

DÉCEMBRE 2017

# PACTE

## ACTIONS ET PROPOSITIONS DE LA FBF



# INTRODUCTION

## **Le financement de l'économie, des entreprises et des PME est la première priorité stratégique des banques françaises.**

Leurs performances sont les meilleures de la Zone euro, et ce depuis la crise financière : c'est en France que le crédit bancaire a repris le plus vite, et progresse le plus constamment et le plus rapidement depuis la crise. Le taux d'acceptation des demandes de crédit est élevé pour les PME et les TPE (respectivement 95% et 84% pour les crédits d'investissement), et les taux d'intérêts sont les plus bas de la Zone euro. Cette situation a conduit l'OCDE à distinguer la solidité des banques françaises et la qualité du financement qu'elle permet, comme un des six grands atouts de l'économie française.

Ce contexte justifie la demande forte des banques françaises en faveur d'une **relance, au niveau communautaire, de l'Union des marchés de capitaux (UMC)**. En effet, les premiers textes « phares » publiés au titre de l'UMC (Titrisation et Prospectus) ne permettront pas, en tant que tels, de favoriser le financement des PME par les marchés. Dans ce contexte, la future Commission européenne (qui entrera en fonction en 2019, dans un contexte « post-BREXIT ») devra **transformer l'actuelle UMC en une véritable union de financement et d'investissement**, apte à permettre une rencontre entre les financements disponibles et les besoins d'investissement au sein de l'Union Européenne. Pour préparer cette relance, un comité des sages pourrait réfléchir à une feuille de route stratégique.

Si le financement des entreprises ne pose pas de difficulté aujourd'hui en France, il reste que **l'impact des mesures comptables (IFRS9) et prudentielles**, plus exigeantes en fonds propres, et dans l'encadrement de la transformation, et la mise en extinction de l'unique ressource longue de bilan des banques (le PEL), doivent alerter pour l'avenir.

Ainsi, suite à la crise financière de 2007, les banques se sont vu imposer notamment de nouvelles exigences de liquidité. Ces contraintes, notamment au travers du ratio dit "NSFR", visent à réduire la transformation qui se caractérise par de l'octroi de crédits long terme financés par des dépôts court terme. Dans ces conditions, des opérations telles que le crédit export, dont le caractère sécurisé n'est pas reconnu, sont particulièrement pénalisées.

La cohérence entre la durée des dépôts et la durée des crédits constitue donc un impératif. Ceci justifie la demande de la profession d'un **nouveau produit long de bilan**, de manière à pérenniser la stabilité du crédit aux entreprises et d'en stabiliser les conditions.

De même, le contexte de taux très bas n'est pas durable, et il faut anticiper les conséquences d'une remontée des taux sur des entreprises dont le niveau d'endettement est parfois élevé.

**Or, concernant l'investissement direct en fonds propres dans les PME**, les banques, pour des raisons prudentielles, ont des marges de manœuvre très réduites : alors qu'elles doivent mobiliser 7 euros de capital pour un financement par le crédit de 100 euro d'une PME, ce sont près de 30 euro de capital qu'elles devraient mobiliser pour un investissement au capital de cette même entreprise.

Pour autant, **les banques sont les principaux distributeurs de produits d'épargne et d'investissement** et leurs **réseaux capillaires jouent un rôle pivot dans la diffusion de produits d'épargne populaires** comme dans celle de **produits patrimoniaux** plus risqués et directement investis dans les fonds propres des entreprises. Les groupes de bancassurance portent ainsi 65% des encours totaux d'assurance-vie, qui s'élevait à 13 milliards d'euros en 2016. Les banques proposent une gamme large de produits orientés vers le financement des entreprises. Elles ont favorisé le développement des PEA, PEA-PME, CTO (Compte Titres Ordinaire), FIP et FCPI, de l'épargne salariale, du non coté et des produits structurés (EMTN) à impact positif sur le financement de l'économie et l'évolution du taux d'unités de compte sur la collecte en assurance-vie de 27,8% à fin août 2017, ce qui représente un triplement en quatre ans (10% en 2013). La réallocation a été initiée sur le stock, surtout en 2017. On note également une baisse des encours sur les supports en euro. Le contexte de rendement de l'épargne disponible faible, lié à l'environnement actuel de taux bas, incite les épargnants à faire évoluer l'allocation de leur épargne. Le prélèvement fiscal unique est une mesure qui devrait être positive pour accentuer cette évolution.

Les banques procèdent à **l'adaptation continue de leur réseau** afin de servir au mieux les intérêts de leurs clients (particuliers et entreprises). A cet égard, les politiques de recrutement favorisent les profils à plus haute valeur ajoutée (Bac +5) et un effort constant de formation continue. En particulier, les obligations réglementaires MIF obligent à refondre le parcours client et à qualifier l'appétence du client à prendre des risques et à vérifier que le produit est adapté (connaissance client).

Le **besoin en fonds propres des PME** est un enjeu majeur, même s'il est mal appréhendé statistiquement. Il apparaît d'ailleurs important que les pouvoirs publics puissent mettre en œuvre un outil approprié en la matière. On peut noter une tendance probable à l'amélioration de la structure financière des PME qui mériteraient d'être confirmée. L'Observatoire ATH : « Zoom 2017 sur la santé financière de 15 000 PME et 2 500 ETI » souligne en effet que « Le niveau des capitaux propres s'est amélioré sur la même période (9 ans) de 24,8% en moyenne pour les ETI et de 47,4% pour les PME. Ce renforcement des fonds propres résulte d'une intégration partielle des résultats dans les réserves et éventuellement d'augmentations de capital ». Plus précisément pour les PME, « les niveaux de trésorerie et capitaux propres continuent de s'améliorer (de l'ordre de 40% sur les neuf années), ce qui traduit une gestion prudente des chefs d'entreprise des PME qui préfèrent renforcer leurs fonds propres en maintenant tout ou partie de leurs résultats dans les réserves pour faire face à d'éventuelles difficultés ».

Au-delà de la problématique du financement, des blocages culturels ou juridiques et fiscaux existent aussi, qui doivent faire l'objet de propositions si l'on veut que l'offre de financement qui peut être développée rencontre la **demande des chefs d'entreprise**. C'est aussi le rôle des banques que d'**accompagner** ceux-ci dans leur projet de croissance (export par exemple) ou de transformation numérique, et de les inciter à ouvrir leur capital pour renforcer leur structure financière, ou encore à préparer la transmission de leur entreprise.

A cet égard, les banques se sont engagées collectivement à proposer au moins un entretien annuel à tous les chefs d'entreprise. La FBF a mis en place depuis plusieurs années un programme de **pédagogie** important vis-à-vis des chefs d'entreprises pour les accompagner au travers du site internet aveclesPME.fr, des mini-guides Les Clés de la Banque, et de partenariats avec plusieurs associations d'entrepreneurs...

# 17 PROPOSITIONS DE LA FBF POUR ORIENTER L'ÉPARGNE VERS LE FINANCEMENT DES PME - CONTRIBUTION AU PACTE DE LA PROFESSION BANCAIRE

## Sécuriser et développer

### le financement des entreprises

## 1 CRÉER UN NOUVEAU PRODUIT BANCAIRE D'ÉPARGNE LONGUE (cf fiche page 7)

L'assujettissement du PEL au PFU a pour conséquence de mettre en extinction les flux générés par ce produit, ce qui conduit à une fin programmée de la seule ressource longue d'épargne réglementée de bilan bancaire et compromet la stabilité des conditions du financement long de l'économie, notamment des entreprises.

La création d'un produit long d'épargne réglementé et défiscalisé pour les particuliers s'impose comme une nécessité afin de garantir l'existence d'une **ressource longue de financement** s'investissant dans les entreprises, mobilisable même en cas de crise (le maintien et la croissance du financement de l'économie par les banques françaises pendant la crise puis après 2008 est largement fondé sur la ressource longue et stable dont disposaient les banques dans leurs bilans), et adaptée à une remontée des taux d'intérêts à laquelle devront faire face des PME déjà endettées. Les banques doivent avoir les moyens d'assurer leur métier fondamental de prêteur à long terme pour les projets d'investissement, quelles que soient les évolutions de l'environnement économique, des marchés et des taux d'intérêt.

## 2 RENDRE PLUS ATTRACTIFS LES PRODUITS PEA ET PEA-PME

La FBF propose un assouplissement des règles actuelles relatives au **PEA-PME**, pour d'une part, **renforcer l'attrait du produit** pour les investisseurs et d'autre part, **simplifier sa gestion** :

→ créer une « passerelle » entre le PEA-PME et le PEA en cas de croissance des entreprises dans lesquels ils sont investis ;

→ ouvrir la faculté de mettre dans le PEA-PME directement des obligations souscrites par les PME ;

→ accorder un **avantage fiscal à l'entrée** et également un avantage fiscal en cours de vie (ex : réduction du délai nécessaire pour bénéficier d'une exonération d'imposition sur les plus-values ou encore réduction d'impôt sur le revenu pour tout nouvel investissement dans la limite d'un plafond à déterminer) ;

→ supprimer des prélèvements sociaux sur les gains de cessions réalisées dans le cadre du s PEA-PME de plus de 5 ans ;

→ « cibler » encore davantage sur les PME les parts ou actions d'OPCVM européens « coordonnés » éligibles au PEA ;

→ octroyer aux investisseurs des facultés de retrait partiel sans clôture automatique du PEA-PME.

## 3 PRÉSERVER ET RENFORCER L'ANALYSE FINANCIÈRE (RECHERCHE) DESTINÉE AUX PME

Un certain nombre d'émetteurs ne sont pas suivis par un analyste (certains petits émetteurs payant même directement la recherche pour s'assurer du suivi de leur société par un analyste). Par ailleurs, l'analyse financière destinée aux PME est mise à mal par la nouvelle réglementation **MIF 2** (en application à compter du 3 janvier 2018) qui risque de resserrer l'offre de recherche et donc de restreindre l'information disponible sur les PME/ETI pour les potentiels investisseurs.

Dans ce contexte, et sous réserve de confirmation de sa compatibilité avec les règles européennes, la FBF souhaite promouvoir un système d'aide publique aux émetteurs qui solliciter eux-mêmes les services d'un analyste financier. Ce système d'aide publique serait fonction de la taille de l'émetteur concerné (le crédit d'impôt bénéficiant aux PME devrait être plus important que celui bénéficiant aux émetteurs ETI).

**Cette proposition permettrait de répondre à un des effets les plus dommageables de la directive MIF.**

## 4 FAVORISER L'ÉPARGNE SALARIALE

Le **forfait social** qui s'applique à l'intéressement et à la participation est actuellement prélevé au taux de 20%. Le supprimer ou le ramener à 8% est une mesure très utile, défendue notamment par Paris Europlace, s'appuyant sur la vertu pédagogique du plan d'épargne entreprise comme instrument d'épargne longue. Par ailleurs, la contribution patronale prélevée dans le cadre des attributions gratuites d'actions devrait également être diminuée à 8%.

## 5 SIMPLIFIER LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION DES INSTRUMENTS FINANCIERS DITS «COMPLEXES»

Supprimer, ou à tout le moins, assouplir la position AMF 2010-05 et la recommandation ACPR 2010-R-01 sur la commercialisation des instruments financiers dits « complexes » (commercialisation directe pour l'AMF, commercialisation via des contrats d'assurance-vie en UC pour l'ACPR) : l'objectif poursuivi est de **favoriser l'émergence des produits d'investissement en fonds propres des entreprises - dont les PME - partiellement garantis en capital et commercialisables auprès des particuliers**. Or, les deux textes, présentent des contraintes propres à empêcher une commercialisation effective de ces produits auprès d'une clientèle non-professionnelle.

Ainsi, la position AMF 2010-05 (a) établit une présomption de mauvaise commercialisation pour tout instrument financier offrant une protection du capital inférieure à 90% à l'échéance et répondant à l'un des critères de complexité visés par le texte, (b) prévoit un décompte des mécanismes de complexité portant à la fois sur le produit lui-même et sur l'indice sous-jacent et (c) indique qu'au-delà de 3 mécanismes de calcul, le produit proposé risque de devenir incompréhensible pour l'investisseur. Ces différentes contraintes, dont certaines ont été renforcées récemment (a) ne tiennent pas compte (et vont même au-delà) des réglementations européennes (MIF 2, PRIIPs, IDD) qui refondent le régime de commercialisation des produits financiers et d'assurance et sont déjà applicables (ou vont l'être en 2018) et (b) sont contreproductives car certains mécanismes utilisés sont positifs pour les investisseurs (ex : ceux destinés à réduire la volatilité d'un produit).

Dans ces conditions, la FBF considère que ces textes devraient être revus (car ils ajoutent à la réglementation européenne) sur les différents points évoqués pour faciliter l'investissement des particuliers dans ces produits.

## 6 SOUTENIR LA REFORTE DU PRODUIT EURO-CROISSANCE

La FBF soutient le projet de la FFA de relancer le produit d'assurance-vie Euro-croissance, **principalement destiné à être placé en valeurs de PME/ETI**. Ce produit offre la fiscalité avantageuse de l'assurance-vie et une garantie en capital après huit ans de détention. Les encours actuels sont modestes, mais la FFA estime que la révision de certains paramètres, réglementaires et fiscaux notamment, et la conjoncture actuelle, plus porteuse, permettront une relance efficace du produit.

## 7 INCITER LES ENTREPRENEURS À OUVRIR ET ALIMENTER LE CAPITAL DE LEUR PME

Les chefs d'entreprise hésitent parfois à ouvrir leur capital. Trois incitations peuvent être proposées :

- mettre en place une incitation fiscale pour **encourager le chef d'entreprise à ouvrir son capital** ;
- mettre en place une incitation fiscale pour les entreprises qui intègrent **un administrateur indépendant** ;
- favoriser fiscalement le **réinvestissement des résultats** dans les fonds propres des PME.

La solidité et l'importance du haut de bilan des entreprises nourrissent leur capacité à financer les investissements (notamment d'innovation), à mobiliser de la dette et à limiter le recours par les banques aux garanties personnelles. Le cadre fiscal doit favoriser le réinvestissement des résultats dans les PME.



## 8 METTRE À DISPOSITION LES RÉSEAUX BANCAIRES AU SERVICE D'ÉVENTUELLES PRIVATISATIONS, EN PROPOSANT UNE « TRANCHE » RÉSERVÉE AUX INVESTISSEURS PARTICULIERS<sup>(1)</sup>

Si les pouvoirs publics souhaitent favoriser la participation des investisseurs personnes physiques aux opérations de privatisations et cessions de participations de l'Etat en réservant une « tranche » de ces opérations aux investisseurs personnes physiques, les banques en seront les intermédiaires naturels. L'objectif serait ici de permettre à des investisseurs particuliers de participer à ces opérations, au même titre que les investisseurs institutionnels et selon des modalités qui leur seront propres (informations, délai de souscription...) et d'inciter ainsi les personnes physiques à développer leur appétence pour l'investissement en actions.

## 9 FAVORISER LE FINANCEMENT DE LA TRANSMISSION D'ENTREPRISES EN RENDANT POSSIBLE LA PRISE DE GARANTIE SUR LES ACTIFS DE LA SOCIÉTÉ ACQUISE

Pour favoriser les opérations de transmission, les banques souhaiteraient pouvoir **prendre en garantie les actifs** des sociétés acquises. Ceci est une mesure préconisée par les membres de l'Observatoire du Financement des Entreprises (OFE - rapport 2016). Cette mesure permettrait de faciliter le financement de la transmission des entreprises.

## 10 FACILITER L'ACCÈS ET SIMPLIFIER LES PROCÉDURES ET REPORTINGS POUR LES FINANCEMENTS ET GARANTIES BEI - FEI

La croissance et la transformation des entreprises notamment liées à la transition écologique, l'innovation et les infrastructures, nécessiteront de lourds investissements que les banques souhaitent pouvoir financer par le crédit. Compte tenu des contraintes prudentielles croissantes sur les « prêts en blanc », le développement des garanties est indispensable. Dès lors, faciliter l'accès aux outils mis en place par la Banque Européenne d'Investissement et le Fonds Européen d'Investissement est nécessaire.

Ceci doit passer par un **allègement significatif de la procédure de souscription aux programmes européens et du reporting**, afin de les rendre plus facilement et rapidement accessibles. Par ailleurs des reportings identiques sur la forme entre la BEI et la Banque Centrale Européenne (BCE) seraient une amélioration notable. Le formalisme et la complexité du reporting imposé sont un frein à l'utilisation des dispositifs BEI FEI par les banques.

## 11 DÉFENDRE DANS LES INSTANCES INTERNATIONALES ET EUROPÉENNES DES RÈGLES COMPTABLES ET PRUDENTIELLES CONFORMES À L'OBJECTIF DE CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

L'objectif est de favoriser le financement bancaire des TPE et des PME qui ne pourront avoir recours au financement par le marché. Leur financement restera bancaire pour l'essentiel.

Les règles comptables (IFRS9) et prudentielles en cours de mise en oeuvre ou de discussion au niveau international, européen et, via le Haut Conseil de Stabilité Financière, au niveau français, ne doivent pas aboutir à une nouvelle augmentation des exigences de fonds propres qui sont reconnues comme suffisantes, afin de ne pas peser sur la capacité des banques à prêter. Au contraire, des mesures telles que le facteur de réfaction pour les PME (ou « **SMEs supporting factor** ») sont des dispositifs positifs pour l'économie et viennent soutenir le financement de ces catégories entreprises. Les banques encouragent ainsi la hausse du plafond du facteur de réfaction au-delà de niveau actuel de 1,5 millions d'euros. La FBF a également formulé la proposition du « **green supporting factor** » qui permettrait de soutenir le financement de la transition énergétique avec un traitement prudentiel favorable.

## 12 SUPPRIMER LE TEG POUR LES PRÊTS AUX PROFESSIONNELS

Le TEG des prêts aux professionnels devrait être supprimé. Le TEG professionnel est un dispositif inutile et source de litiges sur cette catégorie de clientèle ; sa suppression relève de la simplification.

(1) En conformité avec les obligations réglementaires qui s'imposent aux banques (rédaction obligatoire d'un prospectus, respect du cadre de la directive MIF 2 notamment en matière de commercialisation)

## 13 RENDRE LE FINANCEMENT SUR STOCKS RÉSILIENT AUX PROCÉDURES COLLECTIVES

Le financement sur stocks a été assoupli dans le cadre de la loi « Macron », dans le but de le rendre aussi efficace qu'en Allemagne. Mais le législateur n'a pas été au bout de la logique et aurait dû l'aligner complètement sur le modèle allemand, notamment en permettant que le créancier puisse bénéficier du **pacte commissaire** en cas de procédure collective. Ceci permettra de développer le financement du BFR des entreprises en s'appuyant sur la valeur de leurs stocks.

## 14 FACILITER L'UTILISATION DES DISPOSITIFS PUBLICS DU FINANCEMENT DE L'EXPORT

Bpifrance Financement est mandatée pour agir seule en subsidiarité des banques pour les financements export n'excédant pas 25 millions d'euros, et les banques souhaitent poursuivre les financements en partenariat avec BPI France pour les opérations de montants supérieurs à 25 millions d'euros. Suite au transfert des Garanties Publiques de Coface vers BPI Assurance export, une meilleure lisibilité du système export est nécessaire entre les différents acteurs publics d'une part, mais aussi en région et à l'étranger d'autre part. Il est également souhaitable d'obtenir une simplification des procédures et un allègement des reportings. Enfin, un octroi automatique (avec des critères clairs) de la **procédure de stabilisation du taux d'intérêt** TICR pour les contrats garantis par l'Etat permettrait aux banques françaises d'être plus compétitives en termes d'offre de financements que leurs concurrentes européennes.

Faire un état des lieux des outils liés au financement de l'export, de court, moyen ou long terme permettrait de faciliter l'appropriation des dispositifs par les entreprises et les différentes parties prenantes et de procéder aux améliorations nécessaires.



## « Favoriser et encourager la transformation numérique des entreprises »

## 15 METTRE EN PLACE UN NOUVEAU DISPOSITIF DE SURAMORTISSEMENT AD HOC

Le dispositif fiscal de suramortissement - ou de déduction exceptionnelle en faveur de l'investissement productif - a pris fin en avril 2017. Une mesure de même ordre pourrait cibler les investissements nécessaires à la transformation numérique des entreprises. Le dispositif de **suramortissement** avait été un succès pour encourager l'investissement des entreprises, il semble utile de créer un dispositif de ce type pour favoriser la transformation numérique des entreprises. Le ciblage passe également par des progrès sur la **comptabilisation** des investissements immatériels des entreprises, aujourd'hui largement traités comme des charges.

## 16 FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT DES RELATIONS DÉMATÉRIALISÉES

Le cadre juridique de la **signature électronique** utilisé pour les particuliers n'est pas adapté aux entreprises. Le développement d'un cadre spécifique devrait être étudié. La proposition a pour but de favoriser la digitalisation des entreprises et de leurs relations.

## 17 METTRE EN ŒUVRE UN TRAITEMENT PRUDENTIEL DES LOGICIELS DANS LES BANQUES MOINS PÉNALISANT

Il faut soutenir et accélérer les décisions européennes en faveur d'un traitement prudentiel du software au sein de l'UE comparable à celui qui existe par exemple aux Etats-Unis et moins pénalisant en termes de ratios de liquidité et de fonds propres. Ceci doit permettre de favoriser l'innovation et la compétitivité des banques françaises et européennes, mais aussi la numérisation de l'économie compte tenu de l'effet d'entraînement de ces investissements, **les banques étant le premier donneur d'ordre en matière technologique en France.**



# PROPOSITIONS DE LA PROFESSION BANCAIRE EN FAVEUR D'UN NOUVEAU PRODUIT DE BILAN LONG

## Contexte

- La réforme fiscale du gouvernement (PFU) va dans le sens de la simplification de la fiscalité de l'épargne et rejoint ainsi une demande récurrente de la profession bancaire. Toutefois, elle n'est pas allée jusqu'au bout, et a de ce fait des effets collatéraux, notamment sur l'épargne au bilan des banques : il y a des niches (le livret A, l'assurance-vie en-dessous de 150 000 €...) et une victime (le PEL). La fiscalisation (nouvelle) du PEL via le PFU a pour conséquence de mettre en extinction les flux générés par ce produit, ce qui conduit à la **fin programmée de la seule ressource longue d'épargne réglementée des bilans bancaires**, et compromet la stabilité des conditions du financement long de l'économie, notamment des entreprises.
  - **Les banques ont besoin de ressources longues dans leurs bilans pour garantir la stabilité des conditions du financement long de l'économie, notamment des entreprises :**
    - ▶ les banques doivent avoir les moyens d'assurer leur métier fondamental de prêteur à long terme pour les projets d'investissement, dans un contexte où la réglementation pénalise de plus en plus la transformation (ratios de liquidité, traitement prudentiel du risque de taux) ;
    - ▶ ces ressources sont mobilisables même en cas de crise, sans dépendre du marché : le maintien à un niveau élevé du financement de l'économie par les banques françaises depuis 2008 est largement fondé sur la ressource longue et stable dont disposaient les banques dans leurs bilans (cf. graphique au verso) ;
    - ▶ elles sont adaptées à une remontée des taux d'intérêts à laquelle devront faire face des PME déjà endettées. En effet, ces ressources longues permettent de lisser les coûts dans le temps.
  - **Les banques sont de plus les principaux distributeurs de produits d'épargne et d'investissement :** leurs réseaux capillaires jouent un rôle pivot dans la diffusion de produits d'épargne populaires, comme dans celle de produits patrimoniaux plus risqués et directement investis dans les fonds propres des entreprises (PEA-PME, assurance-vie Euro-croissance, produits de gestion, épargne retraite...). Les réseaux bancaires assurent ainsi aujourd'hui 65% de l'encours de l'assurance vie et plus de 100% de la collecte nette (quelques 13 milliards en 2016).
  - La présence territoriale des réseaux bancaires (37.500 agences) permet en outre une **présence forte de proximité auprès des chefs d'entreprises**, notamment de PME, atout essentiel pour la mise en œuvre du PACTE.
  - Ce produit serait conçu comme un **produit d'appel et de masse**, destiné à susciter des opportunités de dialogue avec tous les types de clientèles autour de l'épargne.
- Ce dialogue permettra d'évoquer avec les clients l'intérêt de l'épargne financière pour diversifier leurs placements, et son rôle pour contribuer au développement des PME via l'investissement en fonds propres. Ce dialogue doit en effet être conçu dans le cadre contraignant de la directive MIF2, qui oblige tout distributeur d'instruments financiers à vérifier de manière approfondie, avec le client, en amont de toute proposition, son appétence au risque, sa connaissance et son expérience des marchés financiers, sa situation financière et son horizon et objectifs de placement.

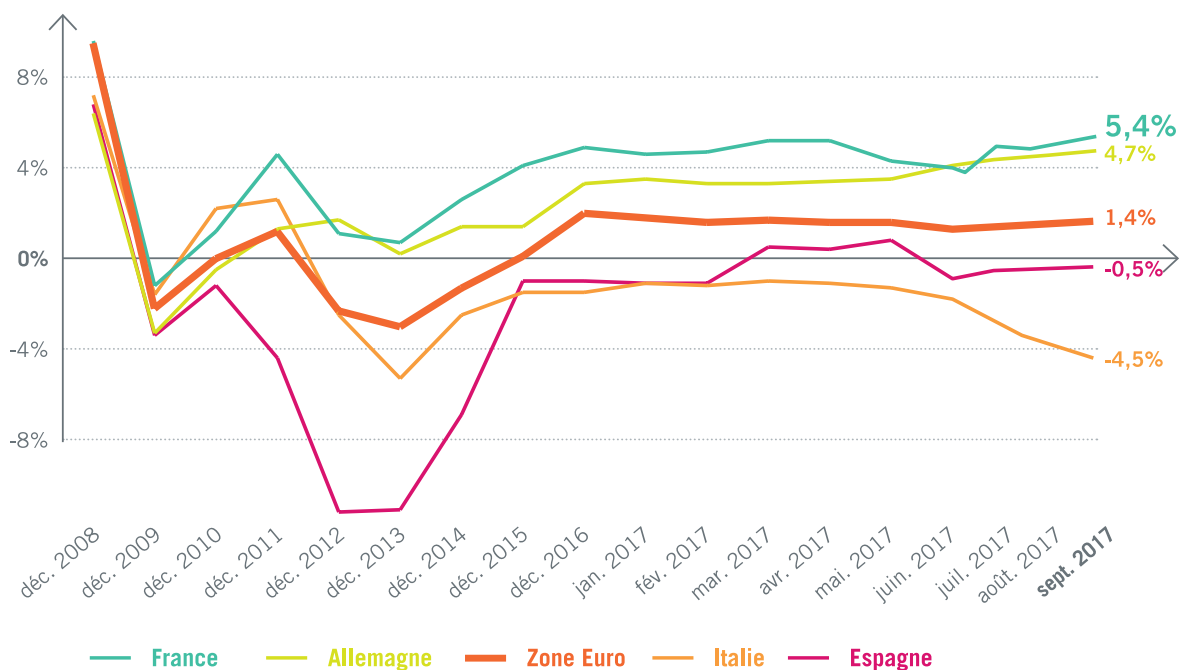
## PORTRAIT-ROBOT DU NOUVEAU PRODUIT D'ÉPARGNE DE BILAN GRAND PUBLIC

NATURE DU PRODUIT	DURÉE	FISCALITÉ	PLAFOND	TAUX RÉGLEMENTÉ
Épargne réglementée Toutes clientèles	6-8 ans	= Livret A (exonération PFU et cotisations sociales)  Conditionnée au blocage de l'épargne	75 000 euros	> L'épargne liquide  Perte du taux et de l'avantage fiscal si sortie anticipée

Etude d'impact et concertation de toutes les parties prenantes

## CROISSANCE DU CRÉDIT AUX ENTREPRISES EN EUROPE

Source : source : BCE, séries statistiques, à fin septembre 2017





18, RUE LA FAYETTE  
75440 PARIS CEDEX 09  
TÉL : 01 48 00 52 52

**FBF.FR**



Achévé de rédiger en décembre 2017