

## L'épargne retraite, 1 an après la loi PACTE : qu'en est-il ?

Publié le 16/12/2020

Adopté en octobre 2019, le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises, dit loi PACTE, s'est fixé comme objectif de faire évoluer l'épargne des Français en s'appuyant sur 4 leviers :

- inciter les épargnants à financer l'économie en lançant de nouveaux produits,
- faciliter la création d'entreprises en simplifiant les démarches administratives,
- développer la croissance des PME en les soutenant dans leurs développements notamment à l'exportation, et
- responsabiliser les entreprises en intéressant les salariés aux résultats.

*C'est dans ce cadre qu'est né le nouveau Plan d'Epargne Retraite (PER). Celui-ci a été conçu en vue de simplifier le fonctionnement de l'épargne retraite et d'améliorer sa lisibilité.*

Selon les chiffres du marché, nous observons un engouement pour cette nouvelle offre avec une hausse du taux d'équipement des entreprises et des particuliers. En effet, l'Association Française de la Gestion Financière<sup>1</sup> constate que « 100 000 entreprises et 320 000 salariés bénéficiaient déjà du nouveau PER d'entreprise collective à fin 2019 » et qu'il y a une augmentation de 22 % du taux d'équipement des entreprises françaises en un an sur les produits d'épargne retraite.

Néanmoins, 2020 devait être l'année de la *Réforme des retraites*, le contexte sanitaire a conduit les pouvoirs publics à revoir leurs priorités, tout comme hélas, les entreprises et les particuliers. Cela a eu un réel impact sur le développement et la commercialisation des nouveaux PER. Ce report de la priorisation donnée à l'épargne retraite est confirmé par les acteurs de l'assurance interrogés à l'occasion de la rédaction de cet article.

Face à ces observations et dans la continuité de notre Livre Blanc sur les *Français et l'épargne* paru en novembre 2019<sup>2</sup>, Synaxia Conseil a souhaité dresser un 1<sup>er</sup> bilan de cette nouvelle offre, un an après le début de la commercialisation, en étudiant ses premiers résultats, les difficultés rencontrées par les acteurs de l'assurance et les institutions financières, mais également les leviers et opportunités de développement pour les acteurs de l'assurance.

---

<sup>1</sup> [https://www.amf-france.org/sites/default/files/2020-06/loe-39\\_juin-2020\\_0.pdf](https://www.amf-france.org/sites/default/files/2020-06/loe-39_juin-2020_0.pdf)

<sup>2</sup> disponible sur la page : <https://www.synaxia-conseil.fr/formulaire-livre-blanc-2019>

## 1. Une refonte de l'épargne retraite afin de mieux adresser les attentes des Français

### a. Une simplification et une harmonisation de l'offre

Pour **Nada Kada**, Directrice Epargne salariale et Retraite, et **Aurélien Fortier**, Responsable du développement de l'activité retraite et épargne salariale, au sein du Groupe Henner, le constat est sans appel : « *L'intérêt du nouveau produit est évident, que ce soit pour les salariés ou les entreprises. De multiples aspects, dont une meilleure lisibilité des dispositifs, permettent de l'affirmer.* » En effet, le PER a été conçu, en partie, pour répondre aux principales complexités des anciens produits d'épargne retraite :

- des produits différents selon le profil de l'épargnant (PERP, PERCO, Madelin, etc.),
- avec des modes de fonctionnement spécifiques (déductibilité, obligation de verser, etc.), et,
- une impossibilité de liquider ses fonds en capital.

« *L'homogénéisation des produits et l'ouverture à tous les acteurs du marché ont rendu l'offre de l'épargne retraite plus attractive* », expliquent les deux spécialistes du Groupe Henner.

Ainsi, la loi PACTE a permis **une simplification et une harmonisation de l'offre**. Il n'existe plus qu'un seul Plan Epargne Retraite qui adresse tous les souscripteurs du marché : une enveloppe unique pouvant être souscrite de façon individuelle ou grâce à son entreprise. Pour ce faire, il se subdivise en 3 compartiments distincts : un compartiment individuel (PERP et Madelin), un compartiment collectif (PERCO), et un compartiment catégoriel (Article 83). Chaque compartiment peut alors être abondé par des versements volontaires, individuels ou collectifs. Ainsi, pour **Stéphanie Cariou-Hellec**, directrice des activités retraite chez CNP Assurances, cette structuration est extrêmement positive pour le produit puisque « *Pour les clients, l'avantage est d'avoir désormais à disposition un produit unique pour préparer sa retraite. Auparavant, l'offre était complexe et multiple. Elle s'avérait peu lisible et mal comprise, chaque produit d'épargne retraite étant régi par des règles et des fiscalités différentes.* »

De plus, l'épargnant a la possibilité de liquider ses fonds soit en rente, soit en capital, ce qui est une importante évolution et une vraie nouveauté sur ce type de produit. « *Le PER offre une plus grande flexibilité. A la liquidation, l'assuré peut opter pour une sortie en rente ou en capital. Cette liberté de choix répond à une réelle demande de nos clients* », explique **Stéphanie Cariou-Hellec**. Cet enthousiasme est confirmé par les équipes commerciales, comme nous le relaie **Gaëlle Gaudicheau**, responsable des offres épargnes collectives du Groupe VYV : « *Nous avons une bonne réception et perception du produit par les clients et les commerciaux, ce qui est essentiel quand nous lançons un produit [...]. Les commerciaux y voient une valeur ajoutée : il y a de la liberté, de la souplesse notamment dans le PERin par rapport à l'ancien Madelin. Ils voient une vraie avancée pour les TNS [Travailleurs Non-Salariés] via l'absence d'obligation de verser chaque année.* »

## b. Un enrichissement de l'offre

Au-delà de cette simplification de fonctionnement, le PER propose une offre enrichie sur deux axes :

- la possibilité de mettre en place une gestion pilotée, et,
- la mise à disposition d'un plus grand nombre de supports financiers (par exemple, des FCP durables et immobiliers).

L'option de gestion pilotée permet à l'épargnant d'être accompagné dans la réalisation de ses investissements, tout au long de la vie de son Plan d'Épargne Retraite. Grâce à la loi PACTE, **3 profils de gestion pilotée sont définis** : un profil prudent, un profil équilibré, et un profil dynamique. La standardisation de ces profils d'investissement a permis la mise en place d'**un dispositif rassurant pour les souscripteurs** peu ou pas avertis, ce qui répond à un vrai besoin identifié lors de notre Livre Blanc sur les *Français et l'épargne*. En effet, l'étude a montré que pour 55% des Français la sécurité est le principal critère de choix dans le placement de leur argent, pour 37% d'entre eux la disponibilité, et pour seulement 36% d'entre eux la rentabilité. Ainsi, via la gestion pilotée, les épargnants savent qu'ils pourront bénéficier d'un accompagnement financier adapté à leurs besoins. Comme le précisent **Nada Kada et Aurélien Fortier**, « *La loi PACTE oriente vers la gestion pilotée [···]. Elle permet une espérance de rendement supérieure avec des solutions de gestion financière moins monolithiques, plus diverses. De plus, la gestion pilotée est aussi favorisée par les rendements des dispositifs garantis qui ne cessent de baisser. Par ailleurs, la loi PACTE a permis d'homogénéiser la gestion pilotée qui jusqu'alors était soumise à l'interprétation de chaque assureur ou gestionnaire : les grilles n'étaient pas homogènes entre les différents prestataires.* ». Ils ajoutent même que « *la gestion pilotée n'est pas l'antithèse de la gestion garantie, mais l'optimisation de cette dernière.* ».

De plus, l'enrichissement de ce produit a été rendu possible grâce à la mise à disposition d'une **plus grande variété de supports en unité de compte**. **Mathieu Dujardin**, directeur gestion épargne retraite chez Malakoff Humanis, estime que le PER a « *des atouts pour sa commercialisation, notamment sur les aspects fiscaux et innovants avec les compartiments et les UC plus diversifiés [ISR, fonds immobiliers, etc.]. Tous les acteurs ont innové au niveau des UC, cela répond à l'ère du temps et aux attentes du marché* ». Cette évolution a donc été définie en réponse à un besoin exprimé par les épargnants qui souhaitent avoir la possibilité de **donner du sens à leurs investissements**.

## c. Une offre intéressante pour les entreprises et les particuliers

Ainsi, l'ensemble de ces éléments explique le succès rencontré sur les premiers mois de commercialisation du PER que ce soit auprès des particuliers ou des entreprises.

Comme le précisent **Nada Kada et Aurélien Fortier** : « *Cet enthousiasme s'explique notamment par le fait que les entreprises cherchent à optimiser leurs versements grâce aux avantages fiscaux, en raison des pressions budgétaires toujours plus importantes. [···] D'autres interlocuteurs ont également favorisé le développement des offres : les représentants du personnel poussent pour*

*intégrer ces dispositifs et considèrent ce sujet comme crucial, avec une volonté d'en faire profiter l'ensemble des salariés. »*

Pour les particuliers, un conseiller en gestion de patrimoine explique que *« Ce produit suscite l'intérêt. Il est particulièrement intéressant pour des professions de type agriculteurs, avocats avec des écarts de revenus d'une année sur l'autre. En effet, les personnes peuvent désormais verser selon les résultats de leur activité. »*

## 2. Un succès qui reste néanmoins à confirmer

### a. Un confinement qui a perturbé la mise en marché

Les acteurs du secteur financier et assurantiel étaient en majorité prêts pour la commercialisation de ce nouveau PER lorsque le confinement de mars 2020 a été annoncé par le gouvernement. Pour les commerciaux, cela s'est avéré extrêmement complexe en raison du faible nombre de contacts avec leurs clients et prospects et de la **dériorisation de l'épargne retraite pour les entreprises et particuliers**. Ainsi, comme l'explique **Matthieu Dujardin** *« à l'automne 2020, les résultats sont en dessous des espérances. Nous avons fait un business plan avant le confinement, nous réalisons moins que ce que nous avons prévu. L'épargne retraite n'est pas l'objectif premier des entreprises en ce moment. Leur priorité est de poursuivre l'activité, de continuer à payer les complémentaires santé et prévoyance avant d'aller sur le volet de la retraite supplémentaire. Toutefois, nous n'avons pas revu nos objectifs de développement à la baisse. »*

Par ailleurs, les transferts restent nombreux, comme le précisent **Nada Kada** et **Aurélien Fortier** *« L'intérêt de la loi Pacte a été confirmé et les entreprises ont compris qu'elle permettait de mieux préparer la retraite et comportait des dispositions fiscales intéressantes, aussi bien pour elles-mêmes que pour leurs salariés. Cependant pour les entreprises qui avaient déjà des dispositifs en place (PERCO ou Article 83), elles ont avant tout cherché, dans un premier temps, à profiter des avantages sociaux et fiscaux de cette loi sans pour autant révolutionner les dispositifs existants. »*

### b. L'épargne retraite, marché historiquement de grands comptes, peine à intéresser les TPE – PME

Comme le déclare **Stéphanie Cariou-Hellec** *« Le marché collectif est essentiellement un marché de grands comptes. Le potentiel de développement est donc important sur le secteur des entreprises de plus petites tailles, même si ce secteur est aujourd'hui fortement impacté par la crise sanitaire et économique. »*

De plus, contrairement aux grandes entreprises, les PME et TPE n'ont pas de ressources humaines dédiées à la mise en place et la gestion de l'épargne retraite. **Matthieu Dujardin** confirme cette analyse en déclarant qu'il *« y a deux vitesses dans le cadre du collectif : les clients "grands comptes" sont en train de réfléchir à ces solutions, c'est la structure qui fait cela, car il y a des RH spécialisées sur ce sujet. Sur les plus petites entreprises ou de taille moyenne, au sein desquelles il n'y a personne dédiée, cela prend plus de temps et c'est normal, car avec l'actualité, aujourd'hui, les*

*entreprises se concentrent plutôt sur leur activité, les urgences économiques. [...] La fin du confinement et la vitesse de reprise de l'activité économique nous donneront un éclairage plus complet et nous pourrons dire plus certainement si le produit rencontre ou non son public. »*

### **c. Certains clients avertis perçoivent la complexité fiscale du produit**

Au-delà du contexte sanitaire et économique, **la complexité de la fiscalité du PER est l'une des principales limites de ce produit**, notamment pour la fiscalité à la sortie. En effet, il semble particulièrement difficile de projeter la fiscalité lors de la liquidation des fonds. Pour **Gaëlle Gaudicheau**, « *Le PERin n'est pas si facile que cela d'un point de vue de la fiscalité. Les clients vont réaliser cette complexité au moment de la liquidation (différence de fiscalité selon les compartiments, montant déductibles ou non). La fiscalité est assez lourde et complexe, il est difficile de prévoir la fiscalité qui sera appliquée aux clients au moment de la sortie.* ». Ceci est confirmé par un autre acteur de l'assurance qui ajoute que « **lors de la commercialisation, il ne faut pas se concentrer uniquement sur l'aspect fiscalité à l'entrée. Le risque est de faire souscrire cette offre à des personnes dont le profil n'est pas adapté in fine. Ce produit doit trouver sa clientèle dans les foyers où les revenus sont dans une certaine catégorie** ». Même si l'intérêt de ce nouveau PER est réel, certaines interrogations demeurent auprès de clients qui semblent de plus en plus avertis notamment concernant les problématiques fiscales ; ce qui rend plus difficiles les processus de vente ...

Ainsi, un an après son lancement, le produit semble prometteur. Pourtant, les acteurs du marché constatent que :

- la majorité des PER créés sont des transferts d'anciens produits d'épargne retraite,
- le marché reste encore principalement un marché de grands comptes, et,
- l'assurance vie reste toujours le support privilégié par les Français pour préparer leur retraite.

De ces faits, les acteurs de l'assurance ne s'y retrouvent (pas) encore, tout comme les pouvoirs publics, qui au travers de la Loi PACTE et ce nouveau PER souhaitent élargir la souscription de ces produits aux TPE et PME, créer une alternative à l'assurance vie et *in fine* soutenir le financement de l'économie grâce à l'épargne longue. Cependant tous considèrent qu'il est encore trop tôt pour tirer des conclusions.

### 3. Le PER, un nouveau défi pour les acteurs de l'assurance vers plus d'accompagnement

#### a. Face au besoin de rassurance des souscripteurs, l'accompagnement est un axe essentiel et différenciant

Malgré la simplification apportée au nouveau PER, une certaine complexité perdure dans son fonctionnement, inhérente à tous produits d'épargne de long terme. C'est pourquoi, comme le déclare un conseiller en gestion de patrimoine « *Le nouveau PER suscite de l'intérêt mais les clients ne se lancent pas "tête baissée". Lorsque le produit est expliqué, ils s'interrogent et posent des questions.* ». Les acteurs des secteurs financier et assurantiel font donc face à un nouveau défi qu'ils n'avaient jusqu'alors que peu adressé sur ce marché, une plus grande expertise des interlocuteurs sur les sujets d'épargne retraite.

*Une approche orientée sur les besoins et tenant absolument compte de la situation actuelle et future de l'épargnant semble donc être déterminante* pour le conseiller, sécuriser son investissement et répondre à ses interrogations en l'aidant à comprendre les problématiques fiscales (en entrée et en sortie), en l'accompagnant dans l'apprentissage du fonctionnement du PER. Comme le précise **Matthieu Dujardin** « *les compartiments sont, certes, un aspect complexe du produit dans le cadre de la fiscalité, mais ils sont également ce qui permet la simplification de l'offre via l'existence d'un seul produit.* ».

Cet accompagnement et cette proposition de valeur peuvent aussi être un moyen pour les acteurs financiers de se distinguer de la concurrence, comme l'affirme **Stéphanie Cariou-Hellec** « *L'offre de services et l'offre financière constituent les deux principaux axes de différenciation d'un PER à l'autre. Une proposition de services pour accompagner l'assuré dans toutes les dimensions de sa préparation à la retraite, une *gestion financière optimum adaptée à son profil de risque* permettent de se démarquer de la concurrence.* » Ce constat est partagé par **Gaëlle Gaudicheau** qui indique que « *au-delà de la gestion financière et des frais, ce sont sur les futurs services que la différenciation va se jouer. Cela va également être déterminant dans l'accompagnement des retraités. Comment est-ce que j'accompagne le retraité de demain ? Les offres restent "standards" au niveau du fonctionnement du produit, ce sont donc sur ces aspects qu'il faut se distinguer [...]. Par exemple, en accompagnant le retraité dans les différentes étapes du passage à la retraite.* ». Cette offre de services est donc centrale dans la commercialisation du PER et chacun se différencie selon l'approche qu'il valorise auprès des épargnants : *par un accompagnement orienté sur les moments de vie<sup>3</sup>, par un accompagnement à distance avec la mise à disposition d'outils en selfcare, ou encore à travers la combinaison de ces deux approches.*

---

<sup>3</sup> sujet que nous avons abordé lors d'un webinar en juillet 2020 disponible ci-après <https://www.synaxia-conseil.fr/webinar-assureur-contact-2020>

## b. Le caractère long terme du produit permet et justifie la mise en place de services à valeur ajoutée

De nombreux acteurs du secteur ont d'ores et déjà réfléchi aux solutions qu'ils pouvaient proposer à leurs épargnants à la fois en amont de l'adhésion ou en cours de vie du contrat. C'est le cas de CNP Assurances qui *« a travaillé à proposer des services sur les problématiques de retraite [pour son PER Marque Blanche] : nous avons un panel d'assurés que nous interrogeons et tous ont indiqué que les services étaient différenciants. Ils ont tous noté qu'ils étaient perdus, en raison de la complexité [réelle ou supposée] de la retraite, cet accompagnement est donc très bien perçu. Nous avons donc développé une plateforme de services pour accompagner les assurés. »*. Pour **Nada Kada** et **Aurélien Fortier**, les technologies actuelles sont également un excellent moyen de renforcer cet accompagnement puisqu'il *« est possible d'observer un meilleur accompagnement dans les choix de gestion grâce à un développement massif des outils d'aide à la décision. L'expérience client se simplifie notamment au moyen de simulateurs ou robo-advisor, disponibles sur l'application mobile, qui aident de bout en bout sur les questions de la retraite et des choix de supports de placement. En découle une meilleure compréhension des salariés qui, jusqu'alors, avaient une vision assez opaque de l'offre. »*

Cette **nouvelle norme de distribution** est donc aujourd'hui à l'origine d'un véritable tournant dans la façon dont l'épargne retraite est adressée et cela tient également à la structure plus long terme du produit comme le précise **Stéphanie Cariou-Hellec** *« Pour ceux qui ont des parcours dans différentes entreprises, salariés ou non, du public au privé, les droits sont facilement transférables d'un PER à l'autre et les frais de transfert strictement encadrés. Le PER peut accompagner le client tout au long de sa vie. »* A présent, le PER est donc un produit qui peut suivre toute la vie professionnelle d'un salarié, qu'importent ses changements de parcours. Il sera également à disposition de chaque individu qui souhaite à tout moment l'abonder avec des versements volontaires. Aujourd'hui, le vrai défi pour ce produit est donc de faire sa place sur le marché et comme le rappelle **Stéphanie Cariou-Hellec** *« L'enjeu pour le PER est de devenir le dispositif de référence pour préparer sa retraite. A ce jour, les français ont davantage recours à l'assurance vie ou à l'immobilier pour préparer leur retraite. La proportion Assurance-Vie/PER permettra donc de mesurer le succès réel du PER. »*

**En conclusion, dans ce contexte de crise, il est malheureusement difficile de tirer un 1<sup>er</sup> bilan du lancement du PER, comprendre les causes des résultats décevants et faire la part des choses, entre les conséquences de la crise économique, les limites du produit, et un éventuel manque d'intérêt des entreprises et des Français pour le PER.** Cependant, comme l'intérêt du produit financier est largement confirmé par les acteurs de l'assurance, nous sommes convaincus chez Synaxia Conseil qu'il faille poursuivre les efforts de développement. Pour autant, le succès du PER ne peut pas passer que par les qualités intrinsèques du produit, « une réussite commerciale » passe aussi par la qualité de l'accompagnement du client, de la pédagogie et des services associés. Les assureurs ont naturellement axé leurs efforts ces derniers mois sur la conception, le développement et la mise en marché du PER. Il s'agit maintenant de continuer à former et outiller les forces commerciales au service de la qualité du conseil client et enrichir les services associés, afin de proposer **une offre de retraite complète et globale**, capable une fois pour toute de détrôner l'assurance vie !

## Remerciements

Cet article a été rédigé grâce à la contribution de plusieurs acteurs de l'assurance que nous remercions pour avoir partagé leur retour d'expérience :

- **Stéphanie Cariou-Hellec**, Directrice des activités retraite chez CNP Assurances
- **Matthieu Dujardin**, Directeur gestion épargne retraite chez Malakoff Humanis
- **Aurélien Fortier**, Responsable Développement de l'activité Retraite et Epargne Salariale, pour le Groupe Henner
- **Gaëlle Gaudicheau**, Responsable des offres épargne collective pour le Groupe VYV
- **Nada Kada**, Directrice Epargne Salariale et Retraite au sein du Groupe Henner
- Un conseiller en gestion de patrimoine pour un groupe d'assurance mutualiste expert en gestion de patrimoine

## Sources :

La lettre de l'Observatoire de l'épargne de l'AMF, Juin 2020, disponible sur [https://www.amf-france.org/sites/default/files/2020-06/loe-39\\_juin-2020\\_0.pdf](https://www.amf-france.org/sites/default/files/2020-06/loe-39_juin-2020_0.pdf)

Livre Blanc *Les Français et l'épargne*, paru en novembre 2019, disponible à la demande sur <https://www.synaxia-conseil.fr/formulaire-livre-blanc-2019>

Webinar *La prise de contact de l'assureur au bon moment*, Juillet 2020, compte-rendu disponible sur <https://www.synaxia-conseil.fr/webinar-assureur-contact-2020>