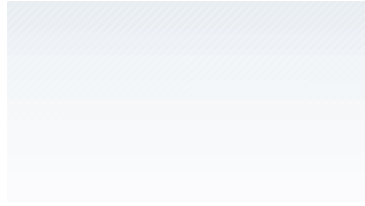


Espace Innovation



[Accueil](#)

[A propos](#)

[Actualités](#)

[Contact](#)

28 févr. 2008

Le diagnostic retraite, une mission simple à développer pour les cabinets orientés conseil...

[Version imprimable](#) | [Recommander cet article](#)



Parmi les missions de conseil social susceptibles d'être mises en œuvre par les cabinets d'expertise comptable, **le diagnostic retraite fait partie des « musts »**.

En effet, les chefs d'entreprise veulent avoir une vision précise de leurs droits et des moyens d'action dont ils disposent pour augmenter leurs revenus futurs.

Bien entendu, le professionnel de l'assurance s'avère tout à fait armé pour répondre aux besoins de couverture facultative qui trouvera sa traduction par un contrat Madelin, article 83 ou encore d'un dispositif d'épargne salariale.

Cependant, en matière de retraite, **le rôle de l'expert-comptable est fondamental**. Cela s'explique pour plusieurs raisons :

- il conseille son client sans lui faire souscrire un contrat facultatif. Il **va ainsi se positionner en toute indépendance**,
- il dispose **d'une vision globale de l'entreprise** et constitue un conseiller privilégié de l'entrepreneur.

De plus, les caisses de retraite obligatoire mettent en place une information automatique des droits acquis et des revenus futurs. C'est ce que l'on appelle le relevé individuel de situation (RIS) et l'estimation indicative globale (EIG). Désormais contactés tous les 5 ans par leurs caisses, les **dirigeants vont se tourner plus que par le passé vers leur expert-comptable** afin qu'il les aide à bâtir une stratégie adaptée à leurs besoins.

Votre cabinet est-il suffisamment armé pour conduire efficacement cette mission à forte valeur ajoutée ? C'est ce que nous vous proposons d'examiner maintenant, en analysant les 300 réponses que nous avons reçues **au quiz diffusé au début du mois de février**.

1 – Quel est le contenu de la mission ?

11 – Qui est concerné ?

- Le chef d'entreprise,

- La mission peut également être étendue à son conjoint.

12 – Quels sont les objectifs ?

Sur la base des informations apportées par les caisses obligatoires :

- Optimiser la situation auprès des régimes obligatoires,
- Aider le chef d'entreprise à choisir la solution facultative la mieux adaptée à ses besoins.

13 - Comment se déroule la mission ?

La mission se déroule en trois temps :

A – Récupération des informations fournies par les caisses de retraite (RIS et EIG),

B – Validation des droits à la retraite (et notamment recherche des périodes cotisées qui auraient pu être omises dans les relevés),

C – Présentation des choix possibles à mettre en œuvre :

- Optimisation des régimes obligatoires
- Définition des solutions facultatives possibles

Le cabinet remettra un dossier mettant en évidence :

- > Le récapitulatif des droits à retraite
(droits personnels et approche des droits de réversion)
- > Le détail des calculs des droits à retraite
- > Le rappel des hypothèses de calcul
- > La simulation des primes à verser pour se constituer un supplément de retraite

14 – Le prix de la mission

Le prix de la mission : **400 € à 750 €**

2 – Quels moyens les cabinets doivent-ils mettre en œuvre ?

21 - Le pilotage du projet

Comme pour toute conduite de projet, il est essentiel que les objectifs et la mise en œuvre concrète par les collaborateurs soient définis et coordonnés par le dirigeant du cabinet ou l'un des associés responsables.

Des objectifs ambitieux mais réalistes devront être fixés aux collaborateurs, avec un plan de montée en charge progressive.

22 – L'expertise métier des collaborateurs

Pour que les collaborateurs s'engagent à développer la mission auprès de leurs clients, il faut qu'ils en possèdent les tenants et aboutissements techniques.

Pour qu'ils accomplissent cette mission dans les meilleures conditions, il est essentiel de les former à la fois sur :

- les questions liées au calcul des droits à retraite auprès des régimes obligatoires,
- les optimisations possibles (rachats de trimestres, assurance volontaire, cumul emploi - retraite),
- les critères permettant de comparer la performance des contrats facultatifs,
- les méthodes de raisonnement.

Les réponses apportées au quiz s'avèrent très instructives et permettent d'identifier précisément les points à travailler :

QUESTION	BONNES REPNSES
La caisse des experts comptables offre la possibilité d'opter pour un saut de classe en retraite en cotisant ainsi dans la classe directement supérieure.	91,50%
La caisse des pharmaciens permet de cotiser volontairement dans un régime supplémentaire géré en capitalisation par la CAVP.	90,00%
Il est essentiel, lors de la souscription du contrat, d'exiger une condition objective de revalorisation des rentes.	87,50%
Un artisan doit avoir versé l'ensemble de ses cotisations auprès du régime complémentaire du groupe artisanal du RSI pour percevoir sa retraite.	75,40%
Les points acquis auprès des caisses Agirc sur la tranche C (entre 4 et 8 fois le plafond) ne sont liquidables sans coefficient d'anticipation qu'à partir de 65 ans.	70,60%
Comment est ce qu'on valide un trimestre de cotisations ?	70,50%
Les artisans qui cotisent auprès du régime facultatif Aria, peuvent choisir les conditions de réversion à la date de leur départ en retraite.	64,60%
Pour une durée longue de cotisations, les frais prélevés sur l'épargne gérée s'avèrent beaucoup plus élevés que les frais perçus sur les cotisations versées.	62,90%
Dans de nombreux contrats, il est possible de choisir une option garantissant que la table de mortalité applicable est celle en vigueur à la date de calcul des rentes.	59,60%
Désormais, à partir de l'âge de 50 ans, chaque français reçoit un relevé de ses droits acquis auprès de l'ensemble des régimes obligatoires.	59,40%
Les caisses Arcco et Agirc pénalisent les anciens salariés qui terminent leur carrière à 60 ans en qualité de commerçants.	57,30%
Seules les femmes ayant eu au moins 3 enfants disposent d'une majoration de 10% du montant de la retraite.	55,90%
En 2008, chaque trimestre manquant fait baisser le taux de la retraite de base de 0,625%.	27,20%

A – Certains points sont bien assimilés (en vert)

Ils correspondent bien à ce que nous observons à l'occasion des sessions de formation que nous animons au sein des cabinets ou encore auprès des Instituts Régionaux de Formation de la profession.

À tout seigneur tout honneur ! La faculté de cotiser volontairement auprès de la CAVEC est la question sur laquelle le taux de réponse est le meilleur. De même, l'option facultative offerte aux pharmaciens ainsi que l'importance attachée aux conditions de revalorisation des rentes pour les contrats de retraite facultative

s'avèrent largement assimilées.

B – D'autres questions posent problème...

Examinons-les de plus près :

Question : Un artisan doit avoir versé l'ensemble de ses cotisations auprès du régime complémentaire du groupe artisanal du RSI pour percevoir sa retraite.

Réponse : VRAI

Question : Les points acquis auprès des caisses Agirc sur la tranche C (entre 4 et 8 fois le plafond) ne sont liquidables sans coefficient d'anticipation qu'à partir de 65 ans.

Réponse : VRAI

Question : Comment est ce qu'on valide un trimestre de cotisations ?

Réponse : 200 SMIC horaires

Question : Les artisans qui cotisent auprès du régime facultatif Aria, peuvent choisir les conditions de réversion à la date de leur départ en retraite.

Réponse : VRAI

Question : Pour une durée longue de cotisations, les frais prélevés sur l'épargne gérée s'avèrent beaucoup plus élevés que les frais perçus sur les cotisations versées.

Réponse : VRAI

C – Des lacunes graves apparaissent principalement sur les questions relatives aux régimes obligatoires...

Parmi les 5 réponses comportant le plus fort taux d'erreurs, 4 traitent des régimes obligatoires.

Alors même que la les droits à retraite des dirigeants se constituent pour une partie importante au niveau des régimes obligatoires, le taux d'erreur pose clairement le problème de l'expertise métier des cabinets sur ces questions.

Cela peut s'avérer très préjudiciable dans la mesure où les dirigeants ont la faculté d'optimiser efficacement leurs droits auprès des caisses de base et complémentaire (au moyen des rachats et du cumul emploi-retraite notamment).

Pour conseiller de manière fiable leurs clients, les cabinets doivent impérativement « muscler » le savoir-faire de leurs collaborateurs. En effet, sur ce thème essentiel, ces derniers se forment en réalité « sur le tas », ce qui est très insuffisant dès qu'il s'agit de conseiller concrètement les dirigeants sur leur retraite.

Question : Dans de nombreux contrats, il est possible de choisir une option garantissant que la table de mortalité applicable est celle en vigueur à la date de calcul des rentes.

Réponse : VRAI

Question : Désormais, à partir de l'âge de 50 ans, chaque français reçoit un relevé de ses droits acquis auprès de l'ensemble des régimes obligatoires.

Réponse : Faux. La mise en place du droit à l'information se traduit par l'envoi tous les 5 ans et dès l'âge de 35 ans d'un relevé individuel de situation (RIS).

Question : Les caisses Arrco et Agirc pénalisent les anciens salariés qui terminent leur carrière à 60 ans en qualité de commerçants.

Réponse : Faux. Cette règle a été en vigueur durant près de 20 ans. Elle a été supprimée par l'Arrco et l'Agirc à la fin de l'année 2003.

Question : Seules les femmes ayant eu au moins 3 enfants disposent d'une majoration de 10% du montant de la retraite.

Réponse : Faux. Si la majoration de trimestres d'assurance est réservée aux femmes, la bonification de pension est offerte tant au père qu'à la mère. Cela repose sur l'idée que les deux ont utilement contribué à la conception de leurs enfants...

Question : En 2008, chaque trimestre manquant fait baisser le taux de la retraite de base de 0,625%.

Réponse : FAUX. La réduction de la décote s'opère de manière progressive. En 2008, son montant est de 0,9375%. Au terme de la réforme, elle sera bien de 0,625%...

23 – Les outils à mettre en œuvre pour une bonne formalisation de la mission

Utiliser des outils informatiques performants va permettre de lancer facilement les simulations et de produire un rapport argumenté qui sera la matérialisation de la mission pour le client.

L'un des risques que l'on observe fréquemment au sein des cabinets consiste à confier à un collaborateur le soin de faire « **un bout de programme** » sur un tableur.

Cette solution présente l'intérêt de se poser un certain nombre de questions techniques.

Elle comporte surtout de nombreux inconvénients :

- le temps consacré à ces développements informatiques peut s'avérer coûteux,
- la mise à jour de l'application est délicate à assurer, notamment quand le collaborateur quitte le cabinet,

Il sera ainsi plus efficace et moins coûteux de s'abonner à un logiciel comme « Diagnostic retraite »

développé par Factorielles, qui assure une mise à jour permanente au gré des changements permanents de la réglementation.

Bruno CHRETIEN

bchretien@factorielles.fr

Gérant de FACTORIELLES

Membre fondateur GIE Espace Innovation

Pour en savoir plus www.factorielles.fr

Rédigé par Administrateur BLOG dans [Missions de conseil](#) | [Lien permanent](#)

Commentaires

Abonnements :

[S'abonner au flux RSS](#)

[S'abonner à la News letter](#)