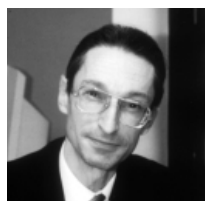


Les produits d'épargne ont évolué en fonction de la fiscalité et des besoins des pouvoirs publics et des clients. Aujourd'hui, la taxation de l'épargne est devenue très complexe et la responsabilité des banques vis-à-vis de ses clients s'en trouve accrue.

# L'impact sur l'offre des banques



**Yves Jacques-Alexandre**  
Président du directoire  
Sofingest conseil  
Groupe Banques Populaires

**L**a fiscalité joue un rôle moteur dans notre économie. Et comment en serait-il autrement quand près de 45 % de notre produit intérieur brut est représenté par des prélèvements fiscaux contre 30/34 % dans les années 70 ? Les besoins considérables de l'État – dont le service de la dette – limitent fortement les réformes structurelles de notre fiscalité. Depuis trente ans, nous assistons, parallèlement à cet alourdissement de nos prélèvements, à des « corrections » que représentent les avantages fiscaux liés à certains produits. Les épargnants sont sollicités pour payer plus d'impôts et investir pour en payer moins. Les rendements faciaux ne sont plus l'élément déterminant dans la prise de décision d'un investissement. Recevoir 6 % brut est-il plus rentable que de recevoir 4 % net d'impôt ? La réponse dépendra de la tranche marginale d'imposition du contribuable ou du taux de prélèvement libératoire, s'il est autorisé. Le contribuable-investisseur doit, au fil des ans, se transformer en fiscaliste chevronné ou faire confiance à un « spécialiste ».

Dans ce contexte, les établissements financiers ont adapté leur offre et la communication a trouvé un terrain privilégié en développant l'argument de « produit défis-

calisé » ainsi qu'une offre de produits présentant des avantages particuliers, « ciblés ».

## Un large éventail de produits défiscalisés

Après 1945, deux produits ont rencontré la faveur quasi exclusive des Français : l'immobilier et le livret de Caisse d'épargne. L'immobilier alliait une plus-value constante à une fiscalité très incitative.

A partir de 1974, échelonnés sur trois exercices, les avantages fiscaux de l'immobilier furent supprimés. Quant au livret de Caisse d'épargne, son intérêt a faibli au fur et à mesure de l'augmentation de l'inflation.

Une période nouvelle s'ouvrait qui remettait en cause les idées reçues, les Trente glorieuses étaient passées et les turbulences commençaient, faisant alterner inflation et récession.

Le développement ainsi que la création de produits financiers allaient répondre à l'attente de la clientèle.

**1. Le PEL/CEL.** Créé en 1965, ce produit devait permettre de se constituer un apport personnel suffisant par une épargne programmée, génératrice d'intérêts acquis et

## Répartition de l'épargne

En milliards de francs	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Livrets soumis à impôts	217	197	183	170	168	177	181	227	284
Codévi	82	80	90	92	110	155	193	202	218
Livrets A ou Bleus	802	789	769	741	737	774	830	771	797
CEL	119	117	120	123	133	137	141	153	161
PEL	441	448	463	782	557	648	749	927	1 060
PEP des sociétés d'assurance	-	25	42	56	72	85	103	123	142
PEP bancaires	-	84	156	216	300	345	401	460	507
Placements en assurance vie	540	637	778	943	1 186	1 457	1 770	2 131	n.c

Source : Banque de France, « Statistiques monétaires et financières annuelles ».

La fiscalité de l'épargne jusqu'à 100 % de l'acquisition à un taux connu à l'avance. Dans les périodes de très forte inflation (1975-1983), cet avantage était considérable, l'investisseur pouvait programmer des opérations sur plusieurs années... à condition que les prix de l'immobilier restent stables, ce qui n'a pas été toujours le cas.

Ce produit, d'une rare complexité, propose une offre multiple, le couple placement-emprunt permet à une très large population d'être intéressée. Si les uns cherchent à acheter un bien immobilier, ce produit est fait pour eux ; si d'autres souhaitent placer une épargne en franchise fiscale, ce placement est aussi fait sur mesure et répond à leur besoin ; si enfin on est dans le doute, rien n'interdit de se laisser tenter puisqu'aucune pénalité ne sera due en cas de remboursement anticipé. De 441 milliards de francs en 1989, les dépôts du PEL sont restés stables jusqu'en 1991 et n'ont cessé d'augmenter depuis cette date pour culminer à 1 060 milliards en 1997.

Comment expliquer cet engouement depuis 1992, alors que la crise de l'immobilier s'est amplifiée ? Deux phénomènes se sont cumulés et ont fait du PEL/CEL un produit exceptionnel et attractif :

- la baisse considérable de l'inflation qui est passée de taux supérieur à 10 % dans les années 1979-1983 à 1,778 % en 1995 et 1,2 % en 1997
- la possibilité de garder une rémunération figée pendant une longue période : 10 ans.

**2. L'assurance vie.** L'assurance vie est devenue l'investissement phare de 1992 à 1997 et a drainé près de 60 % de l'épargne des ménages. Mais, aujourd'hui, les avantages fiscaux commencent à être revus et comme on pouvait s'y attendre, la réaction des épargnants a été immédiate. La baisse des souscriptions du premier trimestre 1998 est comprise entre -40 à -25 %. Il est vraisemblable qu'en 1998 ou 1999 d'autres mesures seront

prises pour remettre dans le droit commun ce produit d'épargne. Il n'empêche que la collecte liée à l'assurance croîtra, notamment l'assurance décès, la cotisation retraite, et peut-être même l'assurance complémentaire maladie qui pourrait venir en complément de la sécurité sociale revue et corrigée à la baisse. Le secteur bancaire restera un partenaire privilégié, grâce à son réseau structuré de clients.

**3. Le PEP et le PEA.** Comme l'assurance vie, le PEP et le PEA ont été mis en place pour drainer une épargne longue.

Le PEP, comme le PEL, est un produit à multiples objectifs : drainer une épargne qui sera défiscalisée, l'assortir d'une prime, permettre, au gré de l'investisseur, de convertir le capital et les intérêts en une rente viagère non imposée. Le placement sur huit ans minimum peut être effectué à taux fixe ou à taux variable, la décision étant prise à la souscription.

Le PEA a gardé la même logique mais en favorisant l'investissement en actions françaises. Après sa création en 1992, 3 millions de comptes ont été ouverts dont 400 000 au cours de l'année 1997. Ils représentent 265 milliards de francs. L'augmentation des prélèvements fiscaux tant sur les plus-values (passés de 20,9 à 26 %) que sur le revenu des actions, imposées à la tranche marginale, a largement favorisé la promotion de cette formule.

L'excellente tenue de la Bourse ces deux dernières années n'a fait qu'amplifier ce mouvement et les banques ont, dès la création de ce produit, lancé des campagnes d'information-souscription. Il s'agissait de faire entrer à la Bourse l'épargne populaire qui, jusqu'en 1992, affectionnait le livret de Caisse d'épargne, le PEL et l'assurance vie. La réussite est à ce jour totale et nul doute que demain de nouveaux souscripteurs très nombreux viendront apporter leur épargne à ce produit adapté aux besoins économiques.

*«Aujourd'hui, les avantages fiscaux de l'assurance-vie commencent à être revus et comme on pouvait s'y attendre, la réaction des épargnants a été immédiate. La baisse des souscriptions du premier trimestre 1998 est comprise entre -40 à -25 %.»*

MAGISTÈRE

BFA

BANQUE  
FINANCE  
ASSURANCE

**Une formation originale.** Pendant trois ans, un nombre restreint d'étudiants suivent un cursus pluridisciplinaire préparant aux métiers de la banque, finance, assurance.

**Une formation à vocation professionnelle.** Elle intègre plusieurs périodes de stages (10 mois minimum) et est animée par une équipe d'universitaires et de professionnels.

**Une formation recherchée.** Sa réputation solidement établie dans le milieu professionnel assure à ses diplômés d'un niveau Bac+5 de nombreux débouchés.

☎ 01 44 05 42 42



UNIVERSITÉ PARIS IX DAUPHINE

## Des produits plus risqués

La fiscalité, comme nous l'avons dit, joue un rôle déterminant, il suffit d'alourdir tel produit pour en détourner les investisseurs mais il est aussi possible d'inciter ces derniers à aller vers les secteurs économiques souhaités. On peut citer entre autres les Sofica, les investissements dans les Dom-Tom et, récemment, les investissements effectués dans les secteurs de l'innovation. La démarche dans les trois cas est identique : favoriser un secteur d'activité qui risquerait de disparaître sans cette aide ; mais à la différence de la précédente catégorie, celle-ci présente des avantages fiscaux – des réductions d'impôts – qui s'adressent essentiellement aux forts revenus.

La contrepartie à ce «cadeau» fiscal est une prise de risque. L'investisseur n'est pas sûr de retrouver son capital à l'échéance. Dans ce domaine les banques ont eu des politiques différentes mais les sommes en cause sont faibles au regard des autres produits. L'originalité de l'offre positionne tel établissement face à sa clientèle.

## Une plus lourde responsabilité pour les banques

La communication commerciale a changé de registre. Le meilleur des placements est sans conteste celui des actions, françaises ou étrangères, que l'on prenne pour référence cinq, dix ou vingt ans. Le choix des marchés, des valeurs devient de plus en plus affaire de spécialistes. Les banques adaptent leur offre : des produits de base qui doivent équiper tout foyer aux produits sophistiqués pour une clientèle avertie.

Si la formule «sans impôt» attire toujours, le développement des marchés financiers devrait attirer un nombre croissant d'épargnants ; le PEA, le multi-supports d'assurance vie, trace la voie des nouveaux produits... La fiscalité ne devrait pas entamer trop fortement l'intérêt de ces placements. En effet, les besoins d'investissements sont importants, le déploiement hors de nos frontières indispensable. Même hors PEA et assurance vie, le législateur devra être attentif à ne pas décourager l'investissement en valeurs mobilières ; l'actuelle plus-value taxée à 26 % est un seuil maximum car aucun indice de réévaluation par année de détention n'est pris en compte et c'est donc l'investisseur qui supporte les risques de perte et «d'illiquidité» éventuelle.

La multiplication des produits, la complexité de la plupart d'entre eux, changent radicalement l'offre et la responsabilité des banques. La fiabilité des informations fournies doit être la préoccupation majeure des banquiers, d'autant plus qu'une réforme profonde est en train de naître dont le contribuable n'a pas pris pleinement conscience. La bonne foi du contribuable,

qui est présumée, peut être remise en cause si plusieurs erreurs ou omissions sont pratiquées sur une même déclaration, ou si des erreurs se répètent sur plusieurs exercices. L'inspecteur des impôts peut retourner la charge de la preuve. Le contribuable devra, dans ce cas, prouver sa bonne foi et si cette dernière n'est pas acceptée, des pénalités seront appliquées. Une majoration de 40 ou même 80 % des droits dus sera demandée au contribuable. Il n'y a aucun doute que le contribuable se retournera vers «son banquier» fournisseur d'informations pour se décharger de cette responsabilité. Le service après vente ne sera plus demain un vain mot, il devra recouvrer une qualité de prestation irréprochable.

## Eviter une fiscalité dissuasive

A quelques mois de l'euro, il n'est pas possible de passer sous silence l'impact qu'aura la disparition de notre monnaie au profit d'une unité européenne. L'unification fiscale n'est pas pour demain mais il sera de plus en plus difficile d'ignorer ce que font nos voisins. Des milliers de PME vont devoir changer de taille, penser à un marché de plus de 300 millions de clients, se regrouper, et dans cet environnement la fiscalité jouera un rôle déterminant. La France impose très fortement l'outil de travail : 26 % lors des cessions, au titre des plus-values, quel que soit la durée de détention alors que l'immobilier est exonéré après 22 ans.

Les droits de succession s'étagent de 20 à 40 % en ligne directe et ne peuvent donc être payés que par la vente des biens. L'impôt sur le revenu voit sa tranche marginale plafonnée à 54 % à laquelle il faut ajouter 10 % au titre de la CSG et la CRDS. Enfin, l'ISF à un taux maximum de 1,650 % sur le patrimoine privé, ce qui représente une obligation de revenu brut d'un minimum de 2,20 % à 4,5 % l'an selon qu'il s'agit de revenus d'obligations (25 % de prélèvement libératoire) ou d'actions (IR).

Quand on connaît la fiscalité des principaux pays de la communauté – absence d'ISF en Grande-Bretagne, abandon de l'impôt sur le patrimoine en Allemagne –, il est souhaitable qu'une réflexion soit menée afin de promouvoir la création d'entreprises et l'ancrage des entrepreneurs en France.

La fiscalité continuera de jouer le rôle de régulateur et devrait inciter les particuliers ainsi que les entreprises à choisir de préférence la France pour produire et pas seulement pour vendre les produits. Lorsque l'État aura abaissé les prélèvements fiscaux, nul doute que les entrepreneurs auront des «idées» et que les circuits bancaires multiplieront les produits innovants qui draineront, comme ils l'ont fait dans le passé, l'épargne pour l'investir là où elle est utile à la richesse nationale. ■

*«La multiplication des produits, la complexité de la plupart d'entre eux, changent radicalement l'offre et la responsabilité des banques. La fiabilité des informations fournies doit être la préoccupation majeure des banquiers.»*