Atout+
FINANCES & PATRIMOINE
"Votre actualité financière & patrimoniale"
N°259 | OCTOBRE 2026

DOSSIER

LE PER : optimiser son usage à la retraite
Les garanties de financement

Le PER : optimiser son usage à la retraite

Le Plan d'Epargne Retraite (PER) est un dispositif d'épargne mis en place en 2019. Il permet de se constituer progressivement un complément de revenus pour la phase de retraite. Les sommes versées peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'avantages fiscaux en contrepartie d'une fiscalisation des retraits à l'âge de la retraite. Après un rappel du fonctionnement de cette solution d'épargne, nous aborderons les stratégies de son usage au terme de l'activité professionnelle.

Rappel du fonctionnement du PER

> Diversité des supports d'investissement :

Selon les caractéristiques du contrat, l'épargne investie sur un PER peut être répartie entre différentes classes d'actifs offrant des niveaux variables de risque et de performance. L'investisseur a généralement accès à des supports sécurisés, tels que les fonds en euros lorsque ceux-ci sont proposés, mais également à une large gamme de placements financiers investis sur les marchés actions, obligataires ou diversifiés via des unités de compte. Certains contrats permettent également d'accéder à l'immobilier indirect (SCPI, OPCI ou SCI...), ainsi qu'à des fonds intégrant des critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (ESG). Le PER offre ainsi une grande souplesse de gestion, permettant d'adapter l'allocation de l'épargne à l'horizon de la retraite, aux objectifs patrimoniaux et au profil de risque de chaque épargnant.

> Fiscalité au moment des versements

L'un des principaux atouts du PER réside dans la possibilité offerte à l'épargnant de choisir le traitement fiscal de ses versements. À chaque versement volontaire, deux options sont possibles : soit bénéficier d'une déduction fiscale immédiate soit renoncer à cet avantage en contrepartie d'une non-imposition lors de la sortie du contrat.

Les versements déductibles

L'épargnant peut décider de déduire ses versements de son revenu imposable, dans la limite du plafond d'épargne retraite dont il dispose, notifié sur l'avis d'imposition. Cette déduction procure un avantage fiscal immédiat dont le montant dépend directement de sa Tranche Marginale d'Imposition (TMI). Plus celle-ci est élevée, plus l'économie d'impôt générée est importante.

Exemple : *Monsieur DUPONT, imposé dans une tranche marginale de 41 %, réalise un versement de 4 000 € sur son PER et choisit de le déduire de son revenu imposable. Il réalise ainsi une économie d'impôt de 1 640 € (4 000 € × 41 %).*

Son effort d'épargne réel est alors limité à 2 360 € pour un investissement de 4 000 € sur son PER.

Le PER constitue ainsi un outil particulièrement pertinent pour les contribuables fortement fiscalisés souhaitant préparer leur retraite tout en réduisant leur pression fiscale actuelle.

Les versements non déductibles

Il est également possible de choisir de ne pas déduire les versements du revenu imposable. Dans ce cas, il n'y a pas d'économie d'impôt immédiate, mais la fiscalité au moment de la sortie sera généralement plus favorable selon les modalités de sortie.

> Utilisation des plafonds de déduction

L'avantage fiscal du PER est encadré par des plafonds de déduction qui déterminent le montant des versements pouvant être déduits des revenus imposables.

Pour les salariés

Les versements volontaires réalisés sur un PER peuvent être déduits du revenu imposable dans la limite d'un plafond calculé chaque année par l'administration fiscale. Celui-ci dépend notamment des revenus professionnels perçus l'année précédente et figure directement sur l'avis d'imposition. Le plafond annuel est égal au plus élevé des deux montants suivants :

- 10 % des revenus professionnels nets de l'année précédente, dans la limite de 8 PASS (plafond annuel de sécurité sociale) ;
- 10 % du PASS de l'année précédente, qui constitue un minimum lorsque les revenus professionnels sont faibles ou inexistants.

Exemple : *Un contribuable dispose d'un plafond de déduction de 6 000 € au titre de l'année en cours et de 8 000 € issus des années précédentes. Il bénéficie ainsi d'une capacité totale de déduction de 14 000 €. Un versement de 12 000 € sur son PER sera intégralement déductible.*

Pour les dirigeants d'entreprise

Les travailleurs non-salariés (artisans, commerçants, professions libérales ou exploitants agricoles) bénéficient de règles plus favorables. Le plafond de déduction est calculé à partir du bénéfice professionnel et peut atteindre des montants significativement plus élevés que ceux applicables aux salariés.

- 10 % du bénéfice imposable, dans la limite de 8 PASS + 15 % de la fraction du bénéfice comprise entre 1 et 8 PASS.
- Une déduction plancher de 10 % du PASS lorsque cela est plus favorable.

Exemple : *un exploitant agricole dégage un bénéfice imposable de 80 000 €. Suivant les règles applicables aux travailleurs indépendants, son plafond de déduction PER est de 12 791 € [(10 % x 80 000 €) +(15 % x (80 000 € - 48 060 €))].*

Autre avantage particulier : les exploitants agricoles peuvent déduire leur versement PER des bases de calcul des cotisations sociales.

L'impact des cotisations déjà déduites

Les plafonds de déduction constituent des montants maximaux théoriques. Dans la pratique, ils peuvent être diminués par certaines cotisations retraite ou autres dispositifs d'épargne retraite ayant déjà donné lieu à un avantage fiscal. C'est notamment le cas des cotisations versés sur des régimes de retraite obligatoires ou supplémentaires au sein de l'entreprise. Avant tout versement, il sera donc recommandé de vérifier avec attention le montant d'épargne retraite disponible à la déduction.

Exemple : *Madame DUPONT déclare un revenu professionnel lui permettant de bénéficier d'un plafond théorique de déduction de 8 000 € au titre de l'année 2026. Son employeur ayant déjà versé 2 500 € sur un dispositif de retraite collectif bénéficiant d'un avantage fiscal, son disponible de l'année est alors ramené à 5 500 €.*

Les stratégies à adopter au moment de son départ à la retraite

> Le choix entre capital et rente

La sortie en capital permet de récupérer tout ou partie de l'épargne sous forme d'un versement unique ou de retraits fractionnés. Elle présente notamment l'avantage de pouvoir financer des projets (résidence secondaire, donation aux enfants, voyage...), d'adapter les retraits à ses besoins à la retraite ou encore de favoriser la transmission du capital restant.

Exemple : *Monsieur DUPONT, dirigeant d'entreprise, a versé 50 000 € sur son PER au cours de sa carrière. Imposé dans une tranche marginale d'imposition de 30 %, il a réalisé une économie d'impôt de 15 000 € au moment des versements. Au départ à la retraite, son PER est valorisé à 60 000 €, dont 50 000 € de versements et 10 000 € de plus-values. Deux ans après son départ à la retraite, Monsieur DUPONT souhaite réaliser un retrait exceptionnel de 20 000 € afin de gratifier ses enfants. Il prévoit ensuite de retirer annuellement 3 000 € sur son PER afin de compléter ses revenus sur ses premières années de retraite.*

La sortie en rente viagère quant à elle permet de percevoir un revenu régulier jusqu'au décès. Elle offre une sécurité pour des retraités souhaitant compléter durablement leurs pensions.

> Profiter de la baisse de revenus liée au départ en retraite

Dans de nombreuses situations, le départ en retraite s'accompagne d'une diminution du revenu imposable et par conséquent de la tranche marginale d'imposition. Cette situation peut rendre particulièrement pertinente une stratégie consistant à déduire les versements pendant la phase active de sa vie professionnelle et à supporter l'imposition lors de la retraite à un taux d'imposition inférieur.

> Éviter une sortie massive au moment du départ en retraite

Un point de vigilance consiste dans la fréquence de récupération des capitaux présents sur le plan épargne retraite. Une sortie importante peut entraîner une hausse ponctuelle de la fiscalité et faire basculer le retraité dans une tranche d'imposition supérieure. Par contre, un étalement des retraits sur plusieurs années permet souvent d'optimiser le résultat fiscal.

Exemple : *à son départ en retraite, les revenus de M. DUPONT diminuent et sa tranche marginale d'imposition passe de 41 % à 11 %. Plutôt que de récupérer l'intégralité de son PER en une seule fois, il décide de retirer 10 000 € par an afin de compléter ses revenus de retraite.*

> Adapter son allocation d'actifs

A l'approche de la retraite ou au cours de celle-ci, il peut être opportun de sécuriser progressivement les plus-values réalisées et notamment de diminuer l'exposition aux marchés actions. Les supports plus sécurisés tels que les actifs monétaires ou obligataires pourront notamment être renforcés dans cet objectif. Il pourra néanmoins être opportun de conserver une part de diversification et par conséquent d'exposition aux marchés financiers, afin de préserver un potentiel de rendement à long terme.

Le PER n'a pas vocation à être clôturé immédiatement lors de la liquidation des droits à la retraite.

Exemple : *Monsieur DURAND prend sa retraite avec un PER valorisé à 100 000 €. N'ayant pas besoin de l'intégralité de son épargne immédiatement, il prévoit de retirer 5 000 € par an afin de compléter ses pensions de retraite. Il décide alors de sécuriser 40 000 € sur des supports monétaires et obligataires destinés à financer ses retraits des prochaines années. Les 60 000 € restants demeurent investis sur des supports plus diversifiés intégrant une part d'actions, afin de conserver un potentiel de performance à long terme.*

> Optimiser sa dernière année d'activité

L'année précédant le départ à la retraite constitue souvent une période particulièrement favorable pour alimenter un PER. Cette stratégie peut être d'autant plus pertinente lorsque le dirigeant perçoit au cours de sa dernière année d'activité des revenus exceptionnels liés à à la cessation d'activité (exemple : vente d'actifs, de parts sociales...). La déduction générée par le PER permet alors de réduire immédiatement la pression fiscale supportée sur ces revenus et d'envisager un retrait, à la retraite, dans une tranche marginale d'imposition plus faible.

Exemple : *Monsieur DURAND, exploitant agricole, prépare son départ à la retraite. Au cours de sa dernière année d'activité en 2026, il réalise une plus-value imposable de 100 000 € à l'occasion de la cession de certains actifs de son exploitation. Disposant par ailleurs d'un plafond PER de 25 000 €, il effectue un versement avant la clôture de son activité au 31 décembre 2026. Ce versement va venir diminuer son revenu imposable de l'année 2026. Il lui permettra de bénéficier d'une économie d'impôt tout en affectant une partie du produit de la vente à la préparation de sa retraite.*

NOTRE AVIS

- ***Le PER est un outil performant pour préparer sa retraite en bénéficiant d'un levier fiscal immédiat.***
- ***La diversité des supports d'investissements et la possibilité d'une sortie en capital constituent des atouts appréciables du PER.***
- ***Son intégration dans une réflexion globale portant sur les revenus futurs, le patrimoine, le régime matrimonial et les objectifs de transmission est essentielle pour en tirer le meilleur parti.***

› Les garanties de financement

Malgré un contexte actuel propice à la hausse des taux, l'accès au financement constitue toujours un levier majeur de réalisation des projets d'investissements tant personnels que professionnels. Néanmoins, dans un contexte où les établissements prêteurs portent une attention renforcée à la qualité des garanties et à la capacité de remboursement des emprunteurs, la structuration des garanties constitue souvent un facteur déterminant dans l'acceptation d'un dossier de financement, notamment pour les investisseurs immobiliers et les chefs d'entreprise.

Les garanties personnelles

Le cautionnement de l'emprunteur constitue la garantie personnelle la plus couramment utilisée. Cet engagement est pris par une personne physique ou morale qui accepte, en cas de défaut de l'emprunteur, de rembourser la dette auprès du prêteur. A la différence d'une garantie réelle (cf ci-après), le cautionnement ne repose pas sur un actif donné en garantie mais sur la solvabilité d'une autre personne ou d'un organisme spécialisé.

> Les intervenants pouvant se porter caution

Les différentes parties pouvant se porter caution sont les suivantes :

- Des personnes physiques : un parent ou un proche de l'emprunteur, le dirigeant d'une société qui souhaite garantir un emprunt.
- Des personnes morales : telles que les sociétés patrimoniales ou les organismes de caution spécialisés (type SIAGI, SOCAMA, Crédit Logement...).

> Les différents types de cautionnement

La caution simple

En présence d'une caution simple, le prêteur doit d'abord engager des démarches auprès de l'emprunteur avant de pouvoir solliciter la caution.

Exemple : *Monsieur DUPONT envisage d'emprunter la somme de 220 000 € auprès de sa banque en vue de financer sa résidence principale. Afin de renforcer son dossier, ses parents acceptent de se porter caution auprès de la banque. Dans le cas où Monsieur DUPONT ne rembourse plus son prêt, la banque devra d'abord engager des démarches de recouvrement à son encontre avant de pouvoir solliciter ses parents en leur qualité de caution.*

La caution solidaire

Elle constitue la forme de cautionnement la plus répandue. Dans ce cas, la banque pourra directement réclamer le remboursement des sommes dues auprès de la caution, et ce, dès le premier incident significatif de paiement. Il ne sera pas obligé d'épuiser les recours préalables vis-à-vis de l'emprunteur.

Exemple : *L'entreprise de Monsieur DUPONT réalise un emprunt de 300 000 € afin de financer l'acquisition de nouveaux matériels. Son dirigeant, Monsieur DUPONT, se porte caution solidaire de l'emprunt. En cas de défaillance de l'entreprise, la banque pourra engager immédiatement des poursuites à son encontre, quand bien même l'entreprise existe toujours juridiquement.*

Le cautionnement par un organisme spécialisé

Couramment utilisé dans le cadre des financements immobiliers, l'organisme de caution vient se substituer à l'emprunteur en cas de défaillance dans le paiement des échéances. L'organisme dispose par la suite d'un recours directement vers l'emprunteur afin de récupérer les sommes avancées.

Exemple : *Monsieur et Madame DUPONT financent l'achat de leur résidence principale pour un montant de 350 000 €. Leur partenaire bancaire propose une garantie Crédit Logement plutôt qu'une prise de garantie réelle (hypothèque). Le dossier de financement fera l'objet d'une analyse spécifique par l'organisme de caution préalablement à la signature des offres de prêt.*

> Les avantages et inconvénients du cautionnement pour l'emprunteur

AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
▪ Formalités plus simples ▪ Rapidité de mise en place ▪ Coût souvent limité par rapport à certaines garanties réelles	▪ Patrimoine de la caution exposé ▪ Plafonnement du montant garanti selon les capacités de la caution

Le partage du risque entre les acteurs du financement : la contre-garantie

La contre-garantie est une garantie personnelle particulière par laquelle un organisme tiers s'engage à indemniser tout ou partie du garant principal si celui-ci est amené à intervenir à la suite de la défaillance de l'emprunteur. On retrouve régulièrement Bpifrance qui garantit un pourcentage d'un financement bancaire accordé à une PME. La banque bénéficie de cette contre-garantie, réduisant ainsi son risque économique. En partageant le risque de crédit, elle facilite l'accès au financement des entrepreneurs, repreneurs d'entreprise et porteurs de projets jugés plus risqués.

Exemple : *Madame DUPONT souhaite reprendre une entreprise et sollicite un prêt de 500 000 €. La banque considère que l'opération présente un niveau de risque élevé. Afin de faciliter l'octroi du financement, Bpifrance apporte une contre-garantie couvrant 50 % du risque. Si, après quelques années, l'entreprise rencontre des difficultés et que la banque subit une perte de 200 000 €, Bpifrance l'indemnisera à hauteur de 100 000 € conformément à son engagement de contre-garantie.*

Les garanties réelles

La garantie réelle s'appuie sur un bien appartenant à l'emprunteur ou, plus rarement, à un tiers. En cas de défaillance de l'emprunteur, le prêteur obtient un droit particulier sur l'actif lui permettant de se rembourser prioritairement sur sa vente.

> L'hypothèque conventionnelle

Cette garantie repose sur un actif tangible. L'emprunteur conserve la pleine propriété de son bien et peut continuer à l'occuper ou à le louer, mais le prêteur bénéficie d'un droit lui permettant, en cas de défaillance, de faire vendre le bien afin de récupérer les sommes dues.

L'hypothèque nécessite un formalisme bien particulier puisqu'elle est établie par acte notarié et fait l'objet d'une publication au service de la publicité foncière. Cela engendre un coût basé sur le montant de la garantie au jour de son inscription. Notons également que lorsque le bien hypothéqué est revendu avant l'échéance de l'emprunt, il est nécessaire de procéder à une main levée afin de garantir la fiabilité de l'acte de vente. Des frais sont également prélevés à cette occasion. Il est régulièrement fait appel à l'hypothèque dans le cas d'opérations d'acquisitions immobilières, de crédit patrimonial (afin de financer un projet sans lien direct avec le bien immobilier), voire de financement professionnel.

Exemple : *Monsieur et Madame DUPONT souhaitent acquérir un bien immobilier d'une valeur de 300 000 €. Le financement portant sur l'acquisition du bien mais également sur des travaux de rénovation de 50 000 €. L'hypothèque spéciale du prêteur de deniers ne pouvant pas couvrir les travaux, la banque sera amenée à proposer une hypothèque conventionnelle.*

> L'hypothèque spéciale du prêteur de deniers

Le Privilège de Prêteur de Deniers (PPD) a été remplacé depuis le 1er janvier 2022 par l'hypothèque légale spéciale du prêteur de deniers. Il s'agit d'une garantie immobilière accordée par le prêteur permettant le financement d'un immeuble existant. Ainsi, et contrairement à l'hypothèque conventionnelle, cette garantie ne peut pas être utilisée lorsque les fonds financent la création de valeur future comme notamment la construction d'une maison neuve, l'achat d'un terrain à bâtir ou encore les travaux de rénovation.

Quand bien même son coût reste souvent inférieur à l'hypothèque conventionnelle, sa mise en place nécessitera la rédaction d'un acte notarié, une publication foncière ainsi de diverses formalités administratives.

Exemple : *dans le cadre d'un investissement immobilier à titre privé, Monsieur et Madame DUPONT sollicitent un financement pour l'acquisition d'un appartement en vue de sa location pour un montant de 200 000 €. L'emprunt servant exclusivement à l'achat d'un bien existant, sans travaux, la banque peut alors utiliser l'hypothèque légale spéciale du prêteur de deniers.*

> Le nantissement

Dans le cas d'un nantissement l'emprunteur affecte un bien mobilier incorporel (parts sociales notamment) au profit d'un créancier afin de sécuriser le remboursement d'un financement. Le prêteur pourra saisir ou bien faire réaliser l'actif nanti afin de rembourser tout ou partie de sa créance. Le nantissement permet à l'emprunteur de rester propriétaire de l'actif, mais sa liberté d'utilisation ou de disposition peut être limitée pendant toute la durée du financement. On retrouve régulièrement comme support au nantissement un contrat d'assurance vie, un fonds de commerce, des parts sociales ou actions d'une entreprise ou encore un compte titres.

Exemple : *Monsieur et Madame DUPONT créent une société patrimoniale dans laquelle ils envisagent d'acquérir des parts de SCPI, dont une partie via un emprunt bancaire. Soucieuse de garantir son financement, la banque leur propose de nantir une partie de leur contrat d'assurance-vie.*

> Le gage

Le gage constitue l'équivalent du nantissement pour les biens mobiliers corporels. Il est notamment utilisé lors de l'achat d'un véhicule, de stocks ou plus généralement du matériel professionnel.

Le bien sert alors de garantie au remboursement du financement.

Exemple : *l'entreprise de transport de Monsieur DUPONT finance l'acquisition d'un camion pour 120 000 €. En contrepartie du prêt accordé, la banque prend un gage sur le véhicule. Ainsi, tant que le crédit est en cours, le camion constitue la garantie du prêteur.*

Comment choisir une garantie ?

Le choix d'une garantie doit être adapté à la nature du projet financé, au patrimoine et à la situation personnelle de l'emprunteur. Les conséquences patrimoniales et matrimoniales de chaque solution devront d'être appréciées préalablement. Une hypothèque engagera un bien immobilier, un nantissement immobilisera un actif financier, tandis qu'un cautionnement pourra plus facilement exposer le patrimoine de la caution, voire celui du couple selon le régime matrimonial. La garantie retenue doit également préserver la capacité de financement future et les objectifs de transmission.

Dans le cadre d'un financement, le taux constitue naturellement un critère de choix majeur. Il est nécessaire de ne pas occulter l'importance de la garantie mise en place. Les engagements qu'elle implique méritent une analyse aussi attentive que celle des conditions financières du prêt.

CERFRANCE

ATOUT + FINANCES & PATRIMOINE est édité par ATOUT + EDITIONS
Directeur de la publication : Thomas BARBEREAU

Impression : SIPAP-OUDIN à Poitiers
Dépôt légal 3ème trimestre 2026 – ISSN n° 3098-2537
Service abonnements : 2133 route de Chauvigny,
86550 Mignaloux-Beauvoir – Tél. 05 49 44 81 81
Abonnement annuel : 90 euros TTC