

# IMPACT DE LA LOI PACTE SUR LA PRÉPARATION DE LA RETRAITE DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX

Une étude qualitative basée sur 26 entretiens individuels de professionnels libéraux



### CETTE ÉTUDE PROFIDEO VOUS DONNE ACCÈS :

Une analyse des principales problématiques relatives à l'impact de la loi PACTE sur la préparation de la retraite des professions libérales :

- Les modes de préparation actuels de leur retraite.
  - Le niveau de connaissance de la loi PACTE.
  - Les modifications éventuelles impliquées par la loi PACTE.
  - La légitimité accordée aux différentes catégories d'intervenants sur le marché de l'épargne retraite.
  - Le besoin d'accompagnement ressenti, les freins et questionnements persistants.
- À une synthèse décisionnelle à partager avec vos équipes.
  - Aux équipes d'experts Profideo pour répondre à vos questions, animer une présentation.

### LES OBJECTIFS DU PROJET:

- Distinguer les différents modes de préparation financière de la retraite des professions libérales (investissement immobilier, placements financiers spécialisés ou non) et les réflexions et conseils les ayant amenés à élaborer leur stratégie.
- Investiguer leur niveau d'information des modifications apportées par la loi PACTE (PER individuel, PER collectif), leurs sources d'information à ce sujet et surtout ce qu'ils en ont retenu.
- Relever leurs intentions de modification de leur stratégie (substitution d'offres ou transferts entre collectif et individuel, et intra-collectif et intra-individuel) et d'éventuelle souscription de nouveaux dispositifs.
- Tester la légitimité accordée en épargne retraite aux différentes catégories d'intervenants du marché (banques, sociétés d'assurance, groupes paritaires, mutuelles de santé) et le rôle éventuellement dévolu aux courtiers et experts-comptables.
- Identifier leurs besoins d'accompagnement ainsi que les freins, craintes et interrogations subsistantes.



### MODE DE COLLECTE DES INFORMATIONS



**ENTRETIEN**  
Base de 26 entretiens  
individuels au téléphone  
(France entière)



**GUIDE D'ENTRETIEN**  
Envoyé aux responsables de marché  
concernés de façon à intégrer les points  
qui les préoccupent directement

### PÉRIODE DE RÉALISATION DU TERRAIN



Mars 2020

### DURÉE PRÉVISIONNELLE



Entretien de 1 heure

### RÉCOMPENSE



Dédommagement financier

### PROFIL DES PARTICIPANTS

#### ÂGE MOYENNE

**40 ANS**

**60 ANS**

Entre 40 et 60 ans

#### PROFESSIONNELS RECRUTÉS



Femmes (50 %)  
Hommes (50 %)

#### DOMAINE D'ACTIVITÉ



Santé (12)/Juridique (8)/  
Architecte-géomètre (6)

- Des TNS se situant dans la moyenne de revenus de leur domaine d'activité.
- 50 % sans salarié/50 % ayant au moins 1 salarié.
- Ayant déjà élaboré un plan en préparation de la retraite via des offres d'épargne (assurance vie « classique »/loi Madelin/dispositif collectif comme le PERCO...).

### RESSOURCES AFFECTÉES À LA RÉALISATION DE L'ÉTUDE

- Le recrutement des participants sera externalisé auprès d'une société spécialisée. Les participants n'auront pas participé à plus d'une étude (sondage, réunion consommateurs...) au cours des 12 derniers mois.
- Les entretiens seront réalisés pour partie par un qualitatifiste PROFIDEO (14) et pour partie par un qualitatifiste externe (12).
- L'analyse des résultats et la rédaction du rapport seront réalisées par le qualitatifiste PROFIDEO ayant réalisé les 14 entretiens individuels. Le rapport fera l'objet d'une relecture en interne.

### LIVRABLE

- L'étude sera présentée sous format PowerPoint.
- Le rapport sera illustré par des verbatim issus des entretiens.

### 1. MODES DE PRÉPARATION ACTUELS DE LA RETRAITE DES PROFESSIONS LIBÉRALES

- Dispositifs mis en place pour préparer la retraite (investissements immobiliers, placements financiers spécialisés (PERP, assurance vie loi Madelin, PERCO, art 83, autres).
- Raisons ayant amené à mettre en place ce dispositif, réflexions ayant amené à élaborer cette stratégie.
- Démarche de mise en place, rôle des conseils (experts-comptables, conseil indépendants, banquiers, assureurs, etc.) et accompagnement éventuel.
- Opérateurs retenus et raisons du choix (préexistence de la relation, intuitu personae, confiance...).
- Définition / qualification de la stratégie personnelle mise en place.

### 2. NIVEAU D'INFORMATION SUR LA LOI PACTE ET SUR LA RÉFORME DELEVOYE, ET PERCEPTION DES MODIFICATIONS DUES À LA LOI PACTE.

- Perception de la réforme Delevoye.
- Connaissance de la loi PACTE.
- Sources d'informations (grands médias, place d'internet, organismes financiers, etc.).
- Informations reçues / informations recherchées et raisons.
- Éléments retenus de la réforme.
- Questionnements persistants.
- Perception des changements apportés par la loi PACTE.
- Avantages perçus dans la loi.
- Inconvénients perçus dans la loi.
- Perception de la pérennité de la réforme (risque d'instabilité fiscale et réglementaire ou pas).

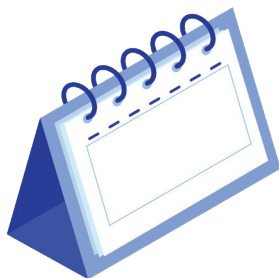
### 3. MODIFICATIONS ÉVENTUELLES ENVISAGÉES DE LEUR DISPOSITIF PERSONNEL SUITE À LA LOI PACTE ET BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT RESSENTI POUR EFFECTUER CES MODIFICATIONS.

- Intentions de modification de leur stratégie et raisons.
- Processus de décision (seul ou accompagné).
- Freins ou craintes pour effectuer des modifications.
- Intérêt pour une substitution d'offres (transformation en PER) et raisons.
- Intérêt pour des transferts entre collectif et individuel ou intra-collectif et intra-individuel et motivations.
- Souscription envisagée à de nouveaux dispositifs (PER individuel ou collectif) et raisons
- Procédure envisagée (modifications par soi-même ou en se faisant accompagner, pourquoi, par qui ?).
- Besoin ressenti et perception des outils éventuels (simulateurs retraite, détermination du profil, aide à la gestion).

### 4. LÉGITIMITÉ ACCORDÉE AUX DIFFÉRENTES CATÉGORIES D'INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ DE L'ÉPARGNE RETRAITE.

- Intervenants les plus légitimes spontanément et raisons.
- Légitimité comparée des différentes catégories d'opérateurs (banques, sociétés d'assurance, groupes paritaires, mutuelles de santé, fintech) et importance de la nature des réseaux commerciaux (agents généraux, réseaux salariés itinérants, agence, etc.).
- Rôle dévolu aux courtiers et raisons.
- Rôle dévolu aux experts-comptables et raisons.

## CALENDRIER



**Lancement** : Janvier 2020  
**Livraison du rapport** : Mai 2020

## TARIFS ET SERVICES



**Prix\*** : 8 500 € HT  
**TVA** : 5,5 %

Livraison d'un exemplaire papier. Support électronique (format PDF) disponible sur demande.

Exemplaire supplémentaire « support papier » : 100 € HT/P.U

*\* Tarif applicable par Société/Enseigne. Pour toute diffusion groupe et/ou filiales : nous consulter*

## CONTACTS

---



**Caroline GUILLOU**  
Chargée de Développement  
01 58 61 10 81  
cguillou@profideo.com



**Didier NAUDIN**  
Directeur commercial  
01 58 61 28 56  
dnaudin@profideo.com



**Emmanuel GORNY**  
Chargé de projets  
egorny@profideo.com



**Bertrand MINOT**  
Chargé de projets  
bminot@profideo.com



Conformément au Code CCI Esomar, ce document est protégé par le copyright PROFIDEO, de même que tous les documents réalisés dans le cadre de l'étude le cas échéant (questionnaire, documents méthodologiques, bases de données, fichiers de traitements, etc.). Les études quantitatives et qualitatives se réfèrent également à la norme ISO 20252

