

L'Épargne Retraite Supplémentaire en France : état des lieux et enjeux du projet de réforme

L'épargne retraite supplémentaire est, en France, le troisième pilier du système de retraite. Elle vient s'ajouter aux régimes obligatoires de base (assurance-vieillesse, MSA...) et aux régimes complémentaires obligatoires (Arrco-Agirc, Ircantec...), deux dispositifs au cœur du système de retraite par répartition, basé sur l'idée de solidarité intergénérationnelle. L'épargne retraite supplémentaire, quant à elle, est facultative et basée sur la capitalisation. Malgré des encours multipliés par deux en dix ans et plus de 12 millions de contrats, l'épargne supplémentaire peine à convaincre les Français et à se diffuser parmi les entreprises. Alors que le gouvernement a le projet de réformer en profondeur l'épargne-retraite en regroupant l'ensemble des supports en deux produits dont les régimes fiscaux et règlementaires seront harmonisés (un « compte avenir individuel » et un « compte avenir d'entreprise »), il est utile de faire le point sur les dispositifs existants. Subsidiairement, cette analyse permet d'évaluer la pertinence de cette unification.

1. Un système d'épargne retraite supplémentaire complexe

Depuis l'apparition du système d'épargne retraite supplémentaire, un nombre croissant de produits se sont développés, présentant des caractéristiques différentes (niveau d'imposition, modes de cotisation, de restitution...), permettant théoriquement à chacun de se tourner vers un produit correspondant à ses besoins. Cependant, la plupart des produits d'épargne retraite supplémentaire ne sont pas, aujourd'hui, accessibles à tous. La persistance de produits liés à un statut particulier (produits réservés aux fonctionnaires, aux élus locaux, aux anciens combattants, aux indépendants...), et l'accès des salariés à certains produits dépendant uniquement des décisions

de l'entreprise dans laquelle ils travaillent supplantent la logique de besoin des individus lorsqu'ils doivent prendre leurs décisions d'épargne retraite. Ainsi, alors qu'une large gamme de produits existe – participant à la complexité du mécanisme d'épargne retraite supplémentaire – le choix des agents reste limité.

Les contrats d'épargne retraite supplémentaire se définissent d'abord par leur mode de souscription. Ainsi, on distingue traditionnellement les contrats pouvant être souscrits dans le cadre personnel des contrats souscrits à titre professionnel. Dans ce cas, les produits réservés aux indépendants (contrats Madelin, contrats exploitants agricoles) doivent être différenciés de ceux réservés aux entreprises pour leurs salariés. Ainsi, un salarié ne peut souscrire à ce type de produit que si son entreprise choisit d'y adhérer.

Une distinction à faire en fonction du type de souscription :

- A titre personnel
- A titre collectif
- Pour professions indépendantes

	<i>Ouverts à tous</i>	<i>Liés à un statut</i>	<i>Liés à un choix de l'entreprise</i>
<i>Souscrits à titre personnel</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PERP 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PREFON, COREM, CRH (produits destinés aux fonctionnaires) ▪ FONPEL, CAREL-MUDEL (produits destinés aux élus locaux) RMC (produit destiné aux anciens combattants) 	
<i>Souscrits à titre professionnel facultatif</i>		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrats Madelin (pour les professions libérales) ▪ Contrats exploitants agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de type article 82 du CGI* ▪ PERCO
<i>Souscrits à titre professionnel obligatoire</i>			<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrat de type article 39 du CGI* ▪ Contrat de type article 83 du CGI* ▪ PERE

Tableau 1 : Classification des principaux produits d'épargne retraite supplémentaire

*CGI : Code Général des Impôts

Il faut cependant noter qu'au sein des contrats souscrits à titre professionnel, le PERCO se distingue des autres supports puisque le salarié dispose d'une option d'arbitrage, soit par le choix du PEE, soit par le choix d'un versement de revenus. Par ailleurs, la plupart des produits (PERCO, PERE, contrats de type article 82 ou 83 du CGI) prévoient la possibilité d'une alimentation à la fois par l'entreprise, et par le salarié (de manière facultative). Ainsi, quel que soit le choix de l'entreprise, le salarié peut bénéficier de plusieurs sources d'alimentation, ce qui lui donne plus de souplesse dans la gestion de son épargne. Cet avantage offre un réel attrait aux produits souscrits à titre professionnel collectif (par l'entreprise), et peut ainsi expliquer la part importante qu'ils représentent dans le total des produits d'épargne retraite supplémentaire (tableau 2).

	2006			2010			2015		
	Capitaux	Part du total (en%)	Nombre de contrats	Capitaux	Part du total (en%)	Nombre de contrats	Capitaux	Part du total (en%)	Nombre de contrats
Dispositifs de retraite supplémentaire souscrits dans un cadre personnel ou assimilé	21 470	21	3 013	34 400	23	2 929	45 721	22	3 012
PERP	2 373	2	2 054	6 548	4	2 108	14 339	7	2 225
Produits destinés aux fonctionnaires ou aux élus locaux (PREFON, COREM, CRH, FONPEL, CAREL-MUDEL)	12 183	12	816	20 481	14	743	24 431	12	702
RMC (retraite mutualiste du combattant)	6 877	7	143	7 095	5	70	6 698	3	78
Autres contrats souscrits individuellement	36	0	0	277	0	8	253	0	6
Dispositifs souscrits dans un cadre professionnel à titre individuel (professions indépendantes)	14 826	15	1 245	25 507	17	1 430	40 626	20	1 549
Contrats Madelin	12 612	13	999	22 120	15	1160	35 593	17	1280
Contrats « Exploitants agricoles »	2 214	2	245	3 387	2	270	5 032	2	269
Dispositifs souscrits dans un cadre professionnel à titre collectif (par les entreprises pour leurs salariés)	64 392	64	nd	91 178	60	nd	120 337	58	nd
PERCO	908	1	202	4 000	3	692	12 200	6	2087
Contrats de type « art. 39 » du CGI	21 389	21	nd	32 816	22	nd	39 419	19	nd
Contrats de type « art. 82 » du CGI	3 419	3	215	2 107	1	103	4 161	2	245
Contrats de type « art. 83 » du CGI	33 859	34	2 747	46 084	31	3931	60 262	29	4847
PERE	159	0	64	418	0	197	560	0	119
Autres contrats souscrits collectivement	4 658	5	0	5 752	4	362	3 736	2	332
Total	100 688	100		151 084	100		206 684	100	

Tableau 2 : Evolution de l'encours et du nombre de souscriptions des principaux produits d'épargne retraite supplémentaire entre 2006 et 2015 (en millions d'euros)

Les dispositifs souscrits à titre personnel représentent moins du quart des souscriptions

En revanche, la part des dispositifs souscrits à titre personnel reste à ce jour limitée dans le total des souscriptions. En 2015, seuls 22% des versements sur un produit d'épargne supplémentaire ont été réalisés à titre personnel (tableau 3). De plus, entre 2005 et 2015, le nombre de contrats souscrits dans le cadre professionnel a été multiplié par 2,25 (passant de 4 millions à 9,2 millions) ; dans le cadre personnel, il n'a progressé que de 11% (de 2,7 à 3 millions de contrats). Ces résultats démontrent un relatif manque d'intérêt et/ou d'information des Français pour ce type de produits d'épargne.

En plus de leur type de souscription, les contrats d'épargne retraite supplémentaire peuvent être classés en fonction du mode de calcul de la rente :

Hormis l'article 39, la quasi-totalité des supports d'épargne retraite sont à cotisations définies

- Les contrats à cotisations définies : les prestations servies in fine ne sont pas définies, l'entreprise s'engage uniquement sur un niveau de financement.

- Les contrats à prestations définies : l'entreprise s'engage sur le montant des prestations à l'avance, en fonction du salaire de l'employé et de son ancienneté. Ces contrats sont « à droits aléatoires » : le versement des prestations est conditionné à la présence de l'employé dans l'entreprise au moment de son départ à la retraite.

	2007			2010			2015		
	Cotisations	Part du total (en %)	Cotisations moyennes	Cotisations	Part du total (en %)	Cotisations moyennes	Cotisations	Part du total (en %)	Cotisations moyennes
Dispositifs de retraite supplémentaire souscrits dans un cadre personnel ou assimilé	2 034	19	707	2 019	19	703	2 814	22	934
PERP	1 056	10	509	1 097	10	537	2 067	16	929
Produits destinés aux fonctionnaires ou aux élus locaux (PREFON, COREM, CRH, FONPEL, CAREL-MUDEL)	831	8	1 015	801	7	1 079	645	5	919
RMC (retraite mutualiste du combattant)	146	nd	1 703	116	1	1 364	97	1	1 239
Autres contrats souscrits individuellement	1	nd	1 008	5	0	627	4	0	678
Dispositifs souscrits dans un cadre professionnel à titre individuel (professions indépendantes)	2 302	21	1 542	2 554	24	1 786	3 102	24	2 001
Contrats Madelin	2 086	19	1 818	2 329	22	2 007	2 848	22	2 224
Contrats « Exploitants agricoles »	216	2	774	225	2	834	254	2	944
Dispositifs souscrits dans un cadre professionnel à titre collectif (par les entreprises pour leurs salariés)	6 634	60	nd	6 188	58	nd	7 011	54	nd
PERCO	685	6	1 128	1 080	10	1 560	2 070	16	992
Contrats de type « art. 39 » du CGI	3 352	31	nd	2 103	20	nd	1 392	11	nd
Contrats de type « art. 82 » du CGI	399	4	576	79	1	770	226	2	921
Contrats de type « art. 83 » du CGI	1 973	18	840	2 544	24	647	3 097	24	639
PERE	47	0	336	82	1	419	50	0	424
Autres contrats souscrits collectivement	178	nd	356	299	3	826	176	1	529
Total	10 970	100		10 761	100		12 927	100	

Tableau 3 : Evolution des cotisations aux principaux produits d'épargne retraite supplémentaire entre 2007 et 2015 (en millions d'euros).

Il est cependant à noter que les contrats à cotisations définies constituent la quasi-totalité de l'épargne retraite supplémentaire. Aujourd'hui, seuls les contrats du type article 39 du CGI – contrats souscrits dans le cadre professionnel – sont à prestations définies. De plus, tous les contrats souscrits en dehors du cadre professionnel à titre collectif sont à cotisations définies.

Les produits d'épargne retraite supplémentaire se différencient principalement par leur mode de restitution (rente viagère ou capital), leur niveau d'imposition (à la fois pour l'employé bénéficiaire et l'entreprise souscriptrice), et la possibilité ou non de sortir le capital de manière anticipée. En effet, bien qu'ils soient théoriquement destinés à l'épargne retraite, certains produits (PERP, PERCO) prévoient la possibilité de sortie du capital sous certaines conditions (premier achat immobilier, ou événements personnels tels que la perte du conjoint, l'apparition d'une situation de handicap...). Le tableau suivant résume les principales caractéristiques des produits.

Type de souscription	Produit	Catégorie	Sortie en capital possible	Cotisations déductibles dans la déclaration de revenu (salariés)	Cotisations déductibles du résultat imposable (entreprise)	Prestations soumises à impôt sur revenu	
Produits souscrits dans le cadre personnel	PERP	cotisations définies	OUI (à hauteur de 20%)	OUI		OUI	
	Produits destinés aux fonctionnaires (PREFON, CRH)	cotisations définies	OUI (à hauteur de 20%)	OUI		OUI	
	Produits destinés aux élus locaux (CAREL- MUDEL, FONPEL)	cotisations définies	NON	NON		OUI (partiellement)	
	COREM	cotisations définies	NON	OUI		OUI	
	RMC (retraite mutualiste du combattant)	cotisations définies	NON	OUI		OUI (partiellement)	
Produits souscrits pour les professions indépendantes	Contrats Madelin	cotisations définies	NON		OUI	OUI	
	Contrats exploitants agricoles	cotisations définies	NON		OUI	OUI	
Produits souscrits dans le cadre collectif, par l'employeur	Contrats types article 39	prestations définies	NON		OUI	OUI	
	Contrats de type article 82	cotisations définies	OUI		NON	OUI	OUI
	Contrats type article 83	cotisations définies	NON		OUI	OUI	OUI
	PERE	cotisations définies	NON		OUI	OUI	OUI
	PERCO	cotisations définies	OUI	NON	OUI	OUI (partiellement)	

Tableau 4: récapitulatif des principaux produits d'épargne supplémentaire

2. Une préoccupation forte pour la retraite, un attrait limité pour l'épargne retraite

Le niveau de revenus et la qualité du niveau de vie à l'entrée en retraite sont des sujets d'inquiétude. En 2017, 71% des français estiment que leur pension est ou sera insuffisante pour vivre correctement (Le Cercle de l'épargne, novembre 2017). Cette anxiété n'est pas un phénomène nouveau. En 2010 déjà, 59% des actifs se disaient préoccupés par leur niveau de pension de retraite future, et 58% déclaraient avoir l'intention d'accroître leur effort d'épargne au cours des cinq prochaines années, en vue de la retraite (BPCE L'observatoire, 2010). Au vu des chiffres de 2015 publiés par la DREES, les actifs ne se sont guère tournés vers les produits d'épargne supplémentaire afin de constituer cette épargne.

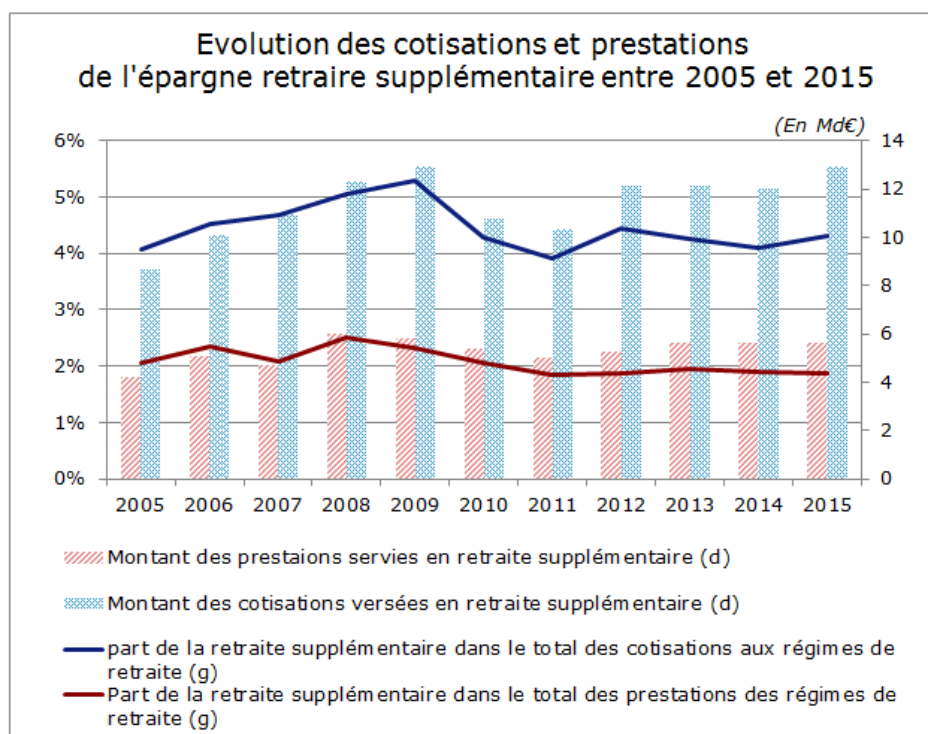
Entre 2005 et 2015, la part de l'épargne retraite supplémentaire dans l'ensemble des cotisations au titre de la retraite (obligatoires et facultatives) est passée de 4% à 4,3%. Concernant les prestations, elle a enregistré une légère baisse, passant de 2% à 1,9% du total des prestations au titre de la retraite. Les montants des cotisations, mais également des prestations ont cependant augmenté sur la période, passant de 8,7 à 12,9Md€ pour les cotisations (+33,5%), et de 4,2 à 5,7Md€ pour les prestations (+26%).

En 2015, tous produits confondus, 1/3 des cotisants ont versé moins de 500€ sur leur produit d'épargne retraite supplémentaire ; et 2/3 ont versé un montant inférieur à 1500€. De plus, la part des actifs cotisant à un contrat de retraite supplémentaire (22%), est stable depuis 2009. Au-delà d'une

71% des français soucieux à propos du montant de leur pension de retraite...

... mais une épargne retraite supplémentaire qui ne décolle pas depuis 2005

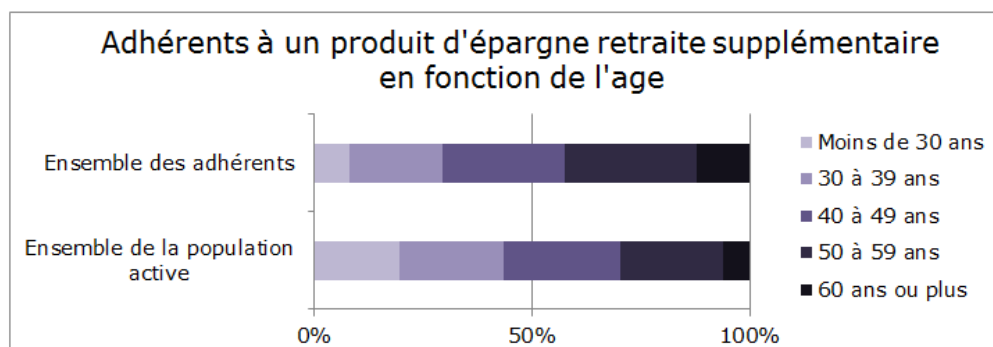
diffusion insuffisante de ces supports, l'épargne retraite souffre également de cotisations annuelles inadaptées à la constitution d'une rente suffisante in fine pour modifier sensiblement le pouvoir d'achat lors de la retraite.



2.1. Un attrait tardif pour l'épargne retraite supplémentaire

L'âge joue un rôle déterminant dans la constitution de l'épargne retraite. En effet, plus ils approchent de leur retraite, plus les individus semblent concernés par cette problématique, qui apparaît de plus en plus concrète à mesure qu'ils s'en rapprochent. A titre d'exemple, seuls 8% des travailleurs de moins de 30 ans cotisent à un produit d'épargne retraite supplémentaire, alors qu'ils représentent 19% de la population active totale. A l'inverse, les 60 ans et plus – ne représentant que 6% de la population active – représentent 12% des souscripteurs.

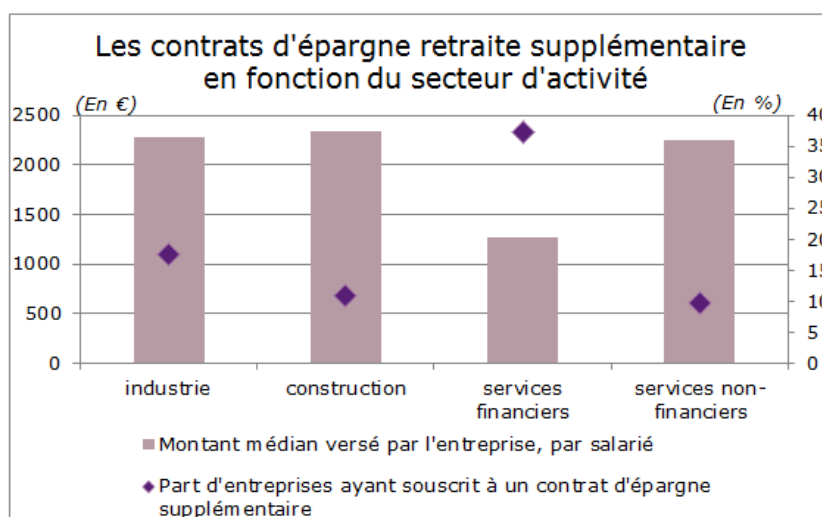
Des disparités d'alimentation des produits en fonction de l'âge du souscripteur



2.2. Un accès inégal aux produits selon le secteur d'activité

Des disparités d'accès et d'alimentation des produits en fonction du secteur d'activité

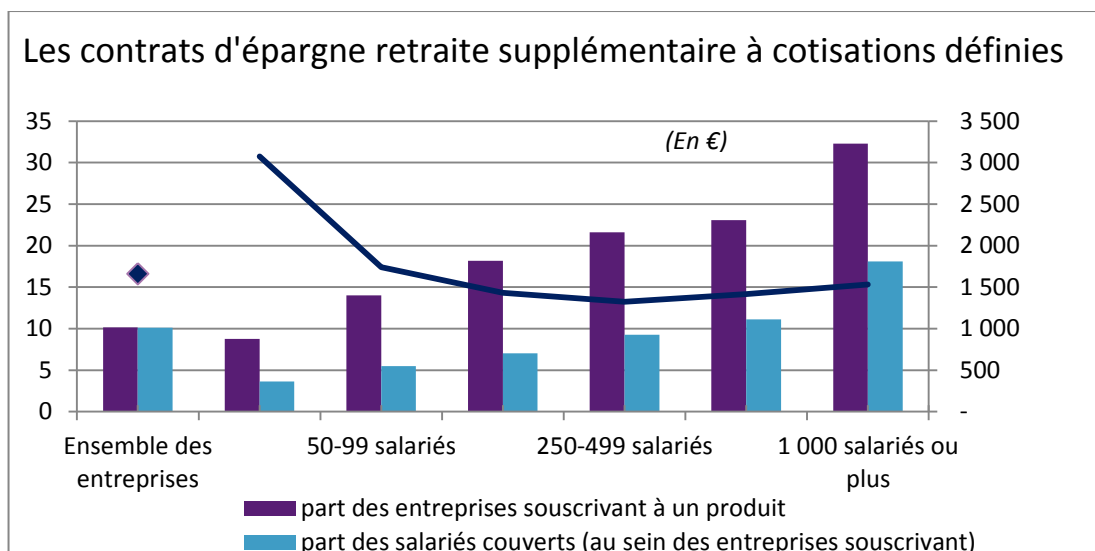
De plus, il existe d'importantes disparités concernant l'accès et l'alimentation des produits d'épargne retraite supplémentaire. Le secteur d'activité joue un rôle déterminant dans la constitution d'une épargne retraite par les salariés au cours de leur carrière. Ainsi, si le montant médian versé par l'entreprise et par salarié est relativement équivalent entre les entreprises du secteur de l'industrie, de la construction, ou des services non-financiers (2286€ par an en moyenne), les cotisations sont bien inférieures dans le secteur des services financiers (versement médian de 1271€ par an et par employé). C'est en revanche dans ce secteur que le plus grand nombre d'entreprises souscrit à de l'épargne retraite supplémentaire, puisque plus de 37% d'entre elles adhèrent à un produit, soit quatre fois plus que les entreprises de services non-financiers, qui ne sont que 9%.



2.3. Un accès inégal aux produits selon la taille de l'entreprise

Des disparités d'accès et d'alimentation des produits en fonction de la taille de l'entreprise

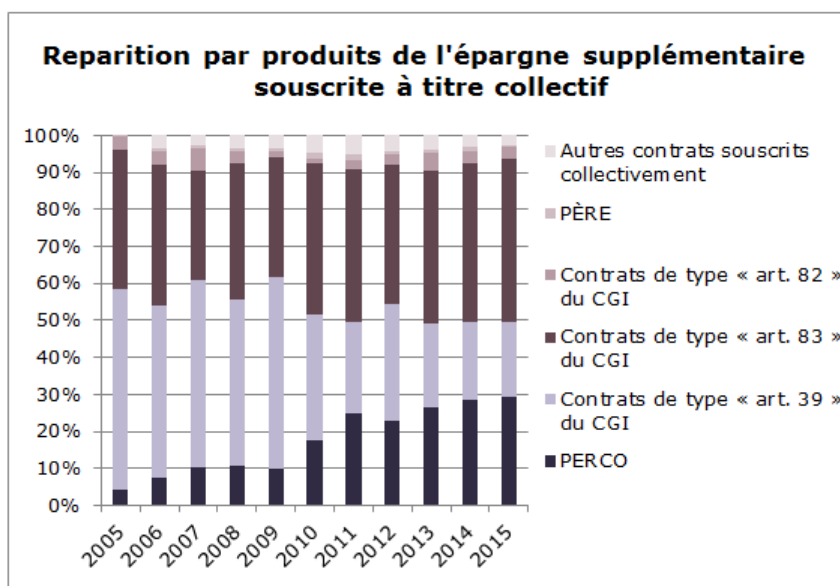
La taille de l'entreprise joue également un rôle critique. Ainsi, plus une entreprise est importante en termes d'effectifs, plus la part de ses employés couverts par un produit d'épargne retraite supplémentaire à cotisations définies est importante. En revanche, la taille de l'entreprise et le montant moyen des versements sont inversement corrélés. Par exemple, 18% des employés d'entreprises de plus de 1000 salariés sont couverts par un produit à cotisations définies, sur lequel l'entreprise verse en moyenne 1531€ par an et par salarié. En revanche, dans les entreprises comprenant entre 10 et 49 salariés, seuls 4% des employés sont couverts par ce type de produit, mais ils reçoivent un abondement annuel moyen de 3074€ de la part de leur entreprise.



En plus de la part de salariés couverts par un contrat au sein de l'entreprise, la part d'entreprises souscriptrices est également corrélée à la taille. En 2015 par exemple, seules 9% des entreprises de 10 à 49 salariés proposaient un contrat à cotisations définies à leurs employés, contre 32% pour les entreprises de plus de 1000 salariés. Ces dernières étaient 42% à proposer un Perco, pour seulement 4% de celles situées entre 10 et 49 salariés. L'accès à l'épargne retraite supplémentaire est ainsi plus restreint pour les individus travaillant dans de petites structures, et vient renforcer l'asymétrie dont ils pâtissent sur la plupart des éléments connexes au salaire (protection sociale, épargne salariale...), voire sur le salaire lui-même.

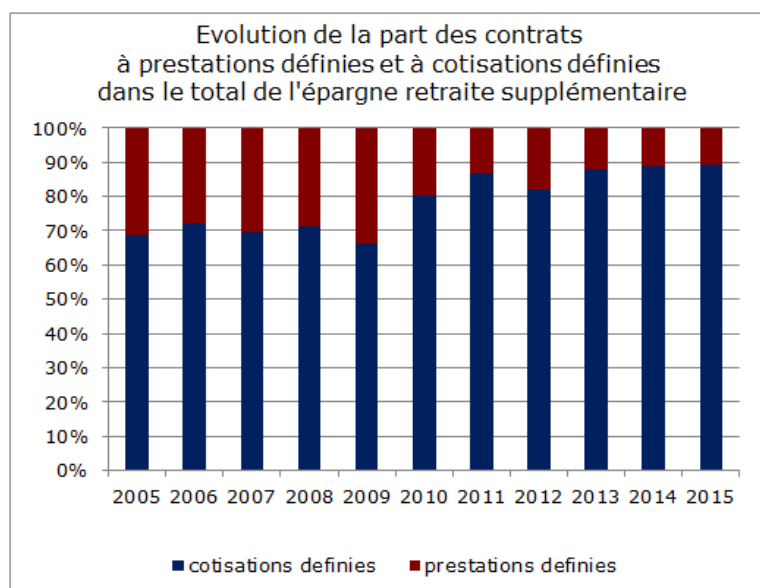
2.4. Les produits à prestations définies réservés à une faible part de salariés

Les contrats à prestations définies doivent être analysés avec prudence. En effet, quelle que soit la taille de l'entreprise, moins de 2% des salariés sont couverts par ce type de contrat, souvent utilisé par les entreprises comme outil pour fidéliser le haut encadrement, les inciter à finir leur carrière au sein de l'entreprise. Cela explique également pourquoi le montant moyen versé par salarié est plus élevé pour les contrats à prestations définies que pour les contrats à cotisations définies : ils ne ciblent pas les mêmes employés. Les deux types de produits ne peuvent d'ailleurs pas être mis sur un pied d'égalité, les contrats à cotisations définies ayant toujours représenté des montants bien plus importants que ceux à prestations définies.



Depuis 2010, un changement de réglementation impose aux entreprises utilisant des contrats à prestations définies de mettre en place des produits alternatifs, à cotisations définies ; ce qui a grandement participé à la croissance des Perco et des contrats de type articles 82 et 83 du CGI. Ainsi, en 2009, les Perco et les contrats de type article 83 représentaient respectivement 10% et 32% du total des cotisations de produits d'épargne supplémentaire souscrits à titre collectif. Ces chiffres sont passés à 17% et 40% en 2010. A la même période, les contrats type article 39 du CGI (contrats à prestations définies) sont passés de 51% à 34% du total des cotisations. En 2015, les Perco représentent 30%, les contrats de type article 83, 44%, et les contrats de type article 39 seulement 20%.

Ce changement de régulation, couplé au coût et à l'ampleur des engagements potentiels qui découlent des dispositifs à prestations définies pour l'entreprise, expliquent le recul important de ces produits depuis 10 ans.



3. Pourquoi l'épargne-retraite ne séduit-elle pas les français ?

Les produits d'épargne retraite supplémentaire ne décollent pas du fait...

Plusieurs facteurs sont candidats pour expliquer la faiblesse de l'épargne retraite supplémentaire, sans qu'il soit réellement possible d'estimer le poids de chacun dans la réticence des Français à l'égard de ces produits.

- *Une multiplicité de produits couplée à un manque d'information*

Le facteur le plus évident est le manque d'information. Il existe aujourd'hui un large nombre de produits d'épargne retraite supplémentaire : individuels ou collectifs, à prestations ou à cotisations définies, accessibles à tous ou réservés à certaines catégories d'entreprises ou à certaines professions. Chacun de ces produits est, de surcroît, soumis à une fiscalité spécifique, et présente des modes de versement et de restitution du capital différents. Face à la complexité des produits, le public est mal informé quant aux options qui s'offrent à lui. Bien que le PERCO occupe une place croissante dans les produits d'épargne retraite supplémentaire, il n'existe pas encore de vrai produit de référence, fournissant un repère intangible aux actifs lorsqu'ils effectuent leurs décisions d'épargne.

... D'une trop grande complexité des produits et de l'absence de produit de référence sur le marché...

- *Des produits en inadéquation avec les attentes des Français*

Outre le manque d'information, il existe un problème d'adéquation entre offre et demande de produits d'épargne retraite. Dans un contexte où il est de plus en plus rare pour un individu d'effectuer l'intégralité de sa carrière au sein de la même entreprise, la crainte d'effectuer un placement peu judicieux, ou même de perdre une partie des fonds épargnés en cours de carrière du fait de l'impossibilité de sortie du capital avant l'âge de la retraite est réelle. Ce phénomène concerne notamment les produits à droits aléatoires, pour lesquels les prestations sont conditionnées à la présence dans l'entreprise au moment du départ en retraite. Les produits d'épargne retraite supplémentaire – portant sur un horizon très lointain – ne parviennent pas à séduire les actifs (en particulier les plus jeunes) qui se tournent très peu vers ce type de produit. Le développement de produits plus souples, s'adaptant au parcours patrimonial et professionnel des individus, et permettant une sortie plus aisée des capitaux sous conditions, soutiendrait certainement davantage la croissance de l'épargne retraite supplémentaire. Cette dernière ne serait alors plus réduite à un complément financier lors du départ en retraite, mais pourrait représenter un réel outil accompagnant l'individu tout au long de sa vie, dans sa préparation à la retraite. Elle pourrait ainsi représenter un réel attrait pour tous les travailleurs,

indépendamment de leur âge ou de leur niveau de stabilité professionnel.

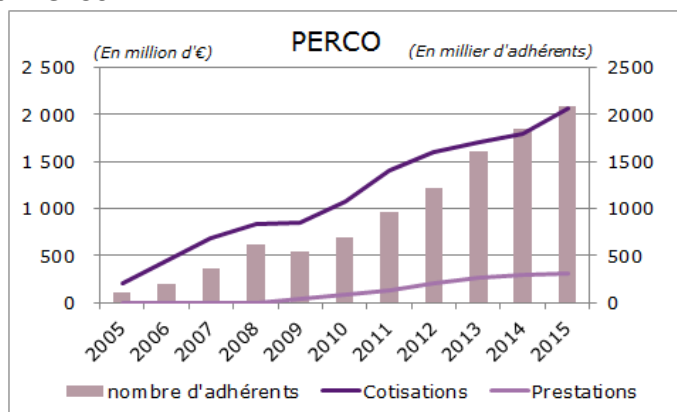
○ *Un manque de garanties face à l'incertitude*

En plus des incertitudes concernant leur parcours de vie, les agents doivent aussi faire face à l'incertitude concernant ces placements à long terme : qualité des gestionnaires, évolution de la fiscalité, du niveau de prestations à l'entrée en retraite. Il n'existe aucun produit non statutaire qui bénéficie d'une garantie institutionnelle. Ainsi, un certain nombre de contrats bénéficient d'un parrainage – au moins implicite – de l'Etat, ce qui explique en partie leur popularité. C'est le cas, par exemple, de certains contrats réservés aux professions libérales (contrats Madelin) ou aux fonctionnaires (contrats PREFON). En revanche, aucun produit accessible à tous sans conditions n'offre de garantie institutionnelle, même symbolique. La mise en place d'un produit souple, universel et bénéficiant de ce type de garantie posséderait les caractéristiques essentielles pour devenir le produit de référence qui manque aujourd'hui à l'épargne retraite supplémentaire ; un produit générant de vraies incitations de placement.

... D'un manque de garanties institutionnelles pour des produits marqués par l'incertain

Focus sur le Perco (plan d'épargne retraite collective)

Créé en 2003 lors de la réforme des retraites, le PERCO est un produit d'épargne salariale destiné à la préparation de la retraite ne pouvant être souscrit que par les entreprises pour leurs employés. L'alimentation en revanche peut provenir de l'entreprise ou du salarié. En juillet 2017, 26,8% des salariés étaient couverts par un PERCO (c'est-à-dire, travaillaient dans une entreprise ayant souscrit à un PERCO), ce qui représente une hausse de 14,3% en un an. Entre 2005 et 2015, le montant des cotisations annuelles a été multiplié par 10 (passant de 210 millions, à 2 milliards d'euros), et le nombre de contrats par 20 (de 100 000 à 2,1 millions). Les chiffres récents pour le premier semestre 2017 annoncent une collecte de 1,5 milliard d'euros sur 6 mois (+15% par rapport au S1 2016), confirmant la solide croissance du Perco.



Le Perco a certes bénéficié des changements de réglementation de 2010 sur les supports à prestations définies, mais il offre aussi de nombreux avantages, et apparaît plus souple que la majorité des produits d'épargne retraite supplémentaire :

- Les sommes placées, théoriquement bloquées jusqu'au départ en retraite, peuvent être récupérées de manière anticipée si elles servent à financer la résidence principale de l'adhérent. Le Perco s'adapte ainsi aux aléas de la longue vie sans entraver le parcours patrimonial, il répond à un réel besoin tout au long de la vie, et ne constitue pas uniquement une rente à un horizon très lointain.
- L'alimentation peut provenir de sources multiples : l'intéressement, la participation, l'abondement de l'employeur, ou le versement volontaire du salarié. Il n'existe aucune obligation d'engagement sur un montant de cotisations.
- A l'âge de la retraite, le Perco peut être récupéré soit sous forme de rente viagère, soit sous forme de capital.
- La fiscalité du Perco est très avantageuse puisque l'intéressement, la participation, et les versements de l'employeur sont exonérés d'impôt sur le revenu. Il en va de même au moment de la sortie, pour les fonds récupérés sous forme de capital. En cas de sortie sous forme de rente, une exonération partielle est appliquée.

En 2017, près de 27% des salariés ont la possibilité de souscrire à un Perco. Ce chiffre croît de manière régulière depuis 2006. Bien plus flexible que la majorité des produits d'épargne retraite supplémentaire, mais aussi plus connu des salariés, le Perco – qui offre également des avantages pour l'entreprise (cotisations déductibles du résultat imposable, pas d'obligation d'engagement sur un montant de cotisations à verser) – bénéficie généralement d'un abondement intéressant de la part de l'entreprise. Ainsi, en 2017, 32% des versements sur Perco proviennent des abondements d'entreprise.

A travers le Perco, l'épargne salariale pourrait ainsi devenir le moteur de l'épargne retraite supplémentaire en France. Alliant flexibilité, et multiplicité des sources d'alimentation, le Perco est un candidat solide au statut de produit de référence dont les agents ont besoin. Sa diffusion à l'ensemble des entreprises, et son parrainage par la puissance publique pourraient sans doute en faire le produit universel qui manque sur le marché. La création d'incitations pour les TPE et PME (afin de limiter ou annuler le sur-coût que représenterait ce choix politique sur l'équilibre économique des entreprises) à proposer un Perco couplée à une amélioration de la circulation de l'information auprès des salariés semblent cependant nécessaire si l'on souhaite accélérer le développement de l'épargne retraite supplémentaire.

4. Les enjeux de la réforme

Comme le montre cette analyse, le regroupement des produits d'épargne-retraite supplémentaire est, du point de vue de la visibilité et surtout de la crédibilité du dispositif, une très bonne chose. Sa complexité et sa fragmentation ne peuvent qu'inhiber ou limiter l'engagement d'épargnants qui faute, d'une compréhension et d'une appropriation totales ne seront guère disposés à aliéner un capital important et précoce sur une période couvrant au total quelques décennies. Le manque de visibilité se double d'ailleurs d'un manque de crédibilité, voire d'une incitation à la défiance. Si l'épargne-retraite s'identifie à tant de supports, alors aucun ne l'incarne vraiment et, implicitement, aux yeux des épargnants, aucun n'apparaîtra suffisamment important pour être entouré de toutes les attentions nécessaires pour être sauvé en cas de coup dur. Unifier c'est aussi apporter, au moins symboliquement, le signe que des garanties publiques sont données en termes de respect d'une gouvernance adéquate, de contrôle des règles d'investissement, d'intégrité des gestionnaires... voire que le dispositif, par son poids et son ampleur, ne pourrait pas être abandonné à son sort en cas de problème. Une partie de cette inhibition serait donc levée par le parrainage public d'un dispositif unifié, et donc rassurant, et par le regain de visibilité qui serait conféré à ces supports et à leurs avantages fiscaux, les rendant plus appropriables par les épargnants.

Néanmoins, la réforme envisagée appelle à une certaine vigilance sur trois points :

Tout d'abord, l'avenir du PERCO n'y semble pas totalement acquis selon certains commentateurs car il diffère sensiblement aussi bien en termes de gestion que de caractéristiques fiscales ou réglementaires des autres supports « entreprises » comme les produits article 39, article 83, ou PERE. Il serait dommage de sacrifier le PERCO sur l'autel de cette réforme car les spécificités qui nourrissent sa dynamique montrent aussi la voie du succès de l'épargne-retraite et méritent d'être étendues plutôt que rognées ou effacées. :

- pluralité des sources d'approvisionnement facilitant l'atteinte d'une masse d'épargne in fine permettant de disposer d'une rente significative,
- flexibilité des modes d'utilisation en phase avec les aléas des parcours professionnels et conjugaux,
- compatibilité avec le parcours patrimonial en cohérence avec l'objectif central et premier des ménages français d'acheter la résidence principale),
- cohérence avec les attentes des ménages, avec la possibilité de mixer des options en capital et en rente.

Le second sujet de vigilance est la volonté explicite du projet d'encourager la sortie en rente, ce qui, en l'état actuel des finances publiques, pourrait se traduire par un choix *de facto* de décourager fiscalement les sorties en capital aujourd'hui exonérées d'impôt sur le revenu pour le PERCO. Cette volonté s'appuie sur une vision trop stéréotypée de la période de la retraite. En effet, l'aspiration des Français à vivre dignement cette période ne suppose pas seulement de disposer de revenus courants suffisants mais aussi de pouvoir faire face à de nombreux aléas de la longue vie à laquelle ils savent devoir se préparer :

- la dépendance le cas échéant,
- l'aide aux enfants adultes et actifs, notamment s'ils vivent une rupture professionnelle ou conjugale aux conséquences financières importantes (avec une probabilité qui s'élève compte tenu de la fin des parcours de vie linéaires),
- la réalisation d'un projet majeur (voyage familial, changement de résidence principale, travaux d'aménagement du logement),
- voire la transmission.

Ce sont autant de préoccupations auxquelles ils veulent se préparer et pour lesquelles la rente n'est pas nécessairement la seule bonne solution. De la même façon, pour la rente elle-même, la généralisation de solutions plus flexibles serait utile aux épargnants pour mieux anticiper les conséquences de l'allongement de la vie. Elle permettrait par exemple d'anticiper le décrochage progressif et très marqué au bout de 10 à 15 ans de pension du niveau de vie relatif d'un revenu davantage indexé sur l'inflation que sur la croissance nominale

Enfin, comme l'épargne salariale, l'épargne-retraite souffre d'être limitée à une faible proportion d'épargnants potentiels. Toute réforme devrait prévoir l'élargissement de son champ, si possible sous la forme collective, à la fois la plus cohérente, la plus dynamique aujourd'hui et la plus prometteuse demain.

Achévé de rédiger le 30 janvier 2018

Agathe Blanchard et Alain Tourdjman

Agathe.blanchard@bpce.fr

Alain.tourdjman@bpce.fr