

PEA, PER et Girardin : investir avec une logique claire

Repères de lecture

- 01** Avant les produits : liquidité, horizon et impôts
- 02** Dossier PEA · investir sur le long terme
- 03** Dossier PER · calculer l'entrée et la sortie
- 04** Dossier Girardin · comprendre le risque derrière la réduction
- 05** Girardin : trimestre, taux commercial et vrai gain
- 06** Girardin : les risques à examiner avant le taux
- 07** Girardin : quel numéro sur la déclaration ?
- 08** Votre fiche de décision

Les sources et dates de mise à jour figurent dans le document. Contenu informatif, sans conseil personnalisé.

Édition du 03/10/2026

APPRENDRE · COMPARER · DÉCIDER

RESSOURCE DOCUMENTAIRE GRATUITE

Trois logiques différentes : investir en actions avec le PEA, préparer la retraite avec le PER, ou financer une opération outre-mer pour une réduction d'impôt. Commencez par le besoin, puis étudiez la fiscalité.

Avant les produits : liquidité, horizon et impôts

Conservez une épargne disponible pour vos dépenses proches et vos imprévus. L'apport immobilier prévu dans dix-huit mois n'a pas le même horizon qu'un complément de retraite dans quinze ans. Une économie fiscale ne transforme pas un investissement risqué en réserve de sécurité.

Enveloppe / opération	À qui s'adresse la logique ?	Le bénéfice fiscal	Le principal compromis
PEA	Épargnant de long terme acceptant les variations des actions	Exonération d'IR des gains sous conditions après 5 ans	Capital non garanti, baisse possible au moment du besoin
PER	Épargnant préparant sa retraite et pouvant immobiliser des fonds	Déduction possible des versements, avec fiscalité de sortie	Disponibilité limitée et frais à comparer
Girardin industriel	Contribuable ayant un impôt à réduire et pouvant supporter le risque de l'opération	Réduction d'IR conditionnelle	Apport consommé par le montage, risque de reprise fiscale

Une déduction réduit une base imposable ; une réduction diminue l'impôt calculé ; une exonération écarte un revenu de l'impôt dans son périmètre. Aucune ne signifie automatiquement « argent gratuit ».

Dossier PEA · investir sur le long terme

Règles et supports

Le PEA classique est ouvert aux personnes majeures fiscalement domiciliées en France, un par personne. Son plafond de versements est de 150 000 €, distinct de sa valeur qui peut varier. Il reçoit des titres et fonds éligibles ; tous les ETF ou actions ne le sont pas. Après cinq ans, les gains retirés sont exonérés d'impôt sur le revenu mais restent soumis aux prélèvements sociaux. Avant cinq ans, un retrait entraîne en principe clôture et imposition, avec exceptions légales. L'ancienneté fiscale part du premier versement.

Référence : Service Public — PEA · consultée le 14 septembre 2026.

<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F2385>

Comment commencer

- Écrivez l'horizon et la perte temporaire que vous pouvez supporter sans vendre dans l'urgence.
- Comparez courtage, frais de garde, transfert, supports proposés et service client de plusieurs établissements.

- Ouvrez le plan, effectuez un premier versement et conservez la date. Choisissez ensuite une allocation compréhensible et diversifiée.
- Lisez le document d'informations clés du support : risques, frais, indice suivi et éligibilité. Définissez un montant périodique et une règle de revue.

Cas chiffré : le risque au mauvais moment

Vous versez 10 000 € et le portefeuille baisse de 30 % : il reste 7 000 €. Pour revenir à 10 000 €, la hausse nécessaire est $3\,000 / 7\,000 = 42,9\%$. L'avantage fiscal ne compense pas cette perte. À l'inverse, 10 000 € devenus 14 000 € représentent 4 000 € de gains, pas 14 000 € de gains imposables.

Exemple : faut-il placer l'apport du prochain achat sur le PEA ?

Si l'achat est proche et nécessite cet argent, la capacité à attendre un redressement manque. Séparez l'épargne du projet proche du portefeuille à long terme. L'âge fiscal de cinq ans ne garantit ni rendement ni absence de perte après cinq ans.

Astuces et écueils

Comparez le coût total d'un petit ordre récurrent ; les frais fixes peuvent peser. Évitez de multiplier des fonds détenant les mêmes entreprises en croyant diversifier. Un transfert se prépare avec les deux établissements : ne clôturez pas par réflexe un plan dont l'ancienneté a de la valeur. Gardez une trace de vos raisons d'investir pour ne pas piloter uniquement selon la dernière performance.

Dossier PER · calculer l'entrée et la sortie

Pour quel profil fiscal ?

Le PER prépare la retraite, avec des débloqués anticipés encadrés, dont l'acquisition de la résidence principale pour les compartiments concernés. Les versements volontaires peuvent être déduits dans le plafond disponible ou non déduits sur option. Depuis 2026, les versements après 70 ans ne sont plus déductibles. À la sortie en capital, les versements déduits sont soumis au barème de l'IR sans abattement de 10 % ; les gains ont leur fiscalité propre. Les versements non déduits ne sont pas réimposés en capital. La fiche officielle indique un PFU de 31,4 % sur les gains concernés à partir de 2026 ; la sortie en rente obéit à d'autres règles.

Référence : Service Public — PER · consultée le 14 septembre 2026.

<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F34982>

Un calcul fiscal en deux temps

Cas fictif, sans gains ni frais : 5 000 € intégralement déductibles dans une tranche à 30 % réduisent l'impôt de 1 500 €. Si ce capital est retiré ensuite dans une tranche à 11 %, l'IR sur le capital est 550 € : écart nominal de 950 €. À 30 % à l'entrée et à la sortie, cet écart nominal disparaît ; il reste un décalage d'impôt, à apprécier avec le rendement et les frais.

Le calcul versement × TMI n'est exact que si toute la déduction demeure dans la même tranche. Un retrait massif peut lui-même faire monter la tranche. L'avantage dépend du foyer, de l'année et des plafonds, pas

simplement du salaire.

Démarches et choix du contrat

- Repérez le plafond d'épargne retraite sur l'avis fiscal et les versements déjà utilisés.
- Comparez frais sur versement, gestion du contrat, frais des fonds, arbitrage et transfert.
- Définissez une allocation et vérifiez la gestion pilotée proposée ; une gestion automatisée ne supprime pas le risque de marché.
- Choisissez déduction ou non-déduction au versement, conservez l'attestation et contrôlez la déclaration annuelle.
- Avant la sortie, simulez plusieurs années de retraits avec les autres revenus du foyer.

Exemple : 3 % de frais sur un versement de 5 000 € ?

150 € sont prélevés et 4 850 € sont investis. Comparez cet effet immédiat avec les frais annuels cumulés. Un avantage fiscal ne justifie pas d'ignorer le prix du contrat.

Écueil : utiliser le PER comme une épargne librement disponible, ou choisir uniquement pour la déduction sans préparer la fiscalité de sortie.

Dossier Girardin · comprendre le risque derrière la réduction

De quelle opération parle-t-on ?

Le Girardin industriel finance des investissements productifs outre-mer via un montage soumis à des conditions fiscales. Ce n'est ni un PEA, ni l'achat de votre logement, ni un livret. La réduction relève notamment de l'article 199 undecies B ; secteurs, actifs, agrément éventuel, rétrocession à l'exploitant, horizon d'exploitation et conservation doivent être vérifiés pour chaque dossier. Des manquements peuvent entraîner une reprise de l'avantage.

Le plafonnement outre-mer et le plafonnement global doivent être calculés ensemble : le plafond majoré de certaines niches ne correspond pas simplement au chèque versé. La déclaration se prépare avec les justificatifs du montage et la rubrique 2042 IOM de l'année concernée.

Référence : DGFIP — brochure 2026, investissements outre-mer, notamment pages 312 à 320 · consultée le 14 septembre 2026.

https://www.impots.gouv.fr/www2/fichiers/documentation/brochure/ir_2026/pdf_som/16-RICI_IOM_305a320.pdf

Référence : Service Public — plafonnement des niches fiscales · consultée le 14 septembre 2026.

<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F31179>

Pour qui, et avec quel argent ?

La logique vise un contribuable ayant suffisamment d'IR à réduire, une situation fiscale prévisible et une capacité à absorber un échec. Elle s'analyse après l'épargne de sécurité. Dans les montages à apport non récupérable étudiés ici, le bénéfice attendu est l'écart entre réduction obtenue et apport, pas le remboursement du capital. Une banque, un conseiller ou un monteur ne doit pas vous présenter cela comme un rendement garanti.

Exemple et scénario défavorable

Exemple fictif, distinct de la fourchette commerciale présentée plus bas : apport définitivement consommé 8 500 €, réduction attendue 10 000 €, frais inclus dans l'apport. Le gain nominal espéré est 1 500 €, soit 17,65 % de l'apport, si toutes les conditions sont remplies et l'avantage utilisable. Ce chiffre ne constitue pas un rendement annuel récurrent.

Si les 10 000 € de réduction sont repris, vous devez restituer l'avantage initialement reçu, éventuellement avec intérêts ou pénalités. Sans indemnisation et hors ces suppléments, le résultat net revient à une perte de l'apport de 8 500 €. Il faut pouvoir financer la demande de remboursement de 10 000 € au moment où elle arrive.

Les questions à poser avant tout versement

- Quel actif, quel exploitant, quel territoire et quel calendrier de mise en service ?
- Qui contrôle l'exploitation pendant l'horizon requis ? Que se passe-t-il si l'exploitant cesse son activité ?
- Quelle responsabilité juridique l'associé porte-t-il, notamment dans une SNC ? Faites expliquer les statuts par un professionnel indépendant.
- Qui garantit quoi, avec quelles exclusions, quels plafonds et quelle solvabilité ? Une garantie commerciale n'efface pas le risque fiscal.
- Qui fournit le dossier déclaratif et répond à un contrôle ? Quel calcul écrit justifie l'impôt disponible et les plafonnements ?

Exemple : une réduction de 10 000 € signifie-t-elle un gain de 10 000 € ?

Non. Il faut retrancher l'apport, les frais non compris et tout coût du financement. Il faut aussi vérifier l'année d'utilisation et les règles de report éventuelles du dossier. Le gain attendu du cas est 1 500 €, conditionnel.

Girardin : trimestre, taux commercial et vrai gain

Il n'existe pas de barème fiscal attribuant automatiquement un taux de gain au premier, deuxième, troisième ou quatrième trimestre. Le monteur fixe une offre commerciale selon la date, les opérations disponibles et leurs conditions. Un versement anticipé peut être mieux rémunéré, mais immobilise aussi votre argent plus longtemps. La date du versement ne prouve pas à elle seule la mise en service de l'investissement.

Le repère de marché que l'on peut documenter

Exemple fictif : une économie fiscale annoncée doit être rapprochée de la mise de fonds, des frais et du risque de reprise fiscale. Elle n'est ni un rendement garanti ni une moyenne du marché. Vérifier les pièces de l'opération et l'éligibilité.

Exemple fictif : une économie fiscale annoncée doit être rapprochée de la mise de fonds, des frais et du risque de reprise fiscale. Elle n'est ni un rendement garanti ni une moyenne du marché. Vérifier les pièces de l'opération et l'éligibilité.

Exemple trimestriel : même réduction de 10 000 €

Les taux ci-dessous sont des hypothèses documentaires fictives, pas une grille tarifaire 2026 observée. Ils servent à lire des devis. Le montant réellement utilisable dépend de votre impôt, du dossier et des plafonnements.

Période fictive de souscription	Gain / apport supposé	Apport pour 10 000 € de réduction	Gain nominal conditionnel
T1 · janvier-mars	14 %	8 772 €	1 228 €
T2 · avril-juin	13 %	8 850 €	1 150 €
T3 · juillet-septembre	12 %	8 929 €	1 071 €
T4 · octobre-décembre	10 %	9 091 €	909 €

Formule : $\text{apport} = \text{réduction} / (1 + \text{taux de gain sur apport})$. Ici, attendre entre les deux hypothèses extrêmes coûte environ 319 € de gain nominal. Ce calcul ne prouve pas qu'une souscription précoce soit préférable : comparez aussi liquidité, frais, qualité du montage et garantie. Le gain est ponctuel ; il n'est pas versé chaque année pendant l'horizon d'exploitation.

Trois pourcentages à ne pas confondre

Avec 9 000 € versés et 10 000 € de réduction utilisable, le gain est de 1 000 €. La réduction représente 111,11 % de l'apport ; le gain représente 11,11 % de l'apport ; la remise par rapport à la réduction représente 10 %. Une publicité « 10 % » reste ambiguë tant que son dénominateur n'est pas écrit.

Pour comparer trois devis, relevez : date limite, apport total débité, réduction attendue, frais additionnels, gain net en euros, base du pourcentage, calendrier de réalisation, calendrier fiscal et conditions d'indemnisation. Ne comparez pas un taux hors frais à un taux frais inclus.

Girardin : les risques à examiner avant le taux

Votre apport finance une opération réelle. La validité de l'avantage dépend du montage et de son exécution dans le temps. Une garantie privée est un contrat : elle ne transforme pas la réduction d'impôt en garantie de l'État et n'empêche pas nécessairement une avance de trésorerie en cas de contrôle.

Risque	Conséquence possible	Pièce ou réponse à exiger
Actif, secteur ou montage non éligible	Réduction refusée ou reprise	Description de l'actif, fondement fiscal, agrément s'il est requis, contrôle de conformité
Retard ou absence de mise en service	Année de réduction remise en cause	Calendrier et justificatifs de livraison et d'exploitation ; traitement d'un retard
Défaillance de l'exploitant	Rupture des conditions d'exploitation	Suivi pendant l'horizon requis, solution de relocation et responsabilités écrites
Responsabilité dans une SNC	Exposition aux dettes sociales au-delà de l'apport selon le montage	Statuts, contrats de financement, analyse de la responsabilité et des clauses de non-recours
Garantie insuffisante ou exclue	Indemnisation partielle, tardive ou absente	Garant, solvabilité, plafond par sinistre et agrégé, exclusions, franchises, procédure et délais
Impôt disponible ou plafonnement mal estimé	Avantage immédiat inférieur à celui annoncé	Simulation de l'IR et des autres niches ; règles de report propres à votre dossier
Erreur déclarative	Demande de correction, contrôle ou remise en cause	Attestation fiscale concordante avec le formulaire de l'année et service écrite du monteur

La présentation des risques de l'opérateur cité mentionne notamment exploitation, déclaration, responsabilité en SNC et limites de garantie. Ces risques ne sont pas quantifiés ici : les sources consultées ne donnent pas de taux de sinistralité indépendant représentatif du secteur. Une affirmation « aucun incident chez nous » exige un périmètre, une période et une vérification ; elle ne démontre pas un risque nul.

Stress de trésorerie : ne comptez pas deux fois la perte

Exemple fictif : vous versez 9 000 €, obtenez 10 000 € de réduction, puis devez restituer ces 10 000 €, avec 800 € de suppléments supposés. Votre solde économique final est -9 800 € : $-9\,000 + 10\,000 - 10\,000 - 800$. La demande de paiement au moment du contrôle atteint pourtant 10 800 €. Il faut distinguer cette sortie de trésorerie de la perte nette cumulée. Les 800 € illustrent le calcul ; ce ne sont pas des pénalités forfaitaires réglementaires.

Bien s'entourer

Le monteur explique l'opération ; votre conseil fiscal vérifie votre impôt et vos plafonds ; un professionnel indépendant peut examiner les contrats et votre exposition juridique. Demandez qui répond à une demande de l'administration, qui avance les frais de défense et si cette service survit à la cessation d'activité du distributeur. Gardez les contrats, attestations et preuves pendant toute la période utile au suivi et au contrôle du dossier.

Girardin : quel numéro sur la déclaration ?

Le formulaire à repérer est la déclaration complémentaire n° 2042 IOM, « investissements outre-mer ». Pour le Girardin industriel décrit ici, cherchez la rubrique correspondant aux investissements productifs et à l'article 199 undecies B, avec le dossier fiscal du monteur. Le Girardin logement social relève d'un autre dispositif, notamment l'article 199 undecies C : n'intervertissez pas les rubriques.

Il n'existe pas une case unique valable pour toutes les opérations Girardin. Les cases dépendent notamment du millésime, du type d'investissement, de sa réalisation, de la forme de participation et de la rétrocession. Ne saisissez pas automatiquement le chèque versé comme réduction : utilisez le montant et la nature demandés par la case, justifiés par l'attestation.

Situation	Déclaration à préparer	Point de contrôle
Investissement ouvrant droit à réduction au titre de 2025	Déclaration déposée en 2026, millésime 2026	Notice 2026 et attestation portant sur 2025
Investissement ouvrant droit au titre de 2026	Déclaration déposée en 2027	Attendre les formulaires 2027 ; ne pas reprendre un code de case ancien par analogie
Report d'une réduction antérieure	Rubrique de report du millésime utilisé	Année d'origine et solde restant justifié

À la date de vérification du 14 septembre 2026, aucun code de case 2027 n'est confirmé dans ce guide. Le numéro 2042 IOM est le formulaire, pas un numéro de case. Le choix exact doit être confirmé à partir du formulaire publié et de l'attestation de votre opération ; une case inventée serait moins utile qu'un contrôle explicite.

- Calculez l'impôt disponible et rassemblez les autres réductions concernées par les plafonds.
- Demandez l'attestation fiscale nominative, la référence de l'opération, l'année d'éligibilité et les montants à déclarer.
- Dans la déclaration en ligne, sélectionnez les rubriques complémentaires d'investissements outre-mer, puis rapprochez chaque libellé du dossier.
- Vérifiez le calcul final, les reports et l'absence de double saisie. Conservez la déclaration et l'accusé de réception.
- En cas de libellé différent ou de montant incohérent, faites préciser la ligne par le monteur et, si nécessaire, utilisez la messagerie sécurisée de votre espace fiscal.

Référence : DGFIP — investissements outre-mer, brochure de déclaration 2026. Toujours utiliser la notice du millésime effectivement déclaré.

https://www.impots.gouv.fr/www2/fichiers/documentation/brochure/ir_2026/pdf_som/16-RICI_IOM_305a320.pdf

Cas chiffré : le monteur écrit « réduction 10 000 € », votre versement est de 9 000 €. Que reporter ?

On ne choisit pas le montant le plus favorable. On lit le libellé exact de la case et l'attestation du montage : certaines rubriques attendent une base ou un montant calculé selon les règles de l'opération. Faites confirmer par écrit le rapprochement formulaire / attestation et contrôlez ensuite la réduction calculée.

Votre fiche de décision

Pour chaque proposition, notez : objectif, horizon, somme immobilisée, perte supportable, frais totaux, avantage fiscal à l'entrée, impôt à la sortie, scénario défavorable, documents à conserver et professionnel responsable. Si une colonne reste vide, demandez une réponse écrite avant de souscrire.

Ces dossiers sont documentaires : ils ne distribuent aucun produit, ne transmettent aucun ordre et ne formulent pas de conseil personnalisé. Aucun partenaire financier n'est sponsorisé.