

# LA CHRONIQUE PRÉVOYANCE

**D'ALEXANDRE GENET**  
PLANIFICATEUR FINANCIER  
CHEZ BORDIER & CIE



## *Une prévoyance professionnelle diversifiée*

Un entrepreneur indépendant affilié facultativement à une fondation de prévoyance professionnelle a l'opportunité d'adapter le niveau de ses cotisations. Soit à la hausse, au fil de sa carrière, soit à la baisse dans le cadre d'une conjoncture compliquée, par exemple. Il n'est pas contraint de cotiser pour sa retraite dans un seul et unique deuxième pilier. Pour une meilleure diversification, pour comparer les coûts et les performances, il peut en avoir deux simultanément.

De la même manière, le dirigeant d'une société peut mettre en place une prévoyance professionnelle hors-obligatoire auprès d'une seconde caisse de pension. Dans le cadre d'un plan deuxième pilier complémentaire, destiné uniquement aux membres de la direction, par exemple, il peut notamment cotiser sur la totalité de sa rémunération variable. Il augmente ainsi ses contributions d'épargne (lesquelles sont déductibles fiscalement aussi bien du côté employeur que du côté employé) sans mettre tous ses œufs dans le même panier. Non seulement il améliore ses futures prestations de retraite, mais également ses possibilités de rachat dans le deuxième pilier. Rappelons que les rachats sont des versements spontanés, réalisés par l'affilié, dans son (ou ses) deuxième(s) pilier(s). Ils viennent agrémenter l'avoir de vieillesse et sont totalement déductibles du revenu imposable de l'intéressé.

Le taux de cotisation pour l'épargne retraite fait sensiblement évoluer la capacité de rachat de l'affilié. L'échelle des taux de cotisation est progressive dans un plan deuxième pilier minimum légal. Cependant, en tablant sur un taux de cotisation d'épargne élevé (jusqu'à 25% du salaire cotisant) dès le milieu de la carrière, la capacité de rachat augmente significativement. Après divers rachats, il peut arriver que le potentiel de rachat soit épuisé. Il est regrettable de ne plus pouvoir racheter alors que l'on dispose de la capacité financière pour le faire, et que l'on se trouve à un moment de sa vie professionnelle où l'imposition sur le revenu est élevée.

Si le potentiel de rachat devient insuffisant, il est important de savoir que les fondations de prévoyance professionnelle ne proposent pas toutes un mode identique de calcul du potentiel de rachat. Quelques fondations suisses actives exclusivement dans la prévoyance professionnelle hors-obligatoire savent créer de nouvelles possibilités de rachat à des affiliés qui n'en ont plus dans leur plan LPP de base. C'est une des raisons pour lesquelles il s'avère judicieux pour l'entrepreneur de diversifier en choisissant un prestataire prévoyance professionnelle complémentaire, distinct du prestataire historique. Il ne s'agit pas de remplacer un prestataire par un autre, mais uniquement d'adapter la solution deuxième pilier actuelle, pour permettre à une autre d'exister simultanément, dans l'intérêt patrimonial du ou des décideurs.