



Interview CGP

Jean-François Fliti

| Associé fondateur d'Allure Finance

Depuis 1946, l'État français a mis en place un système de retraite par répartition. Aujourd'hui il montre ses limites. Deux paramètres impactent significativement ce système :

- le nombre de cotisants versus celui des retraités. Ainsi, on compte actuellement 1,7 actif cotisant par retraité,
- l'espérance de vie a beaucoup augmentée au cours des 40 dernières années pour atteindre aujourd'hui 96 ans pour une femme et 93 ans pour un homme.

Le troisième paramètre à prendre en compte, c'est la baisse du pouvoir d'achat. Il y a encore quelques années une personne en activité salariée ou libérale, pouvait aisément mettre de l'argent de côté pour sa retraite.

Aujourd'hui, seuls 4 actifs sur 10 épargnent spécifiquement pour leur retraite.

C'est dans cet environnement que le législateur a lancé depuis les années 90 des réformes successives de ce système, visant notamment à réduire le montant des pensions et préconiser une certaine forme de retraite par capitalisation en complément de la retraite par répartition.

En 2019 sous l'égide du Président Macron, la loi PACTE a créé le Plan d'Épargne Retraite (PER) pour relancer l'épargne retraite et la rendre plus attractive et plus simple d'utilisation.

3 Le PER a remporté un beau succès auprès des épargnants. Comment expliquez-vous cet engouement ?

Trois raisons principales expliquent cet engouement pour le PER. La première c'est la possibilité de liquider son PER, au moment de la retraite sous la forme d'un capital, ce qui n'était pas possible dans les précédents véhicules de retraite qui ne permettaient qu'une sortie en rente. Avec le PER l'épargnant peut opter aussi bien pour la rente que pour le capital.

La deuxième raison était la possibilité de transférer, avant la date butoir d'octobre 2020, tous les anciens articles 83 (retraite entreprise) vers le PER et ainsi bénéficier de ses avantages, notamment la sortie en capital. Enfin, le PER offre la possibilité de loger des classes d'actifs aussi différentes que le Private Equity, les solutions structurées, les classes d'actifs action et obligataire, l'immobilier, le fonds en euros et l'Euro croissance. C'est encore la loi PACTE qui a permis d'intégrer ces classes d'actifs à l'intérieur de ce nouveau véhicule ou de liquider son PER pour l'acquisition d'une résidence principale.

Enfin les Français ont pris conscience de la souplesse des produits financiers versus la rigidité et le faible rendement de l'immobilier actuel.

4 Pouvez-vous nous expliquer comment vous abordez le sujet de la retraite avec vos clients et prospects ?

De façon très naturelle, lors d'un audit qui doit être à la fois familial, fiscal, patrimonial, financier, incluant la prévoyance, l'aspect retraite est une des composantes majeures qui doit être prise en compte dans le cadre de ce diagnostic global. L'aspect fiscal est un des paramètres importants lors de la décision du montant à verser du fait des plafonds mis en place par le législateur pour les salariés et les professions libérales. Précisons que les enfants mineurs actuellement dans le foyer fiscal du redevable peuvent également souscrire un PER, dans la limite d'un plafond réglementé annuellement, grâce à une donation des parents qui sera déductible de l'impôt sur le revenu de ces derniers. Les modes de versement en une ou plusieurs fois dépendent d'une part de la trésorerie dont dispose le souscripteur en fonction de ses rentrées d'argent (régulièrement ou en une fois) et de la façon dont il souhaite allouer ses actifs pour en diversifier les risques dans le temps (stratégie financière des investissements programmés).

5 Comment articulez-vous avec votre client les investissements assurance-vie et PER ?

Ce sont deux outils complémentaires qui ont chacun leur vocation et objectifs. Le premier, l'assurance vie a avant tout un objectif d'épargne pour financer ses projets et de transmission alors que le PER a pour objectif d'apporter des revenus complémentaires lors de la retraite. Il est également un outil de prévoyance pour la famille. En cas de décès, le capital est transmis au conjoint sans droit de succession, dans la limite du plafond global de 150 000 € tout contrat d'assurance vie confondu.

6 Vous proposez à vos clients le PER Coralys, qu'est-ce qui vous plaît particulièrement dans ce produit et pourquoi ?

C'est un produit simple car il a été construit sur les bases du contrat d'assurance vie Coralys. Il propose la même tarification, la même liste de supports d'investissement et les mêmes options financières que le contrat d'assurance vie Coralys. L'offre financière du PER Coralys est riche et se décline au travers d'une large gamme de supports d'investissement en architecture ouverte dont de nombreux supports labellisés ISR, Greenfin, Finansol, Relance ou Towards Sustainability et donne accès également à une offre de Private Equity, de titres vifs, d'ETF ainsi que des produits structurés. Les adhérents ont également accès au fonds Croissance bénéficiant d'une garantie à 100 % du capital net investi à l'échéance de la garantie. Plusieurs modes de gestion sont accessibles, jusqu'à trois profils de gestion par compartiment : gestion libre, gestion par horizon retraite et gestion sous mandat collective. Enfin, le PER Coralys propose une souscription 100 % en ligne avec un outil dédié. L'adhésion au PER Coralys se fait via un parcours dématérialisé, simple, fluide et accompagné à chaque étape.

1 Bonjour Jean-François, vous travaillez avec AXA depuis quelques années, pouvez-vous nous présenter brièvement votre cabinet ?

Le cabinet Allure Finance dont je suis associé fondateur est une société de conseil en gestion privée, financement bancaire et conseil en retraite. Elle a vocation à conseiller les familles, les entrepreneurs, les professions libérales et les cadres dirigeants afin de préserver, transmettre et optimiser leurs patrimoines privés ou professionnels.

Allure finance c'est avant tout 4 métiers :

- le conseil fiscal et patrimonial,
- le conseil en financement bancaire pour répondre aux besoins de chacun de nos clients, personnes physiques et sociétés, pour leurs projets personnels mais aussi professionnels,
- la gestion de fortune et de trésorerie,
- l'épargne salariale et retraite pour les entreprises et les particuliers, activité que nous souhaitons particulièrement renforcer.

Nous travaillons essentiellement sur recommandation de nos clients et prescription de notre réseau de notaires, d'avocats, d'experts comptables ou d'auditeurs. Toutefois, certains clients entrent en relations avec Allure Finance car ils ont entendu parler du cabinet dans la presse ou lors de conférences.

2 La retraite est un sujet qui vous tient à cœur, pouvez-vous nous expliquer pourquoi ?

La retraite est une thématique qui touche tous les Français quel que soit leur âge avec pour objectif principal d'avoir la capacité de conserver leur niveau de vie.

