



EPARGNE RETRAITE PROFESSION LIBERALE

COMBIEN EPARGNER POUR COMPLETER SA RETRAITE ?

Pour répondre à cette question, la première étape consiste à imaginer son train de vie futur après 65 ans.

Des postes de dépenses auront disparu (notamment ceux ayant trait aux enfants), des besoins nouveaux apparaîtront (loisirs, voyages...), des arbitrages seront envisageables (changement de résidence principale), la fiscalité changera (perte de parts fiscales), etc.

Ce travail d'introspection, de projection et d'anticipation n'est pas facile, mais il est indispensable pour mesurer l'écart entre le train de vie prévisionnel (après impôts) et les prestations à attendre de sa caisse de retraite – laquelle publie régulièrement des simulations d'après des carrières type, ou procède à des projections personnalisées à la demande.

Les revenus complémentaires issus d'une épargne retraite peuvent prendre la forme de loyers, de dividendes, d'intérêts d'obligations, de plus-values, d'arrérages, ou de produits d'assurance vie ou de contrats de capitalisation...

Mais dans tous les cas ces revenus ont comme source un capital initial qu'il s'agit d'évaluer, sans confondre capital retraite et patrimoine.

Contrairement au patrimoine auquel sont attachées des valeurs de pérennité et de transmission, un capital retraite et les intérêts qu'il produira sont destinés à être consommés durant la retraite – au même titre d'ailleurs qu'est consommé un régime de répartition (il n'en reste rien après le décès des bénéficiaires).

C'est donc à partir d'un calcul de viager financier que sera évalué ce capital, sur la base de la rente contractuelle que proposerait une compagnie d'assurance en aliénant le capital – que cette transformation en rente soit obligatoire (comme c'était le cas d'un produit Madelin ou d'un PERP) ou optionnelle (pour d'autres types de placement tels que les PEA, Assurance Vie, PERI, PERECO, PERO...).

Ces calculs reposent toujours sur une durée de vie théorique à un âge donné, résultant d'une table officielle de mortalité, et sur un taux contractuel.



Lorsqu'une réversion est prévue en faveur d'un conjoint, son espérance de vie statistique entre également dans le calcul.

En outre, la compagnie d'assurance revalorisera la rente en fonction des performances de ses propres placements ; mais mieux vaut considérer que cette revalorisation aura le caractère d'un bonus sur les revenus si elle devait « battre l'inflation », et ne pas en tenir compte pour l'évaluation du capital retraite.

On peut ainsi se fixer un objectif rationnel du capital à consommer durant sa retraite.

Le niveau d'épargne annuelle qui permettra d'atteindre cet objectif dépendra alors du nombre d'années d'activité et de la performance des placements durant ces années d'activité.

Il est donc bien évident que plus le professionnel libéral s'engagera tôt dans ce processus d'épargne, plus son effort sera léger.

Quant aux performances financières, les spécialistes estiment que, sur des périodes longues, il est raisonnable de valoriser une épargne harmonieusement placée à un taux annuel de l'ordre de 2 % hors inflation.

La valeur vénale du cabinet ou des parts sociales, qui contribuait jadis largement à la constitution de ce capital retraite, est devenue particulièrement difficile à anticiper : le temps n'est plus où le droit de présentation du médecin, du chirurgien-dentiste ou du vétérinaire valait grosso modo une demi-annuité d'honoraires.

Chacun devra, en fonction d'éléments de marché qui sont connus (démographie, évolution des métiers...) se faire sa propre idée du prix de cession prévisionnel de ses actifs, mais il est souvent préférable d'en faire abstraction et de privilégier une épargne régulière.

SUR QUELS MARCHES INVESTIR ?

Il ne sera peut-être pas inutile de rappeler une évidence : la préoccupation prioritaire d'un épargnant est d'abord de savoir où est investi son argent ; les opportunités fiscales sont certes importantes, mais elles ne doivent jamais occulter l'essentiel : la performance financière du placement, surtout sur les durées longues qui sont celles de l'épargne retraite.

Investir rationnellement son épargne suppose d'abord de s'interroger sur les « marchés primaires » disponibles.

Ils sont au nombre de quatre : l'immobilier, les actions, les obligations et les produits monétaires.

Il existe bien d'autres marchés d'actifs (l'art, les métaux précieux, les matières premières...), mais seuls ces quatre-là répondent aux exigences de sécurité et de liquidité d'une épargne retraite.



L'IMMOBILIER :

L'immobilier d'habitation, de loisirs ou professionnel, est sans doute le marché le moins approprié : le risque locatif devient exorbitant, lorsque c'est le train de vie même du propriétaire qui est dépendant de la stabilité **et/**ou de la solvabilité d'un locataire.

Bon nombre d'anciens libéraux, qui comptaient sur la location de leurs murs professionnels à des successeurs, s'en aperçoivent à leurs dépens lorsque ceux-ci leur donnent congés ; d'autant qu'il est souvent difficile de relouer des locaux lorsqu'ils sont spécifiques à une activité professionnelle.

L'immobilier est avant tout un actif patrimonial, bien plus qu'un support d'épargne retraite.

LES ACTIONS :

L'acquisition d'actions cotées en Bourse des grandes entreprises françaises et étrangères permet d'acheter directement la « valeur » produite par les actifs ; c'est le circuit le plus court pour profiter de la croissance économique qui, seule, peut corriger les déséquilibres démographiques des systèmes de retraite.

Certes, les marchés d'actions fluctuent selon les périodes, les secteurs économiques ou géographiques, et les crises financières et sanitaires encore récentes illustrent cruellement cette réalité ; mais ces variations sont moins pénalisantes pour celui qui a du temps devant lui et qui investit de manière régulière et diversifiée : un marché en baisse crée l'opportunité d'acquérir plus d'actions pour la même quantité d'épargne.

Il est néanmoins impératif de diversifier ses investissements par secteurs économiques et géographiques –biquit à privilégier temporairement tel ou tel marché en fonction de données macro-économiques.

Mais une diversification systématique requiert des capitaux importants, des informations et une grande disponibilité ; en pratique, pour la plupart des professionnels libéraux, seules les formules d'investissement collectives (SICAV et Fonds Communs de Placement gérés par des spécialistes) permettent d'accéder aux marchés d'actions avec un niveau de performance et de sécurité satisfaisant.

LES OBLIGATIONS ET LES PRODUITS MONÉTAIRES :

Les obligations sont des créances à moyen ou long terme sur des entreprises, des collectivités publiques ou des Etats. Elles présentent un risque atténué, mais néanmoins réel, de perte en capital : en cas de hausse des taux, la créance ou « l'obligation » que l'on détient à un taux devenu inférieur à celui du marché, perd une partie de sa valeur intrinsèque.

Les produits monétaires, en revanche, grâce à leurs échéances très courtes, ne présentent pratiquement pas de risque en capital, mais leur rendement est généralement inférieur à celui des obligations.



Le marché des obligations, et a fortiori celui des produits monétaires, sont donc potentiellement moins performants que les actions, mais leur sagesse répond au besoin croissant de sécurité et de liquidité de l'épargne, à mesure que le professionnel libéral approche de sa retraite.

Il ne s'agit pas de s'exposer à un retournement de marché au moment même où il faudra mobiliser ses capitaux.

Notons cependant que les taux pratiqués actuellement sur les produits d'épargne monétaire sont en deçà de l'inflation, ce qui pousse à réfléchir au bon « dosage » entre les différents supports.

COMMENT INVESTIR ?

Une bonne stratégie d'investissement doit intégrer trois paramètres, validés par des dizaines d'années d'observation :

- Historiquement, à l'exception de la dernière décennie, le marché des actions est le plus performant sur des durées longues, devant les obligations et les produits monétaires ;
- Plus la performance d'un marché est élevée, plus son niveau de risque l'est également ;
- Plus l'objectif de performance recherchée est important, plus il faudra accepter un niveau de risques élevé, et plus la durée d'investissement devra être longue pour atténuer ce risque.

A ces observations du comportement intrinsèque des marchés financiers, s'ajoutent deux données spécifiques à l'épargne retraite :

- La durée d'investissement est précisément connue : c'est le nombre d'années qui séparent le professionnel libéral de l'âge de 65 ans, requis pour liquider son régime de répartition (les départs anticipés sont possibles, mais très pénalisants) ;
- Les investissements sont récurrents (versements mensuels ou trimestriels généralement), ce qui permet de profiter des périodes de baisse des marchés en achetant plus d'actifs avec le même versement, mais également de « lisser » le prix d'achat de ses titres.

Tout professionnel libéral peut aujourd'hui choisir un produit d'épargne retraite en fonction des marchés où seront investies ses économies : les actions lorsqu'il a du temps devant lui et une certaine appétence pour le risque, puis progressivement, les obligations et les produits monétaires.

Des cocktails avec des dosages variables d'actions, d'obligations... sont couramment proposés sous couvert de « gestions profilées » (dynamiques, équilibrées, prudentes, sécurisées...), voire de « gestions conseillées ».

Mais le marketing ne remplace pas le bon sens : il faut veiller à changer le dosage du cocktail à mesure que la retraite s'approche.

L'idéal, pour celui qui n'a ni le temps ni le goût d'opérer lui-même ces changements (ni l'envie d'en supporter les frais), est la gestion dite « à horizon », qui consiste à réunir dans un même fonds d'investissement des libéraux qui prendront leur retraite à peu près en même temps.



Le gérant du fonds fera alors varier progressivement ses actifs en fonction de cette échéance.

QUELS PRODUITS ET QUELLE FISCALITE CHOISIR ?

Les cadres financiers et fiscaux privilégiés pour recueillir l'épargne retraite ont été réformés en profondeur en 2019 par la loi PACTE au sein d'un dispositif global appelé le Plan d'Epargne Retraite (ou PER). Il existe trois types de PER (mais qui peuvent être compartimentés au sein d'un même PER). Le Plan d'Epargne Retraite Individuel (ou PERI) qui accueille les anciens produits dits Madelin et PERP (Plan d'épargne retraite populaire). Il existe également le PER d'entreprise collectif (ou PERECO) qui succède à l'ancien PERCO et le PER d'entreprise obligatoire qui succède aux contrats dits article 83. L'épargne des anciens plans déjà ouvert peut-être transféré sur un nouveau PER. Enfin, l'Assurance-vie stricto sensu support d'épargne préféré des français ne doit pas être négligé dans une approche retraite et transmission.

Il faut y ajouter, avec certaines précautions d'emploi, les deux types de PEA (Plan d'Epargne en Actions) et les deux composants de l'épargne salariale : le PEE (Plan d'Epargne Entreprise) et le Plan d'Epargne Retraite d'entreprise collectif (PERECO déjà évoqué ci-dessus) qui est venu remplacer le PERCO (Plan d'Epargne pour la Retraite Collectif).

Les caractéristiques de ces produits sont différentes (même si la loi de 2019 a sensiblement rapproché les différents supports) et aucun ne présente tous les avantages qui en feraient la solution idéale. En sorte que le professionnel libéral devra adopter l'un ou l'autre, parfois simultanément et dans des proportions évolutives, selon son cursus professionnel, son environnement familial et son patrimoine.

LE PLAN D'EPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL (PERI)

Ce plan vient remplacer les anciens contrats Madelin et PERP qui ne seront plus proposés à compter du 1^{er} octobre prochain. Il est ouvert à tous et peut être souscrit auprès d'un établissement financier ou d'un organisme d'assurance. Les sommes versées sur un PER individuel au cours d'une année sont déductibles des revenus imposables de cette année, dans la limite d'un plafond global fixé pour chaque membre du foyer fiscal. Ce plafond est égal au plus élevé des 2 montants suivants : 10 % des revenus professionnels de 2019, nets de cotisations sociales et de frais professionnels, avec une déduction maximale de 32 419 €, ou 4 052 € si ce montant est plus élevé. Si vous ne déduisez pas ces versements de votre revenu imposable, vous aurez un avantage fiscal au moment de la sortie du PER individuel.

La gestion des sommes versées sur le PER se fait suivant le principe de la gestion pilotée. Cela signifie que lorsque le départ en retraite est lointain, l'épargne peut être investie sur des actifs plus risqués et plus rémunérateurs. À l'approche de l'âge de la retraite, l'épargne est progressivement orientée vers des supports moins risqués. L'organisme gestionnaire doit vous donner au moment de l'ouverture du PER une information sur les caractéristiques du plan, son mode de gestion et sa fiscalité. Lorsque vous avez atteint l'âge de la retraite et que vous n'avez pas opté au préalable pour la rente viagère, vous pouvez demander que l'épargne



accumulée dans votre PER individuel soit versée soit en capital, soit en rente ou encore partiellement en capital et en rente.

L'ASSURANCE VIE

Elle ménage toute liberté durant la phase d'épargne et quant aux modalités de sortie (récupération du capital ou conversion en rente viagère) ; mais les versements ne sont pas déductibles.

En revanche, la rente viagère résultant d'une Assurance Vie ne sera que partiellement imposable selon l'âge du bénéficiaire (à hauteur de 40 % pour un bénéficiaire âgé de 60 à 69 ans par exemple) ; la récupération de l'épargne sous forme de rachats partiels programmés permet même de limiter ou voir de supprimer dans certains cas cette imposition (sans qu'il soit toutefois possible de garantir la pérennité de cette « niche » fiscale et à l'exclusion des prélèvements sociaux qui sont dus).

L'assurance vie permet aussi au professionnel libéral de désigner librement, et pour l'essentiel sans droits de succession, les bénéficiaires de l'épargne accumulée en cas de décès prématuré.

LE PLAN EPARGNE ACTIONS (PEA)

Sous sa forme classique, il ne permet que des investissements en actions européennes, directement ou sous couvert de SICAV ou fonds communs de placement (dès lors que ceux-ci sont investis à 75 % au moins en actions) ; cela en fait un produit assez peu adapté à la sécurité requise en fin de carrière, mais lorsque les capitaux épargnés sur un PEA sont transformés en rente viagère, celle-ci sera exonérée d'impôt sur le revenu, ce qui est un avantage appréciable ; en revanche, une fraction de la rente, variable en fonction de l'âge du bénéficiaire, sera soumise aux prélèvements sociaux.

Depuis le 1^{er} janvier 2014, le PEA PME-ETI a vu le jour. Il permet d'investir dans des titres de petites et moyennes entreprises (PME/ETI). Le PEA classique dispose d'un plafond de versements fixé à 150 000 € et le plafond du PEA PME-ETI est fixé 225 000 €. Notons que le cumul de versement sur les deux types de PEA ne peut excéder 225 000 €. Ainsi, un contribuable ayant versé à hauteur du plafond maximum de versement sur un PEA PME-ETI ne pourra plus effectuer de versement sur un PEA classique.

Le fonctionnement de ce nouveau plan d'épargne en actions est calqué sur celui de son aîné : il permet d'investir dans les actions françaises ou européennes de PME ou d'Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI), cotées ou non cotées en Bourse, en franchise d'impôt sur les plus-values tant qu'aucun retrait n'est effectué. En cas de retrait au-delà de 5 ans, les gains sont exonérés d'impôt mais pas de prélèvements sociaux.

LE PLAN EPARGNE ENTREPRISE (PEE) ET LE PLAN D'EPARGNE RETRAITE D'ENTREPRISE COLLECTIF (PERECO)

Ces supports de l'épargne salariale désormais ouverte au professionnel libéral pour autant qu'il la propose à ses salariés, peuvent s'avérer les meilleurs compromis entre défiscalisation (par le biais d'un abondement à la charge du cabinet), souplesse d'investissement et possibilité de sortie en capital.

En résumé, le bon choix entre les produits PERI, l'exonération des rentes issues des PEA et partiellement de l'Assurance Vie, résulte de simulations personnalisées en fonction du nombre de parts et des revenus imposables, en activité, puis en retraite.

Quant à l'épargne salariale, elle est imbattable lorsque le professionnel libéral est en mesure de cantonner l'abondement qu'il devra verser à ses salariés ou, encore mieux, d'en profiter indirectement lorsque son salarié se trouve être son conjoint.

CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DES PRODUITS D'EPARGNE RETRAITE

	PEA	PEA PME	Ass -Vie	PER Individuel (PERI) / PERECO /PERECOI	PEE / PEI
Versements	Limités à 150 000 € ¹	Limités à 225 000 € ¹	Libres	Libre	< 25% des revenus Abondements jusqu'à 300% des versements
Déductibilité	Néant	Néant	Néant	Déductible du revenu global (possibilité de ne pas déduire pour une fiscalité de sortie améliorée)	« Auto-abondements » déductibles
Plafond général de déduction pour chaque membre du foyer fiscal				10% des revenus professionnels dans la limite de 32 419 € avec un minimum de 4 052 €	
Plafonds spécifiques				TNS : 15% de la fraction du bénéfice imposable comprise entre 1 et 8 PASS (soit 43 193€) PERECO : 6 483 €	PEE : 3 290 €
Investissements	Actions européennes	Actions ou parts de PME	Libres	Gestion pilotée ou libre	Libres
Sortie (soumise aux prélèvements sociaux dans tous les cas)	Après 5 ans : ■ en capital sans impôt Après 8 ans : ■ en rente sans impôt	Après 5 ans : ■ en capital sans impôt Après 8 ans : ■ en rente sans impôt	Après 8 ans : ■ en capital peu imposé ■ en rente en partie imposée	IR selon déduction fiscale initiale (ou non) et selon mode de sortie (capital ou rente) PERECO (à la retraite) : fiscalité selon la nature des versements, la déduction fiscale initiale (ou non) et le mode de sortie	Après 5 ans : (PEE) ■ en capital sans impôt
Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI)	Exonération de l'IFI (sauf pour la partie « immobilière » éventuellement comprise dans les supports de placement).				

1. La somme des versements effectués sur le PEA et sur le PEA PME-ETI ne peut excéder 225 000 €

COMMENT PROCÉDER PAR SOI-MÊME A UN DIAGNOSTIC RETRAITE ?

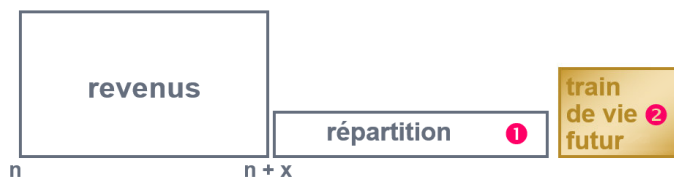
Une démarche simple et rationnelle peut permettre à chacun d'évaluer son effort d'épargne et de personnaliser ses options financières et fiscales.

Estimer sa retraite par répartition



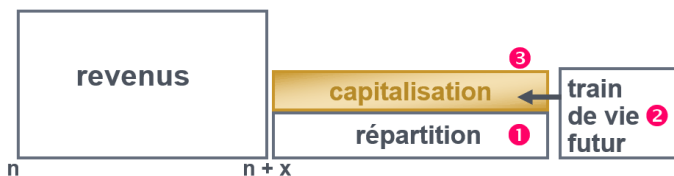
Les caisses de retraite fournissent des projections de plus en plus précises à mesure que l'on approche du terme de sa carrière.

Estimer son train de vie futur



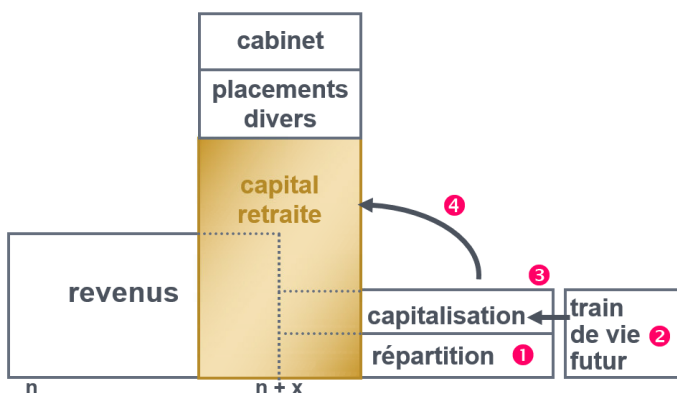
Se donner des objectifs de train de vie en retraite, à partir de son niveau de dépenses du moment et des évolutions familiales et fiscales probables.

Estimer ses revenus complémentaires en fonction de la retraite par répartition et du train de vie futur



Par soustraction, évaluer le revenu viager que devra procurer son capital d'épargne retraite en fin de carrière, pour compléter le régime de répartition.

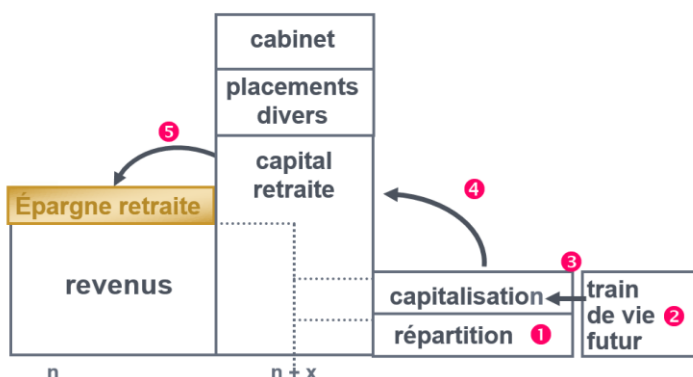
Calculer le capital d'épargne retraite



Après conversion de ces revenus viager en capital, en évaluer les composantes plausibles : placements divers, produit de la revente du cabinet... et, en complément, le capital retraite à constituer.

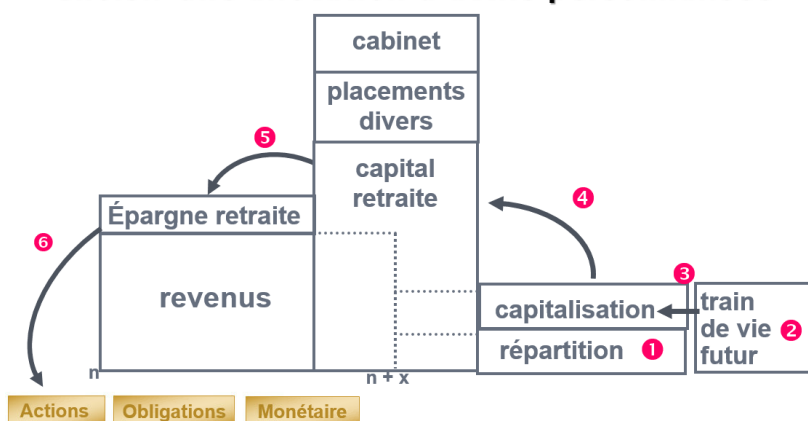


Calcul le niveau d'épargne requis



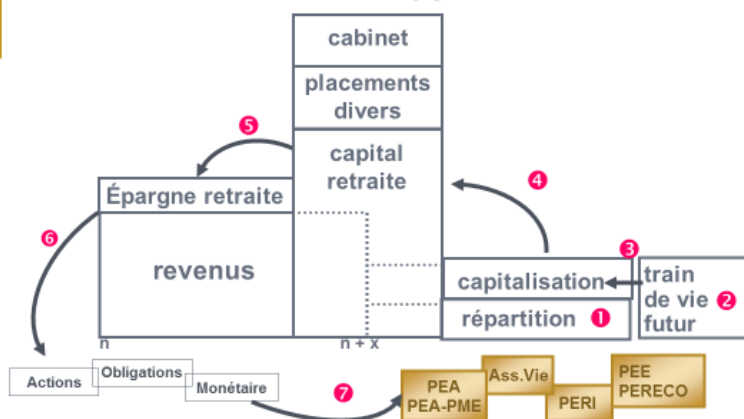
Convertir le capital à constituer en effort d'épargne durant les années à courir de la vie professionnelle, avec une hypothèse raisonnable de performance de cette épargne.

Choisir une allocation d'actifs personnalisée



Définir le type d'actifs ou le cocktail sur lesquels investir, selon son horizon professionnels et son aversion au risque : actions, obligations, monétaires.

Sélectionner l'enveloppe fiscale ad'hoc



Choisir les enveloppes fiscales pour recueillir cette épargne selon sa situation personnelle et ses attentes.

Ce texte intégral est également disponible sur interfimo.fr
rubrique Votre carrière
[9. Epargne retraite professionnelle libérale](#)