

Enfin, le PER peut être alimenté par les cotisations obligatoires versées dans le cadre de l'entreprise. Ce dispositif est calqué sur le régime de retraite supplémentaire à cotisations définies, plus connu sous l'appellation d'« article 83 », en référence à l'article du Code

général des impôts (CGI) qui le régit. Il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit par l'entreprise pour le compte, le plus sou-

**Un contrat d'assurance qui donne lieu au versement d'une rente viagère à la retraite**

vent, d'une catégorie dite « objective » du personnel (généralement, les cadres) et qui donne lieu au versement d'une rente viagère à la retraite. Ces dispositifs « catégoriels » prévoient le prélèvement de cotisations directement sur la rémunération des salariés. Ces cotisations obligatoires sont prises en charge partiellement (voire totalement dans certains cas) par l'employeur. ●

JEAN-PHILIPPE DUBOSC

### LA CAROTTE FISCALE DE L'ASSURANCE-VIE

**POUR INCITER LES INCONDITIONNELS** de l'assurance-vie à ouvrir un PER, la loi Pacte leur a réservé une « super promo ». Les souscripteurs qui transfèrent tout ou partie de l'encours de leur contrat dans un PER bénéficient d'un avantage fiscal très intéressant, voire de deux. Si leur assurance-vie a été ouverte depuis plus de huit ans, le rachat partiel ou total qu'ils effectuent se voit appliquer un abattement fiscal de 9 200 euros s'ils sont célibataires et même de 18 400 euros s'ils sont mariés ou pacsés. Ainsi les gains (intérêts et

plus-values) issus du retrait ne sont pas imposés à hauteur de 9 200 ou de 18 400 euros. Et comme pour tout versement volontaire, la somme générée par le rachat et versée sur le PER est déductible des revenus imposables. « Je n'ai jamais vu un double avantage fiscal comme cette opération le permet », salue Michel Brunoro de PEA. Deux conditions doivent toutefois être remplies : le souscripteur doit être au moins à cinq ans de la retraite et le transfert doit être réalisé au plus tard le 31 décembre 2022. ● J.-P.H. D.

### PAROLES D'EXPERT

COMMUNIQUÉ

## Milleis Banque, réinventer la relation client

**Avec 9 milliards d'euros gérés et 100 000 clients, la banque Milleis est l'un des leaders de la gestion de patrimoine en France tout en restant une banque plus proche, plus humaine au service de sa clientèle. Les explications de Nicolas Hubert, Directeur général de Milleis Banque.**

### Qui est Milleis Banque ?

Milleis est une banque spécialisée dans la gestion de patrimoine au service d'une clientèle haut de gamme, issue de l'acquisition il y a deux ans de Barclays France par AnaCap, fonds d'investissement spécialisé dans le secteur financier. Nous disposons d'un réseau national d'agences situées dans les principales villes de France et quartiers de Paris. Notre métier consiste avant tout à conseiller nos clients dans la durée pour les éclairer et les accompagner dans le choix des solutions d'investissement les plus adaptées à leurs besoins en matière de placements boursiers, d'investissements immobiliers et de gestion de leur patrimoine.

**Qu'est-ce qui vous différencie ?** D'abord notre indépendance. Le fait d'être indépendant sur le plan capitalistique et de ne pas produire nos propres fonds nous permet de sé-

lectionner pour nos clients les meilleures solutions de la place : quand vous entrez dans une agence Milleis, vous pouvez être sûr que nos choix sont effectués en toute impartialité par notre équipe Produits et Solutions, dont la mission consiste à analyser les fonds, leurs performances,

« Chez Milleis, votre banquier est à vos projets ce que votre médecin de famille est à votre santé : votre confident, votre conseiller. »

leur stratégie. Nous proposons une sélection des fonds d'investissement issus des plus belles maisons de gestion, comme Rothschild & Co, Lazard, J.P. Morgan, CM-CIC Asset Management... Ensuite, depuis notre lancement officiel en mai 2018, nous

avons fait le choix de remettre l'humain au cœur de notre stratégie et de la relation avec nos clients. Nous avons replacé les assistants relations clients en agence, nous avons embauché une soixantaine de banquiers depuis le début de l'année pour atteindre un nombre de 300. Enfin, Milleis est une banque à taille humaine dont la direction générale ne passe pas une semaine sans être au contact direct de ses clients. Cette accessibilité et cette proximité sont fondamentales : elles permettent de rester proche de nos clients et de faire preuve d'agilité dans nos prises de décision sur la conduite de la banque ou l'octroi d'un crédit. Client ou futur client, nous vous invitons à échanger avec nos experts lors de rencontres organisées pour vous, autour de thématiques patrimoniales. Ces événements se déroulent en dehors de nos agences, partout en France, tout au long de l'année.

**Quel est le rôle de vos banquiers privés ?**

Notre banquier construit avec vous et votre famille une relation de confiance, il est à votre écoute et à celle de vos besoins à chaque étape de votre vie. Il est à vos projets ce que votre médecin de famille est à votre santé : votre confident, votre

conseiller. Son rôle est d'anticiper vos besoins et de comprendre vos exigences pour vous proposer les produits et services qui vous conviennent, de vous en expliquer le fonctionnement. Nos banquiers s'appuient sur notre équipe d'ingénieurs patrimoniaux, spécialistes entre autres de la fiscalité, qui vous assistent quand une question d'imposition ou de transmission de votre patrimoine se pose. Ils interviennent en lien avec vos autres conseils : expert-comptable, notaire, agent immobilier... Pour la banque au quotidien, c'est l'assistant relations clients qui accompagne chaque client. Le banquier privé est entièrement dédié au conseil patrimonial et au crédit dans le cadre d'une relation durable : en moyenne, nos conseillers accompagnent nos clients pendant 7 ans.

**Quelles sont vos objectifs de développement ?**

Avec le plein soutien de notre actionnaire AnaCap, nous voulons devenir le leader indépendant de la gestion patrimoniale en France. Nous sommes attentifs aux opportunités d'acquisition d'autres banques haut de gamme, de portefeuilles de clients ou de partenariats nationaux. Nous sommes en train de compléter notre offre de services au crédit à la



Nicolas Hubert,  
Directeur général  
de Milleis Banque

consommation et à l'assistance avec des partenaires spécialisés. Nous investissons également dans notre réseau d'agences : notre projet est de les réorganiser autour de véritables centres d'affaires, dans lesquels nous voulons proposer à nos clients un service de qualité supérieure et les meilleurs conseils. C'est l'une de nos façons de réinventer la relation client.

**MILLEIS**  
BANQUE

Pour plus d'informations,  
rendez-vous sur [milleis.fr](http://milleis.fr)