Commission pour la Libération de la Croissance française

Commission plénière du 26 septembre 2007

« Compétitivité et secteurs porteurs »

G. Se donner les moyens d'une politique moderne et efficace en faveur des secteurs porteurs

En complément des politiques horizontales qui visent à l'amélioration de la compétitivité de l'ensemble des entreprises, les pouvoirs publics doivent mettre en place des politiques sectorielles spécifiques pour dynamiser la croissance de certains secteurs porteurs sur lesquelles la France devrait se positionner[1].

Les secteurs discutés à ce stade sont : les services à la personne, les services financiers, le développement durable, l'aéronautique/défense, l'automobile et le luxe. Les politiques préconisées spécifiquement pour chacun de ces secteurs sont détaillées dans des fiches spécifiques.

Le constat :

La politique sectorielle est à réinventer du fait notamment de la « contrainte » communautaire et de la réduction du champ des participations de l'Etat qui ne doit cependant pas renoncer à jouer un rôle d'orientation sectorielle pour aiguiller l'économie en direction des secteurs les plus porteurs en matière d'emploi et de valeur ajoutée. Cette politique ne doit toutefois pas être directe et centralisée mais doit s'exercer en « modelant » le secteur, en interaction étroite avec les entreprises.

La première question sur laquelle la Commission pourrait utilement débattre est celle de la pertinence d'une politique industrielle, de la définition de secteurs porteurs et de la possibilité d'une action adaptée.

Axes de propositions :

Axe 1 : promouvoir une politique sectorielle volontariste fondée sur la régulation, la stimulation de la demande, l'encouragement de la recherche et le pilotage de l'éducation supérieure

✓ **Structurer efficacement le secteur par la régulation**

Favoriser par exemple l'entrée de nouveaux acteurs sur un marché, est un puissant catalyseur d'innovation et de stimulation de la demande. (cf. mesures proposées pour le secteur de la distribution). La régulation doit être accompagnée d'une politique fiscale adaptée, favorable au développement des secteurs porteurs (par exemple, statut de la jeune entreprise innovante) et susceptible d'attirer les centres de décisions d'entreprises étrangères.

Exemples de politique sectorielle induite par la régulation

Soutien à l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché de l'ADSL en France

En autorisant le dégroupage des lignes et en maintenant des prix de gros régulés et des prix de détail libres, l'Autorité de régulation des Télécoms (ART, aujourd'hui ARCEP) a facilité l'entrée de nouveaux entrants sur le marché de l'ADSL. Ces décisions ont entraîné une intense guerre des prix entre opérateurs et un envol du marché de l'ADSL en France (de 1,4 millions de ligne fin 2002 à 8,9 millions fin 2005 – croissance moyenne annuelle de 85%). En parallèle, les opérateurs se sont engagés dans une concurrence axée sur l'innovation (développement des Freebox, Livebox). La diffusion accélérée de ces innovations a permis à la France de devenir l'un des marchés leaders du Triple Play[2] en Europe.

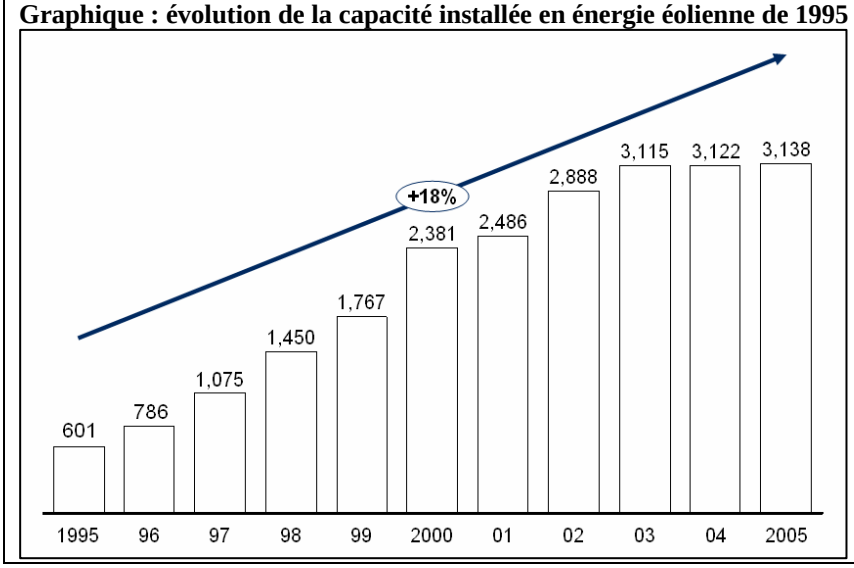
Développement de l'énergie éolienne au Danemark

[1] cf. : Examen des secteurs les plus dynamiques au niveau mondial et des avantages comparatifs de la France

[2] Internet, Télévision, Téléphone

Afin de développer l'énergie éolienne, le Danemark a mis en place deux mécanismes de soutien : une fiscalité favorable aux producteurs d'électricité ayant développé une capacité dans l'éolien et des aides directes à la recherche et développement/

Graphique : évolution de la capacité installée en énergie éolienne de 1995 à 2005 (MW)



✓ **Stimuler la demande**

L'Etat peut stimuler la demande, directement via les commandes publiques, et indirectement en définition des normes ou labels qui permettent de clarifier l'offre.

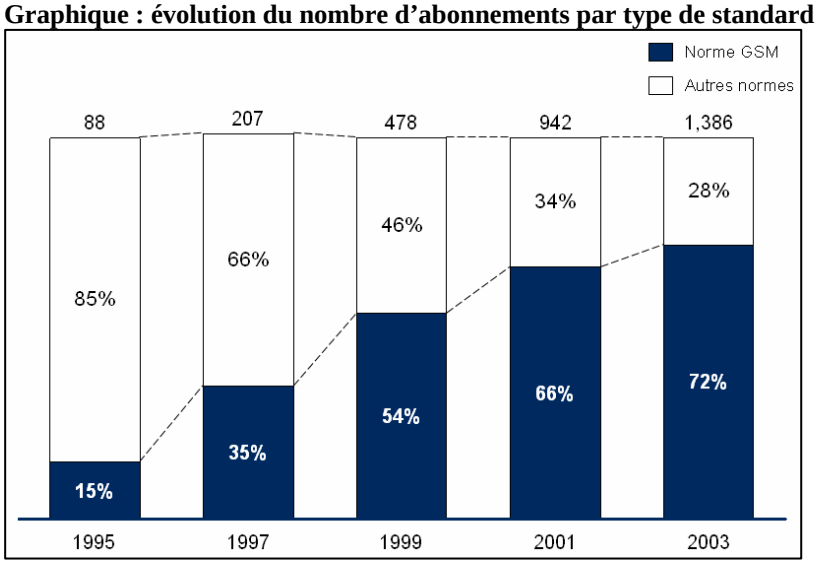
En matière de commandes publiques, l'Etat doit jouer un rôle clé pour créer une filière industrielle dans le développement durable, notamment en s'imposant d'acheter d'ici 2 ans des voitures propres et d'améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments publics. (cf. fiche sur le développement durable)

La définition de norme permet à l'Etat de clarifier l'environnement des entreprises engagées dans le développement de nouvelles technologies. Celles-ci peuvent alors concentrer leurs efforts de recherche et développement sur la technologie sélectionnée.

Exemple de la mise en place de la norme GSM

Certains états européens ont lancé l'initiative GSM en 1982 afin de définir une norme commune pour la téléphonie mobile. L'adoption d'un standard pan-européen a créé un marché potentiel important. Les entreprises ayant rejoint ce groupe, comme Nokia, ont pu en amont participé à la définition du standard et ainsi concentrer leur ressources de recherche et développement.

Graphique : évolution du nombre d'abonnements par type de standard dans le monde (millions)



Source : Gartner 2004, articles de presse

✓ Encourager la recherche en direction des secteurs porteurs

✓ Aiguiller le système éducatif

L'application de ces principes d'action est déclinée pour l'ensemble des secteurs pré-cités dans les annexes 20 et 21 (les propositions relatives au secteur développement durable étant traitées dans le 6) .

L'atelier n'a pas encore discuté de la politique à mettre en œuvre à l'égard des centres des décisions des grands groupes en particulier pour les secteurs porteurs. L'opportunité d'une telle politique et les conditions de sa mise en œuvre pourront être utilement débattues.

De même, plusieurs axes n'ont pas encore été analysés par l'atelier mais feront l'objet d'étude et de discussions dans le cadre des prochains ateliers :

- ✓ **la place de la fiscalité au regard de l'attractivité du territoire français ;**
- ✓ **l'impact du coût du travail sur la compétitivité française ;**
- ✓ **la productivité française.**

*

* *

Cette note ne traite pas à ce stade des deux difficultés de compétitivité transversales majeures :

- le niveau trop élevé des cotisations sociales : pour un salaire de 1, on arrive à un coût de 1.8 en France, 1.5 aux Pays-Bas, et 1.25 au Royaume Uni. Ce point sera traité ensuite après que l'atelier sur la réforme des collectivités publiques ait fait des propositions concrètes sur l'URSSAF, la gestion partiaire des risques sociaux, notamment son coût de fonctionnement.

- La taxe professionnelle dont l'assiette même porte atteinte à la compétitivité puisqu'elle aboutit à pénaliser l'embauche et l'investissement. Plusieurs tentatives de réforme de cette taxe ont échoué en raison de son lien direct avec le financement des collectivités territoriales. Cette question sera reprise lors de l'examen des questions liées à la fiscalité qui feront l'objet d'un atelier à part.

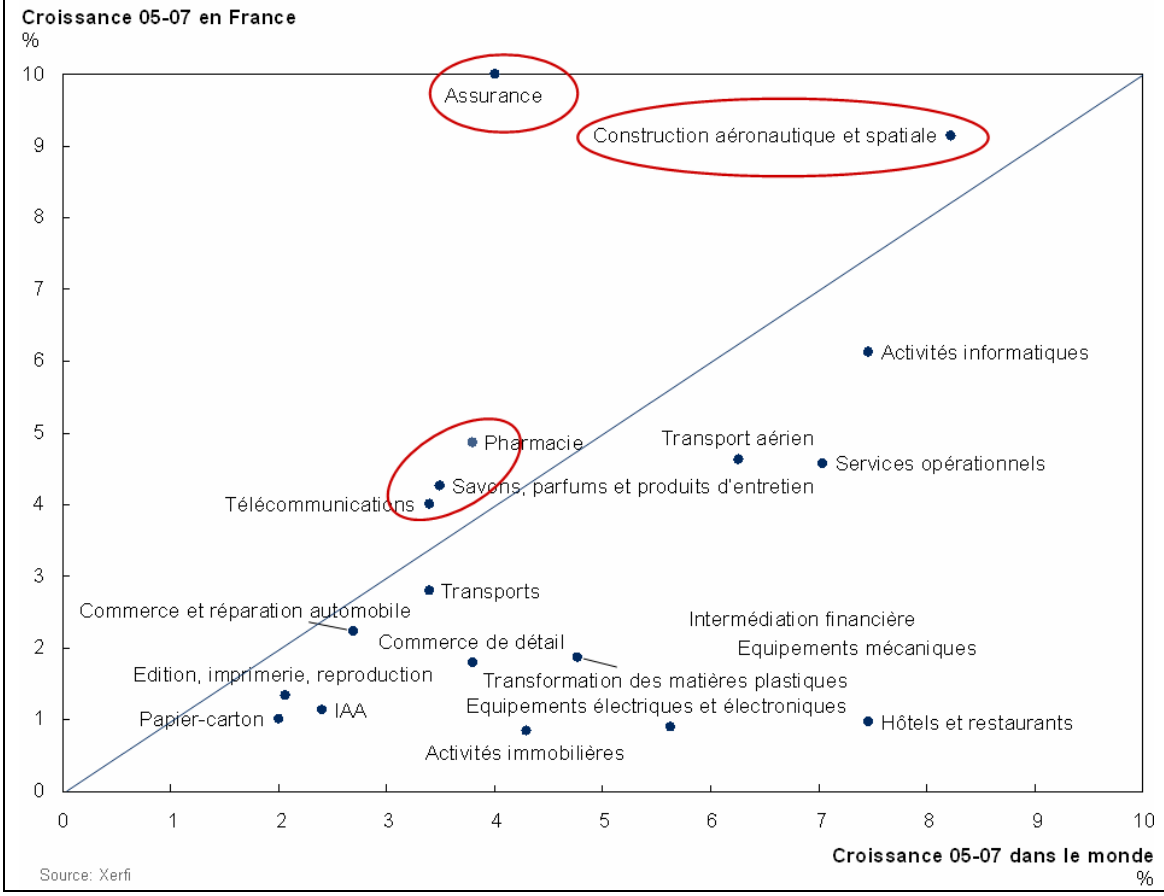
Annexe 19 : critères de hiérarchisation des secteurs porteurs

Pour hiérarchiser les secteurs en fonction de leur potentiel de création de valeur et d'emplois, ont été analysés :
- la dynamique récente de croissance en France
- les prévisions de croissance en France et dans le monde
- le potentiel de création d'emplois
-, la position compétitive et la France et l'exposition à la concurrence internationale

1. Analyse des secteurs les plus dynamiques en France

Sur la période 2005-2007, le rythme de la croissance française a été plus rapide que dans le monde pour les secteurs suivants : construction aéronautique et spatiale, assurance, pharmacie, savons, parfums et produits d'entretien, télécommunications.

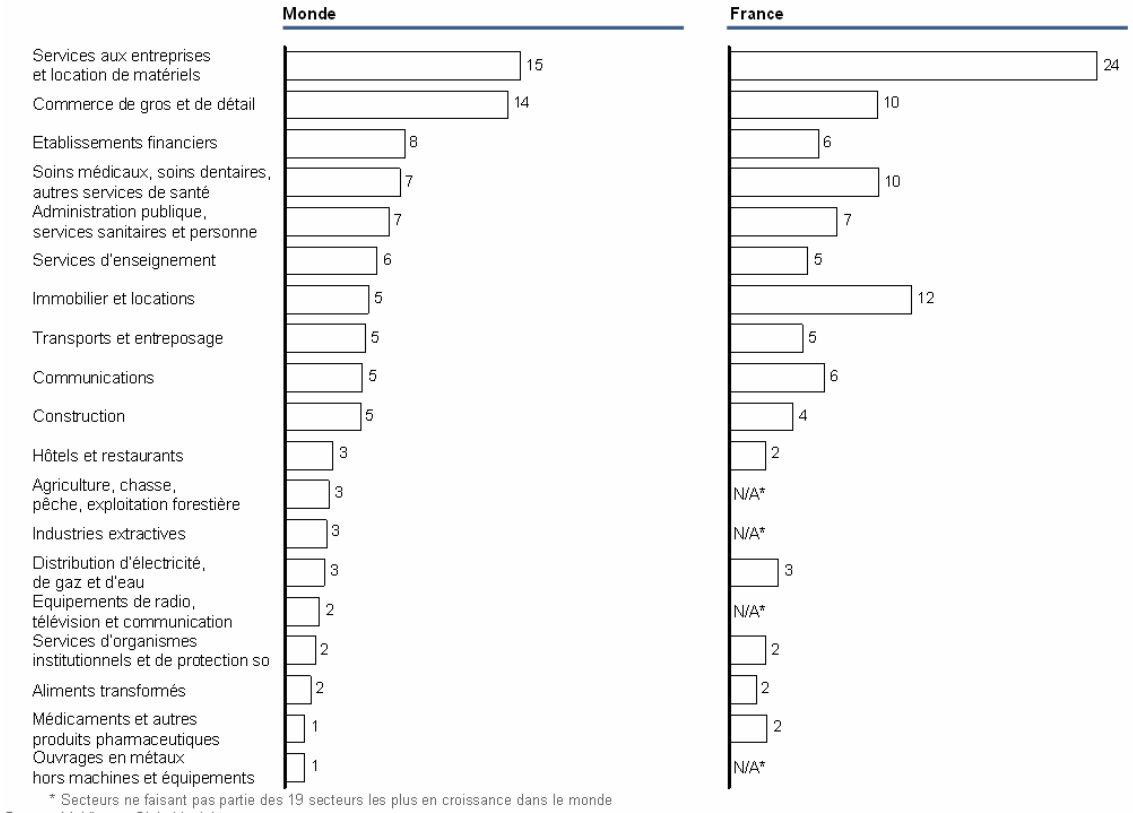
Figure 1 : comparaison de la croissance sectorielle en France et dans le monde sur la période 2005-2007



2. Prévisions de croissance en France et dans le monde

L'étude des tendances d'évolution sectorielle à horizon 2015 fait ressortir en particulier les secteurs suivants : services aux entreprises, services financiers, santé (y compris biotechnologies), commerce de gros et de détail.

Figure 2 : décomposition sectorielle de la valeur ajoutée créée dans le monde et en France entre 2004 et 2015 (en % de la valeur ajoutée créée par les 19 secteurs les plus dynamique dans le monde)

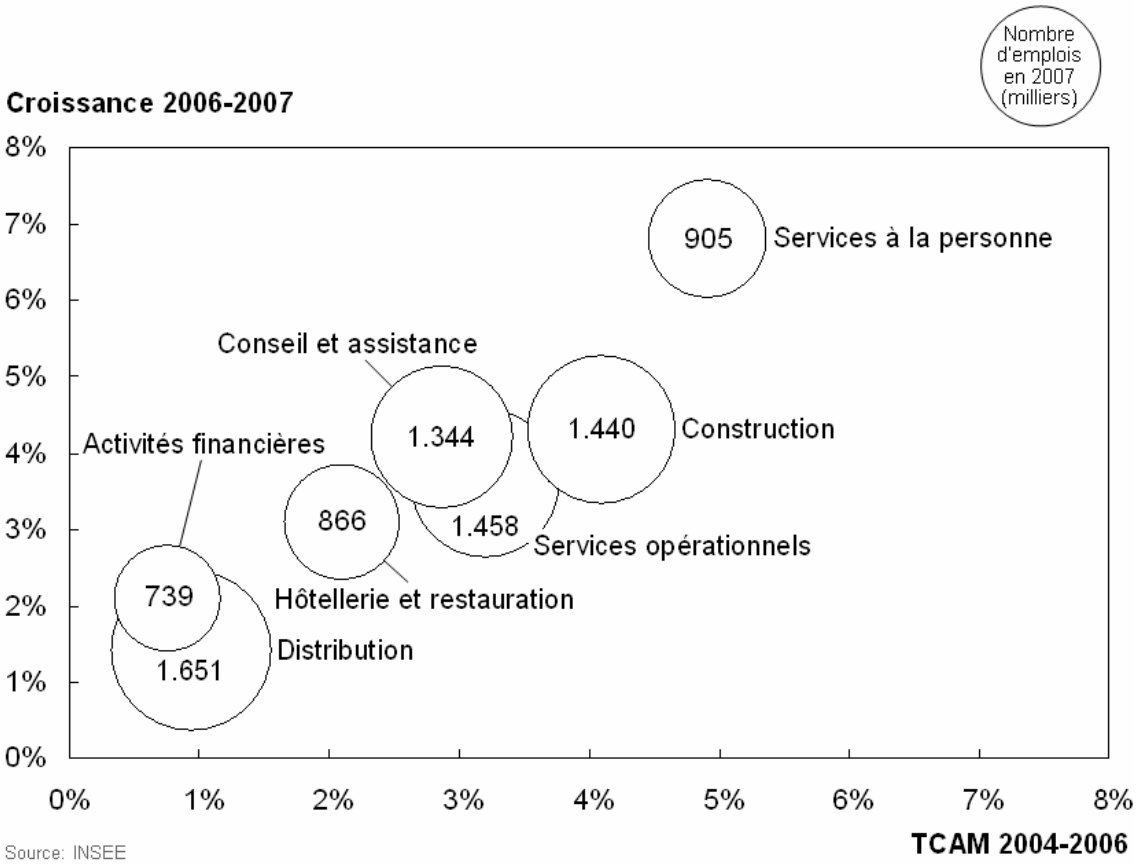


* Secteurs ne faisant pas partie des 19 secteurs les plus en croissance dans le monde

Source: McKinsey, Global Insight

3. Dynamique de création d'emplois

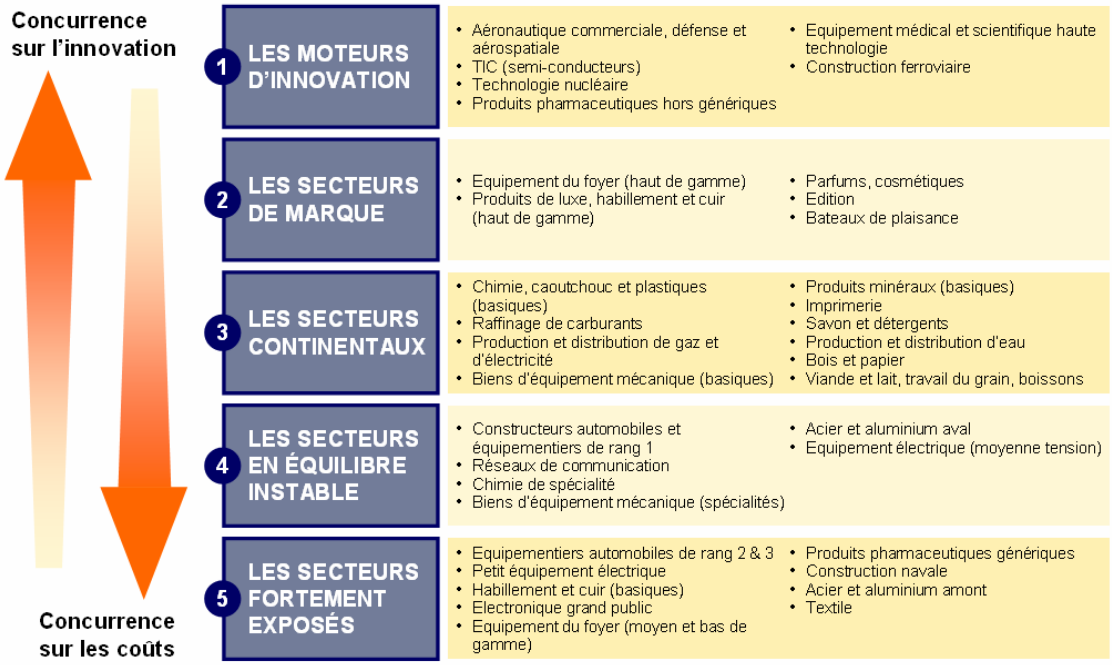
Figure 3 : nombre et croissance des emplois par secteur en France



4. Rôle moteur dans l'économie et effet d'entraînement

Une analyse complémentaire invite à segmenter les secteurs en fonction de leur importance pour l'économie, leur effet d'entraînement, la position compétitive de la France et leur exposition à la compétition internationale.

Figure 4 : segmentation des secteurs industriels

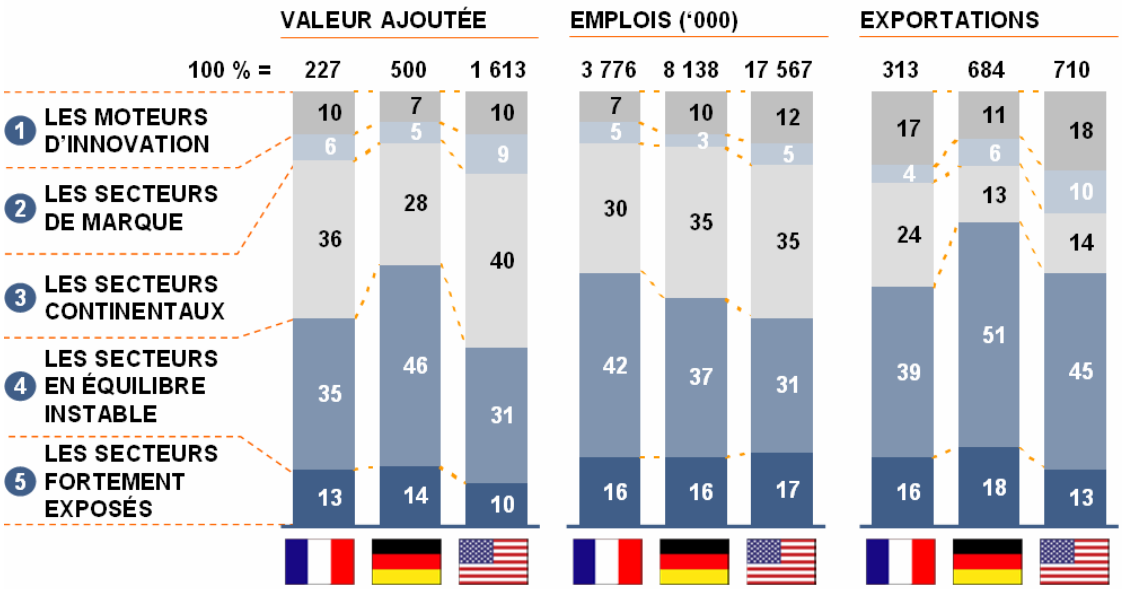


Source : McKinsey

Les secteurs continentaux et en équilibre instable ont un rôle clé dans l'économie car ils représentent plus de 60% de la valeur ajoutée, des emplois et des exportations.

Figure 5 : poids relatif de chaque segment (milliards d'euros, %)

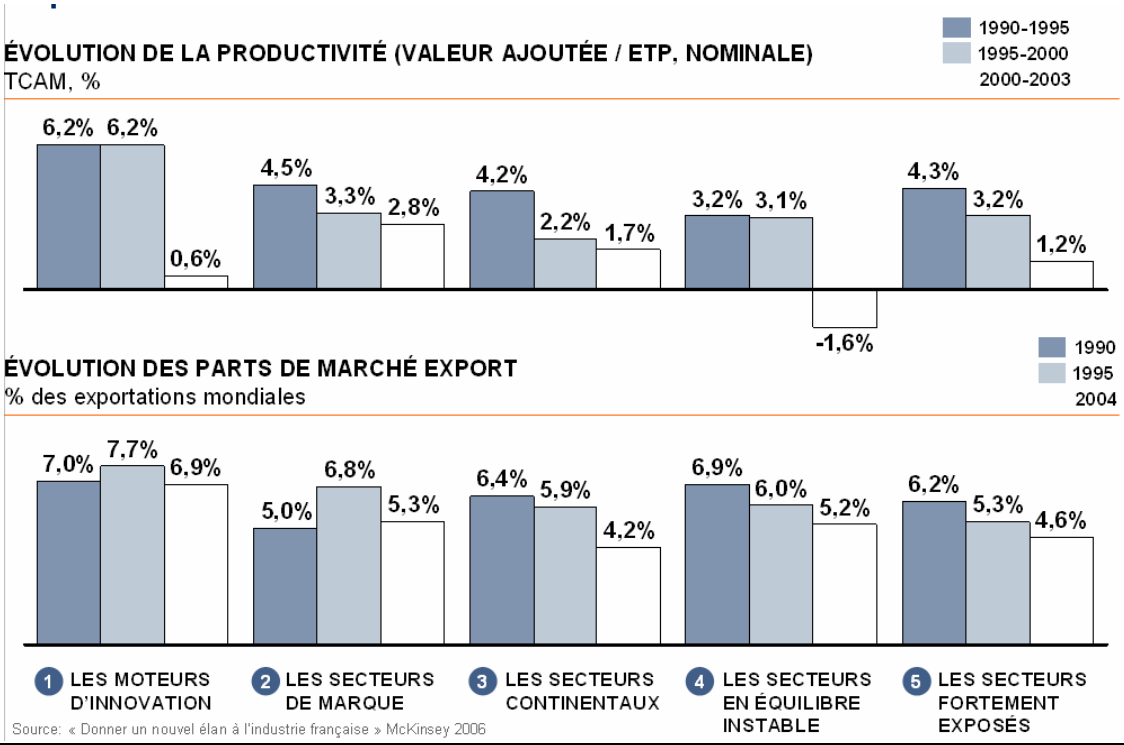
En %, milliards d'€, 2005, en monnaie courante



Source : Global Insight ; McKinsey

Sur la période 1990-2003, tous les secteurs accusent un ralentissement des gains de productivité. Celui-ci est particulièrement marqué pour les moteurs d'innovation après 2000 et n'épargne pas les secteurs de marque.

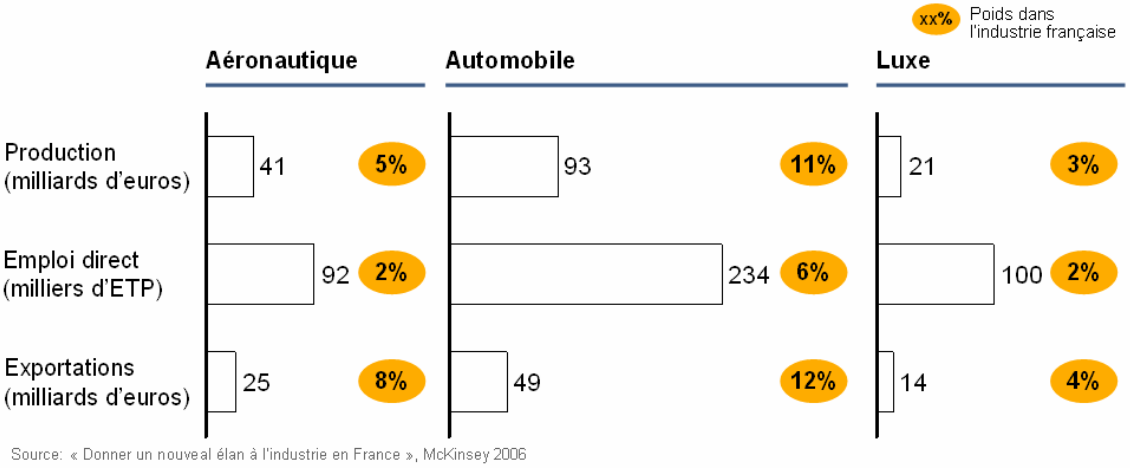
Figure 6 : Evolution de la compétitivité des groupes français par segment



Source: « Donner un nouvel élan à l'industrie française » McKinsey 2006

Les secteurs aéronautique, luxe et automobile sont particulièrement représentatifs de leur segment et ont une importance non négligeable pour l'industrie française.

Figure 7 : chiffres clés pour l'aéronautique, l'automobile et le luxe en France



Source: « Donner un nouveal élan à l'industrie en France », McKinsey 2006

Annexe 20 : Les services à la personne

Les services à la personne ont été identifiés comme un des premiers secteurs créateurs d'emplois peu qualifiés et non délocalisables pour les dix prochaines années. Ces créations d'emplois répondront à des besoins croissants du marché. Elles ne seront toutefois maximales que si les services à la personne se structurent et se professionnalisent. Des orientations déterminantes ont été données en ce sens par le plan de développement des services à la personne début 2005.

Nous envisagerons ici les moyens d'accélérer la montée en charge de ce secteur bénéficiant aujourd'hui d'aides publiques importantes.

Une accélération du développement des services à la personne pourra s'appuyer sur trois axes de politique publique :

- Réorienter la solvabilisation de la demande vers l'objectif de professionnalisation du secteur
- Améliorer la qualité des emplois
- Etudier la possibilité d'un retour à une segmentation marquée entre services d'aide aux personnes fragiles et autres services à domicile.

Premier axe : Réorienter la solvabilisation de la demande vers l'objectif de professionnalisation du secteur

La demande de services à domicile peut se concrétiser sous trois formes contractuelles différentes. Des avantages fiscaux et sociaux différenciés sont associés à celles où l'intervenant à domicile est déclaré, par un organisme ou par le particulier employeur (voir encadré).

Les trois principaux types actuels de relations contractuelles dans le secteur des services domestiques et avantages associés.

1. Trois principaux types de relations contractuelles

Dans le modèle du particulier employeur, un contrat de travail est établi entre le travailleur domestique et le ménage consommateur de ses services. Dans ce cas, le ménage agit en tant qu'employeur et le travailleur domestique en tant que salarié. Cette relation bilatérale peut être élargie à un tiers, un organisme mandataire, qui agit en tant que médiateur entre les deux parties, sans que la nature du contrat n'en soit changée.

Dans le modèle du prestataire, un contrat de travail est établi entre le travailleur domestique et une entreprise de service qui l'embauche ; un contrat de vente est établi entre cette entreprise et le ménage utilisateur. Dans ce cas de figure, la tierce partie est au cœur de la relation contractuelle. C'est ce type d'organisation du service que les réformes récentes du secteur cherchent à promouvoir car il est le plus favorable à des gains de productivité et permet de garantir une meilleure qualité du service et des emplois.

Enfin, le travail au noir reste largement répandu dans le secteur des services à la personne. Les avantages fiscaux et sociaux accordés aux deux modèles précédents ont pour but de rendre inopérant l'argument économique en faveur du travail au noir.

2. Avantages fiscaux et sociaux associés

Pour l'utilisateur du service, le recours au statut de particulier employeur donne droit à :

- Une exonération de cotisations sociales patronales de 15 points à partir des frais réels ;
- Une déduction fiscale ou un crédit d'impôt (pour les ménages non imposables) de 50% des sommes restant à la charge de l'utilisateur, dans une limite de 6 000 € par an ;
- L'utilisation du CESU préfinancé (incluant une participation de l'employeur ou autre organisme).

Le service fourni par un organisme prestataire bénéficie des allégements suivants :

- Exonération de cotisations patronales d'assurances sociales, d'accidents du travail et d'allocations familiales, totale dans la limite du SMIC, pour les entreprises et associations agréées de services à la

personne. Cet avantage n'est pas cumulable ; avec une autre exonération, totale ou partielle, de cotisations patronales.
- Taux de TVA réduit à 5,5% ;
- L'utilisateur du service peut payer en CESU préfinancé et bénéficie de la même exonération d'impôt que le particulier employeur.

La commission a souhaité étudier la possibilité d'approfondir le dispositif existant en considérant le ménage comme une entreprise, et en rendant ainsi déductible des revenus du ménage la totalité de la charge du service à domicile. Or, l'hypothèse de traiter le ménage en entreprise semble peu fructueuse de deux points de vue :

- Premièrement, d'un point de vue théorique, si l'on considère littéralement le ménage comme une entreprise, la valeur produite au sein de l'entreprise par le service à domicile s'ajoute aussi aux produits et annule donc la charge équivalente. Cette solution aboutirait donc à supprimer tout avantage fiscal lié au recours aux services à domicile puisque ceux-ci ne modifieraient pas le revenu imposable du ménage.
- Deuxièmement, cette objection théorique mise à part, et en l'état actuel du dispositif fiscal, considérer fiscalement le particulier employeur comme une entreprise ne saurait constituer un moyen de solvabiliser la demande. En effet, dans le dispositif actuel, l'avantage fiscal dont bénéficie seul le particulier, en tant qu'employeur ou acheteur de services, est prépondérant par rapport aux exonérations de cotisations existantes, et le nouveau traitement fiscal conduirait au final à doubler le coût de recours à ce type de services

On pourrait envisager une première alternative consistant à déduire la totalité des sommes à la charge du ménage de leur revenu imposable en remplacement du dispositif existant. Toutefois, cela conduirait, là encore, à une diminution du soutien au secteur, car l'avantage fiscal nouvellement proposé serait négligeable pour la très large majorité des contribuables. Il ne deviendrait important que pour des taux marginaux d'imposition élevés. En plus d'être très anti-redistributif, tout le monde perdrait par rapport au système actuel : le taux marginal supérieur d'imposition sur le revenu étant aujourd'hui de 40% (hors abattements).

Solution extrême et impraticable, une deuxième alternative consisterait à déduire 100% des sommes restant à la charge du particulier de son impôt sur le revenu. Une telle formule conduirait à des effets d'aubaines gigantesques (le service à domicilie deviendrait gratuit !) : pour les ménages aisés si c'est une réduction (aspect alors fortement anti-redistributif), ou pour tout le monde si c'est un crédit d'impôt. Le coût statique estimé[3], 2,5 fois supérieur au coût du dispositif actuel, ne prend pas en compte l'effet qu'aura le nouveau prix du service sur la demande. La prise en compte d'un coût dynamique ferait exploser le coût budgétaire en raison de la gratuité du service. En l'absence de mécanisme de plafonnement, le coût assécherait la ressource budgétaire que constitue l'impôt sur le revenu.

En définitive, le mécanisme de solvabilisation de la demande semble, en l'état actuel des choses, déjà relativement généreux. Son objectif de court terme étant de permettre à la demande de s'exprimer plus massivement, il cible de manière assez indifférenciée les différents modes de relation contractuelle. Or, à moyen terme, l'expansion du secteur et la progression de sa productivité ne pourront se passer d'organismes prestataires plus développés. De ce point de vue, le maintien prolongé du dispositif actuel donne un net avantage aux relations de gré à gré, sans intermédiation par un organisme spécialisé, compte tenu des frais de gestion que cela engendre.

Proposition :
Rééquilibrer les avantages fiscaux et sociaux au profit des organismes prestataires, afin de restaurer leur compétitvité-prix face aux relations de gré à gré.

Différents leviers pourraient être actionnés dans ce but, comme la réforme des allégements de cotisations dont bénéficie le particulier employeur ou l'éligibilité au CESU préfinancé des seuls organismes agréés. De telles mesures ne devraient cependant intervenir qu'après la phase de forte croissance de la demande de services permise par le dispositif actuel. Dans un second temps, en effet, les nouveaux utilisateurs de services, ayant franchi l'obstacle de l'externalisation, pourront accepter de payer davantage pour une offre de qualité supérieure.

[3] En multipliant le nombre d'heures consommées par an par un salaire horaire brut moyen , le coût total pour les finances publiques peut être estimé à 10,4 milliards € , contre 4 milliards € environ avec le dispositif actuel d'exonérations d'impôt et de cotisations sociales.

Deuxième axe : Améliorer la qualité des emplois de service à la personne

Malgré l'impulsion donnée par le plan de développement des services à la personne pour une professionnalisation du secteur, des freins demeurent sur le plan qualitatif, et limitent la demande, du côté des utilisateurs de services, comme l'offre de travail, du côté des intervenants.
Les utilisateurs de services sont en effet encore réticents à déléguer des tâches domestiques, notamment faute d'assurances suffisantes sur la qualité de la prestation externe. Pour lever ce frein, il faut que les organismes prestataires soient assurés de disposer de personnel compétant, non seulement au niveau des intervenants à domicile, mais aussi au niveau du personnel d'encadrement qui gère la relation commerciale.
Par ailleurs, les emplois sont difficilement pourvus, par manque de personnel qualifié, mais aussi faute d'attractivité : les métiers sont pénibles, le temps de travail fragmentés, et les perspectives de carrière quasiment inexistantes. En outre, l'offre de formations est très restreinte et difficilement lisible : il existe peu de dispositifs de formation initiale, et pas de formation continue pour l'emploi direct.

Proposition 1 : Mettre l'accent sur l'acquisition de compétences et les parcours professionnels

- Alléger la procédure administrative de validation des acquis de l'expérience.
- Répondre aux importants besoins en formation encore non couverts :
  - Développer la formation initiale (apprentissage ?)
  - Harmoniser les diplômes de l'aide à domicile
  - Placer la priorité sur la formation du personnel d'encadrement des intervenants à domicile. Développer cette catégorie d'employés.
- Favoriser la polyvalence des intervenants et des organismes d'offre

Proposition 2 : Rendre les conditions de travail plus attractives

- Abaisser les seuils de cotisations requis pour l'acquisition des droits sociaux
- Lutter contre le temps partiel non choisi : développer le travail salarié à temps partagé, autoriser des groupements d'employeurs dans le secteur des services à la personne
- Accroître la prévisibilité de l'emploi du temps
- Enrichir les tâches et les emplois. Donner des perspectives de progression professionnelle.
- La polyvalence des organismes d'offre est un facteur permettant d'augmenter la durée du travail par la polyvalence des activités. C'est aussi un moyen d'enrichir le contenu des emplois en jouant sur la complémentarité des activités.
- Lutter contre le travail non déclaré.

Troisième axe : Etudier la possibilité d'un retour à une segmentation marquée entre services d'aide aux personnes fragiles et autres services à domicile

La présentation de ces deux ensembles dans une même catégorie des « services à la personne » peut nuire au développement des deux, alors que les besoins en personnels qualifiés pour l'aide aux personnes fragile augmenteront fortement dans les années à venir.

- Il existe une constante anthropologique de dévalorisation des activités de nettoyage, ce qui rejaillit sur la faible disposition à payer des ménages pour ce genre d'activité. En regroupant de manière un peu artificielle ces deux catégories, on empêche l'émergence d'une professionnalisation de ces activités.
- En outre, l'assimilation des métiers de l'aide à domicile aux autres métiers de service à la personne demandant des qualifications moins spécifiques peut être décourageante pour les intervenants. A contrario, cette assimilation conduit à faire coexister deux statuts différents parmi les employés d'un même secteur, le statut des aides à domicile étant beaucoup plus avantageux pour l'intervenant que celui du particulier employeur.
- Cette professionnalisation serait plus facile à construire en raisonnant autour de filières : le nettoyage, l'aide aux personnes âgées, etc. De surcroît, ce raisonnement en filières permet de sortir ces activités du seul domicile, car elles peuvent aussi être exercées en établissement de résidence pour les personnes dépendantes, dans des locaux professionnels pour les activités de nettoyage.
- Il semble plus efficace de favoriser l'émergence d'entreprises ou d'associations susceptibles d'intervenir dans plusieurs lieux complémentaires autour de cette notion de filière. Pour le nettoyage, il

pourrait s'agir d'entreprises de nettoyage intervenant au domicile de particuliers au cours de la journée et dans des locaux professionnels tôt le matin ou le soir. Pour l'aide aux personnes dépendantes, il pourrait s'agir d'interventions au domicile des personnes le matin et en maisons de retraite l'après-midi.

- De telles polyvalences permettraient de proposer des durées de travail supérieures à ce qu'elles sont aujourd'hui. Actuellement, ces complémentarités existent au travers de la multiactivité, mais c'est au salarié d'assurer la coordination des temps.

Proposition :
Raisonner en termes de filières (aide aux personnes dépendantes / nettoyage) pour la classification des emplois et des entreprises de services à la personne, et donc pour l'accès aux subventions et avantages fiscaux.

En termes de perspectives professionnelles, cette notion de filière permettrait d'imaginer des parcours de progression : certaines activités de nettoyage nécessitent une haute technicité (quand les conditions d'hygiène le demandent) et on peut construire ce type de parcours. Pour les aides aux personnes dépendantes, des formations spécifiques et les mécanismes de VAE peuvent permettre à des intervenantes à domicile de devenir aides-soignantes.

PRECISIONS

1. Données clés sur le secteur des services à la personne

Définition du secteur dans la loi du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne : 4 domaines d'activités au titre desquelles des associations ou entreprises peuvent être agréées :

- **services à la famille** (garde d'enfants, soutien scolaire)
- **services associés à la promotion de la santé et à la qualité de vie à domicile** (entretien de la maison, assistance aux personnes âgées ou dépendantes, préparation et livraison de repas)
- **services d'intermédiation** (assistance aux démarches administratives…)
- **services associés au logement et au cadre de vie** (gardiennage, jardinage, petites réparations, assistance informatique…).

a. Des facteurs de croissance tendancielle de la demande

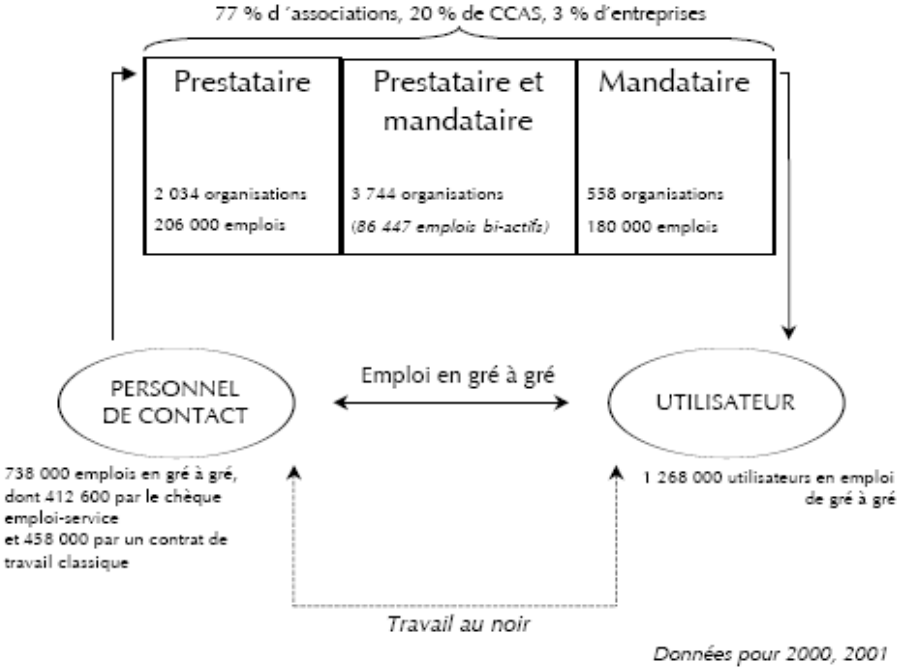
- Vieillissement de la population : en 2020, 3,2% de la population sera âgé de 85 ans et plus.
- Accroissement de l'activité des femmes conjugué au dynamisme de la natalité.
- Recherche d'un équilibre entre vie familiale et vie professionnelle.

b. Une couverture statistique encore imparfaite

La mesure du nombre d'emplois dans les services domestiques soulève plusieurs difficultés, qui tiennent principalement :

- à la diversité des modèles de relations contractuelles en jeu (voir graphique 1);
- à la dimension plus ou moins large du concept de service à la personne ;
- à la spécificité des formes de travail du secteur ;
- à la nécessité de mobiliser plusieurs sources statistiques qui ne sont pas forcément cohérentes entre elles.

Graphique 1 : Types de relations contractuelles dans le secteur des services à la personne



Source : rapport du Commissariat général du Plan de 2005, Développer l'offre de services à la personne

c. Un gisement d'emplois non délocalisables ?

- En 2005 (source DARES):
  - Environ 1,8 millions de particuliers employeurs (hors recours aux assistantes maternelles)
  - Environ **1,4 millions de salariés** exerçant une activité, à temps plein ou temps partiel au domicile de particuliers (dont 200 000 via prestataires agréés)
  - Près de 700 millions d'heures travaillées, soit près de **350 000 emplois équivalents temps plein.**

- Un quart des heures ont été réalisées dans le cadre d'une prestation. Cette part est en forte progression.

- Un rapport du Commissariat général au Plan de 2005 montre que la France se caractérise par un taux d'emploi dans le secteur des services à la personne relativement élevé en comparaisons internationales. Des taux d'emplois supérieurs, comme aux Pays-Bas, impliquent toutefois vraisemblablement des durées du travail plus faibles, ce qui signifie des emplois plus morcelés, moins attractifs (voir tableaux 1 et 2).

Tableau 1 : Taux d'emploi (en pourcentage de la population en âge de travailler) dans les services aux particuliers en 2002.

	Services aux particuliers au sens large	*Dont :* Services domestique	*Dont :* Services personnels	*Dont :* Hôtels et restaurants	*Dont :* Activités récréatives, culturelles et sportives
	(1) * = (2) + (3) + (4) + (5)	(2)	(3)	(4)	(5)
France	5,95	1,15	0,93	2,16	1,71
Allemagne	6,12	0,84	1,13	2,99	1,15
États-Unis	7,73 **	0,45	0,98 **	4,97	1,26 **
Pays-Bas	8,55	2,54	1,87	2,73	1,4

Sur la base des comptes nationaux
** Le total n'est pas égal à la somme des composantes pour les États-Unis en raison des différences dans les dates reportées*
*** 2000*
N.B. : pour mémoire, taux d'emploi en France en 2002 : 62,9 %, en Allemagne : 65,4 %, aux États-Unis : 71,9 %, aux Pays-Bas : 74,5 %

Source : rapport du Commissariat général du Plan de 2005, Développer l'offre de services à la personne

Tableau 2 : Taux de temps partiel et durée du travail dans les services domestiques en 2002.

	Taux de temps partiel	Durée hebdomadaire du travail	Ratio emploi/emploi en équivalent temps plein *
France	EFT (1) : 65 %	EFT : 26 heures Sources administratives : Gré à gré : 2-3 heures Marché organisé : 12-13 heures	EFT : 0,62 % Comptes nationaux : ** 0,98 %
Allemagne	EFT : 78 %	EFT : 19 heures	EFT : 0,47 %
États-Unis ***	-	EFT : 28 heures	Comptes nationaux : 0,92 %
Pays-Bas	EFT : 100 %	EFT : 8 heures	EFT : 100 %

(1) EFT = enquêtes "forces de travail"
** Le ratio EFT est calculé sur la base du taux de temps partiel et de la durée relative d'un temps plein et d'un temps partiel*
*** Le ratio est très élevé en raison de la non correction du travail au noir dans les effectifs exprimés en personnes dans la comptabilité nationale française*
**** 2000*
Sources :
Taux de temps partiel : EFT communautaire, Eurostat
Durée hebdomadaire du travail (emploi principal): EFT communautaire, Eurostat ; Current Population Survey et calculs CGP pour les États-Unis
Ratio emploi/emploi en équivalent temps plein des comptes nationaux : INSEE, BEA

Source : rapport du Commissariat général du Plan de 2005, Développer l'offre de services à la personne

- Pour les deux principales catégories des services à la personne que sont les assistants maternels/ aides à domicile et les employés de maison, les **créations nettes d'emplois**[4] **entre 2005 et 2015 sont estimées** par la DARES et le Centre d'Analyse Stratégique **à 291 000**. Le secteur des services à la personne est ainsi identifié comme **l'un des principaux secteurs pourvoyeurs d'emplois actuellement considérés comme peu qualifiés dans les années à venir**.

2. Dispositif actuel d'exonérations fiscales et sociales.

Un dispositif fiscal incitatif, mais coûteux pour les finances publiques :

- Pour les particuliers :
  - **Exonération de l'impôt sur le revenu ou crédit d'impôt, d'un montant maximal de 6000 € par an, de 50% des sommes effectivement à la charge du particulier** qui a recours à des services à la personne à son domicile. Coût annuel pour les finances publiques de la réduction d'impôt au titre de l'emploi, par les particuliers, d'un salarié à domicile : **1 820 millions €** (PLF 2006) :
  - Réduction d'impôt pour les frais de garde des enfants âgés de moins de 6 ans. Coût annuel pour les finances publiques : 310 millions € (PLF 2006).
  - Exonération de 15 points de cotisations patronales de sécurité sociale pour les particuliers employeurs déclarant leur employé sur l'assiette réelle. Cette exonération ne concerne pas les personnes de plus de 70 ans ou dépendantes, ainsi que celles ayant un ou plusieurs enfants de moins de 6 ans, qui bénéficient d'autres systèmes d'exonérations. Coût annuel pour les finances publiques : 213 millions € (PLFSS 2006)

- Pour les entreprises du secteur :
  - **Taux de TVA réduit à 5,5%** sur les prestations facturées par une entreprise ou une association agréée. Coût annuel pour les finances publiques non chiffré dans le PLF 2006.
  - Exonération de taxe sur les salaires de l'aide versée, soit par le comité d'entreprise soit directement par l'entreprise à défaut de celui-ci, pour les emplois de service aux particuliers : Coût non chiffré dans le PLF 2006.
  - **Exonération de cotisations patronales** d'assurances sociales, d'accidents du travail et d'allocations familiales, totale dans la limite du SMIC, **pour les entreprises et associations agréées de services à la personne**. Cet avantage n'est pas cumulable avec une autre exonération, totale ou partielle, de cotisations patronales. Coût annuel pour les finances publiques de l'ensemble des exonérations de cotisations sociales pour les entreprises, associations agréées et particuliers employeurs (y compris abattement de 15 points) : **1 682 millions €** (PLFSS 2006)

- Le coût global de l'ensemble des aides publiques permettant de solvabiliser la demande de services à la personne (incluant, outre les exonérations fiscales et les allégements de cotisations sociales, les allocations et subventions versées par divers organismes) est évalué dans le plan de développement des services à la personne à 15 milliards € :

Financeur	Mesures	Montant 2003 en Mds €
Organismes de sécurité sociale	Prestations d'aide à la garde d'enfants, action sociale des caisses du régime général, exonérations de charges sociales, financement SSIAD	8,6
Etat	Réductions d'impôts et autres avantages fiscaux	3,3
Départements	APA, aide sociale aux personnes âgées, allocation compensatrice de tierce personne (ACTP)	2,1
Fonds de financement de l'APA	Participation aux dépenses APA (fraction associée au maintien à domicile)	0,8
TOTAL		**14,8**

Source : le plan de développement des services à la personne.

[4] Dont une grande partie d'emplois morcelés ou à temps partiel.

Annexe 21 : Le secteur financier

Le secteur financier représente :

- 730 000 personnes employées en France,
- 4.5% du PIB,

C'est un levier nécessaire au financement des autres secteurs porteurs

- **Par les outils mis à disposition des entreprises** (facilitation de la trésorerie, crédits adaptés à toutes les phases de développements, instruments de couverture de plus en plus spécialisés),
- **Par l'investissement direct** (prise de participation, achat d'obligations) **et indirect** (OPCVM par exemple) **dans les entreprises identifiées comme ayant un potentiel de croissance,**
- **Par le crédit accordé aux particuliers** (habitat, consommation, équipement)

La France dispose d'atouts tant en matière de formation que par des positions de leader mondial

Assurer l'attractivité de la place financière « assure des fonctions stratégiques au sein de l'économie. Elle permet de garder le contrôle des entreprises les plus innovantes et prometteuses. Autrement dit, l'industrie financière est un élément essentiel de notre capacité à nous déterminer dans le cadre de la mondialisation."
Rapport de Jean-Pierre JOUYET et Maurice LEVY sur l'économie de l'immatériel.

Données clés sur le secteur financier

→ Définition du secteur

- Banques : banque de détail, banque de financement et d'investissement, banque privée, banque de marché, établissements de financements spécialisés…
- Assurances : vie, IARD, santé, réassurance, mutualistes…
- Gestion d'actifs : fonds communs de placements, fonds alternatifs,…
- Intermédiaires financiers : sociétés de bourse, courtiers, conservateurs, valorisateurs…
- Sociétés d'investissements spécialisés : Hedge funds, capital investissement…

→ Tendances

Le secteur financier a cru de 6,5% par an depuis 2001 en Europe, surperformant la croissance de ce secteur aux Etats-Unis (6% en moyenne depuis 2001) et représentant 3 fois la croissance moyenne des PIB sur la même période.

La France conserve une place de référence, représentant environ 10% du secteur financier européen, derrière l'Allemagne et le Royaume-Uni.(source : City of London, 2007)

→ Facteurs de croissance

- En valeur ajoutée
  - **Informatisation, diversification et internalisation** ont transformé en 10 ans le secteur financier et l'organisation des entreprises françaises.
  - Une **main d'œuvre de plus en plus qualifiés**, non seulement sur les profils front-office ou commerciaux mais également dans la gestion des flux (informatique, centres de gestion).
  - Une innovation – produit permanente permettant de **répondre aux demandes spécifiques de financement et de maîtrise des risques** (exemples : mutualisation des risques par la titrisation ou les « cat bonds » ; création de véhicules OPCI spécifiques pour l'immobilier,…).

- En emplois
    - Les **banques** françaises représentaient, fin 2003, 419 000 emplois directs et près de 200 000 emplois indirects, soit 2.5% de la population active, faisant de cette industrie le **premier employeur privé** (source : DGTPE, 2006).
    - Les assurances (145 000 salariés en France en 2006) et la gestion d'actifs (12 000 salariés en France en 2005) représentent également un gisement important d'emplois.
    - **Ce secteur a encore des capacités de développement**. En effet, les activités financières représentent 3,1 % de l'emploi total en France contre 4,3 % au Royaume-Uni, 5,2 % en Allemagne et 6,4 % aux Etats-Unis. Elles génèrent 4,4 % du PIB en France, 6,3 % au Royaume-Uni et 5,1 % en Allemagne (source : CAE, 2000).

→ Enjeux

- Un phénomène de **concentration croissante** des acteurs, ne laissant émerger que quelques leaders mondiaux.
- Une **réglementation** qui continue d'évoluer en profondeur (exemples : SEPA, interrogations sur l'épargne réglementée,…).
- Un **vieillissement** important de la pyramide des âges du secteur : 40% de l'emploi financier doit être renouvelé dans les dix prochaines années (source : Finance innovation 2007).
- Un **décloisonnement** des activités (création du modèle de bancassureur, naissance de plate-forme alternative de traitement des ordres de bourse…)
- Une **concurrence entre places financières** stimulée par
    - La suppression de barrières commerciales et de mesures protectionnistes,
    - Un progrès technologique accéléré, raccourcissant les délais entre la conception et la distribution de produits innovants,
    - La prise de conscience par chaque place de la nécessité d'assurer un environnement national favorable pour défendre ou étendre les positions existantes.

Leviers

Cinq principaux leviers peuvent être considérés par les membres de la Commission

- **Une promotion accrue de l'attractivité de la place de Paris avec la définition d'un niveau d'ambition clair, chiffré pour chaque secteur**
    - Réaliser une étude approfondie des risques de départ d'activités hors de France et de leurs impacts économiques sur l'ensemble de la chaîne de valeur (i.e. le coût de la non-intervention)
    - Valoriser les pôles de compétences industriels actuels :
        - l'industrie de banque d'investissement, tirée par un pôle de dérivés actions;
        - la gestion d'actifs, par son expertise sur des instruments de gestion innovants et la force d'acteurs industriels présents dans la compétition internationale ;
        - un pôle d'excellence de l'analyse du risque dans le domaine de l'assurance
    - Assurer une veille économique régulière sur les positionnements des places étrangères (New-York, Londres, Genève, Dubai, Singapour)

- **Une clarification des principes réglementaires pour assurer une cohérence entre les différents régulateurs nationaux (Commission Bancaire, AMF, FFSA, IFG)**
    - Créer une autorité de régulation unique, sur le modèle de la Financial Services Authority anglaise qui regroupe le marché obligataire, le marché des dérivés, le secteur bancaire, l'assurance et le marché de gré à gré.

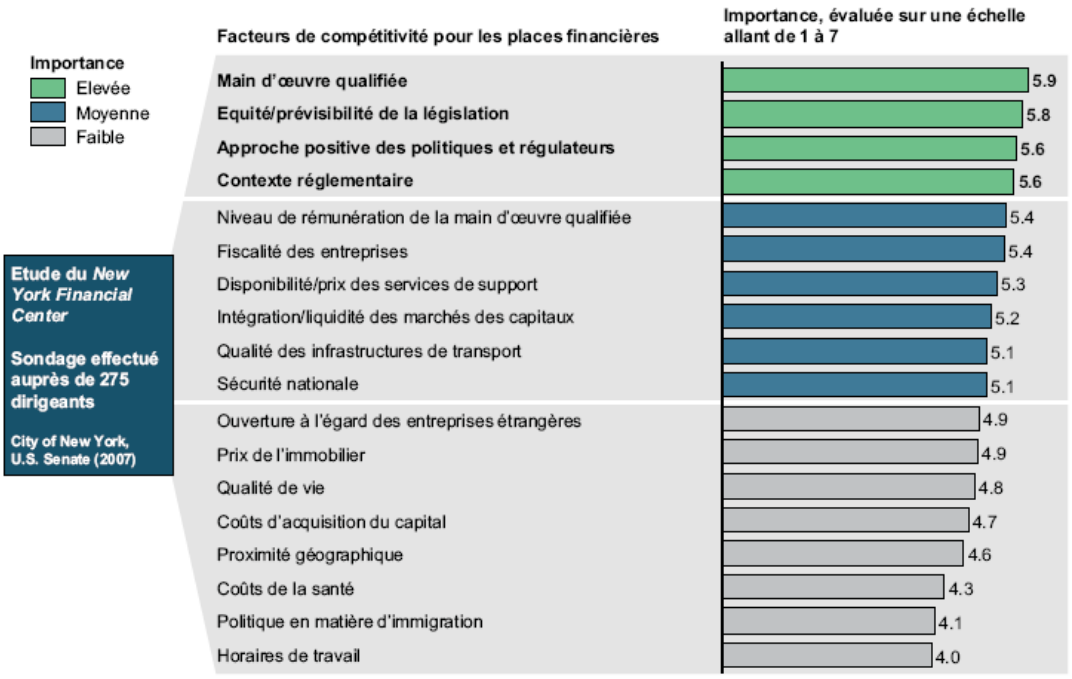
- **Une législation réactive conçue comme un support de l'innovation et concevant le dialogue permanent avec les institutionnels comme une nécessité absolue**
    - Accroître la proportion de personnel expérimenté venant du secteur privé auprès des régulateurs, par des recrutements permanents et des missions temporaires

- Renforcer la transparence en communiquant sur les grands objectifs, les consultations de place à venir
- Renforcer l'attractivité à l'international en communiquant systématiquement en français et en anglais
- Gagner en influence dans les instances européennes, en cherchant à harmoniser dans tous les cas possibles les exigences françaises et celles d'autres régulateurs européens

- **Une promotion des talents et des savoirs-faire spécifiques à travers des partenariats renforcés entre les écoles/universités et les entreprises de croissance**
  - Renforcer la notion de « cluster » financier par des initiatives de recherches, conjointes entre milieux éducatifs, recherche, entreprises privées et régulateurs

- **Un renforcement de la compétitivité en matière fiscale tant des entreprises que de la main d'œuvre qualifiée**
  - Cf les initiatives du Haut Comité de Place présentées en annexe 3
    - supprimer progressivement le droit de bourse,
    - reformer la taxe sur les salaires,
    - créer un statut de « *non-ordinary resident* », conférant un régime fiscal avantageux pour les impatriés
    - …

Ces leviers sont considérés comme les plus importants facteurs de compétitivité pour les places financières (étude du New York Financial Center, 2007)



fiche 1. Données clés sur le secteur financier

→ Un secteur pourvoyeur d'emplois directs

- Trois banques sont dans la liste des 15 premiers employeurs de France (source INSEE, la France en Bref en 2007- données 2004) :
  - BNPP (10e, 45 000 employés),
  - Société Générale (14e, 40 000 employés),
  - Crédit Lyonnais –hors Crédit Agricole- (15e, 33 000 employés).
- Assurance : 145 000 salariés en France ; 197 milliards d'€ de chiffre d'affaires direct (+12% en 2006) (source AFSA, rapport annuel 2006).
- Gestion d'actifs : 12 000 employés en 2005 (source IFG, rapport annuel 2005).

Un poids global dans l'économie difficile à appréhender : l'exemple britannique (étude Société Générale, décembre 2003)

Les données de comptabilité nationale n'appréhendent qu'en partie l'importance prise par les services financiers dans une économie. Si l'on prend l'exemple du Royaume-Uni, les services financiers *stricto sensu* ont certes une part importante dans la valeur ajoutée totale (5,3 %) et dans l'emploi salarié (4,1%, soit près de **1 million de personnes**), mais ces chiffres ne rendent pas compte de la place maîtresse que ce secteur occupe dans la vie économique du pays, *via* en particulier la place qu'occupe la City dans la finance internationale.

Ainsi, la **contribution des services financiers à la balance des paiements est très fortement positive** : les exportations de services financiers représentent en 2002 plus de 27 % du total des exportations de biens et services alors que les importations ne recouvrent que 5,4 % du total. Les exportations nettes de services financiers atteignent 16,6 milliards de livres en 2002 (1,6 % du PIB), la balance courante étant déficitaire de 19 milliards (…)

La croissance des services financiers est allée de pair avec le développement d'un certain nombre de **services professionnels complémentaires** qui lui sont directement liés : on peut penser en particulier aux secteurs des activités juridiques, des activités comptables et du conseil pour les affaires et la gestion. Si l'on intègre l'ensemble de ces services supports, la part des services financiers au sens large dans la valeur ajoutée totale est de 9,1 % en 2001 (contre 8,9 % en 1992). L'emploi dans ces services représente quant à lui plus de **400 000 personnes**. Dans ce cas, l'emploi financier au sens large recouvre 1,7 million de personnes, soit 6,5 % de l'emploi total.

Si l'on intègre à la sphère financière l'ensemble des services aux entreprises (hors activités immobilières), regroupement parfois opéré mais qui surestime clairement la réalité, le poids du secteur atteint près de 26 % du PIB en 2001 (23,3 % en 1992). L'emploi directement et indirectement lié aux activités financières atteindrait quant à lui 18 % de l'emploi total.

→ Un secteur porté par une croissance régulière

- Banque
  - Des résultats portés par la Banque de Financement et d'Investissement depuis 2003
  - Une cinquantaine d'établissements de crédit français sont implantés à l'étranger dans 85 pays différents. En 10 ans, les implantations à l'international des groupes français ont quasiment doublé.
- Assurance : une croissance de plus de 50% du chiffre d'affaires depuis 2001, notamment portée par la proportion croissante des cotisations recueillis à l'étranger par des filiales de sociétés françaises (plus de 69 milliards de chiffre d'affaires en 2006, source FFSA)

→ Une contribution importante à la création de valeur

- Le secteur des services financiers représente 4.5% du PIB. En Ile-de-France, le secteur financier représente 6,4% de l'emploi (260 000 emplois, y compris les emplois induits) et 15% du PIB régional (source : Finance Innovation, 2007)
  - 2.6% pour l'activité bancaire (stable depuis 2004, source CECEI, 2006)
  - 1.8% pour les assurances

- En comparaison, les services financiers représentent environ (et hors effets induits) 4% de la valeur ajoutée en Allemagne, 5.3% au Royaume-Uni et 9 % aux Etats-Unis. (source Société Générale)

→ Un nombre d'acteurs restreint et une forte concentration

- La diminution des établissements de crédit est continue : 821 établissements de crédits dont 318 banques recensés en 2006 par la Banque de France, contre 1085 en 2000. Cette réduction s'explique en premier par la recherche d'économie d'échelle mais également en raison de modifications juridiques, certaines sociétés ayant renoncé à leur agrément individuel pour bénéficier d'un agrément collectif
- Les 5 premiers acteurs bancaires français concentrent plus de 52% des actifs. A titre de comparaison, les degrés de concentration, mesurés par la part de marché consolidée des cinq acteurs les plus importants s'échelonnent de 22% (Allemagne) à 80% (Pays-Bas et Belgique) (source BNPP, 2005).

→ L'affirmation d'un leadership ou d'un savoir-faire

- A la fin 2006, le secteur financier représentait 24% de la capitalisation boursière cotée sur EURONEXT
- Banque :
    - Les six grands groupes bancaires français sont parmi les 30 premières capitalisations bancaires mondiales (6^{e}, Crédit Agricole ; 24^{e}, BNPP)
    - Une position dominante sur les marchés dérivés actions (leader mondial : Société Générale) et un classement régulier dans les leagues tables européens ou mondiaux (exemples: financement de projets pour CALYON, le marché primaire des covered bonds pour Natixis, Société Générale"Meilleure banque privée mondiale pour son offre de produits structurés" (Euromoney 2005, 2006 et 2007)),
- Assurance : selon les dernières données disponibles (Swiss Re, Sigma) qui portent sur l'année 2005, l'assurance française est située au quatrième rang mondial (6.5% des cotisations collectées dans le monde), après les Etats-Unis (33.4%), le Japon (13.9%) et le Royaume-Uni (8.8%).
- Intermédiaires financiers : la naissance de Newedge, fusion de FIMAT (Société Générale) et CALYON Financials (Crédit Agricole) donne naissance au leader mondial dans le domaine de l'exécution, notamment électronique, et de la compensation de produits dérivés listés
- Investissements spécialisés : le capital investissement français est le 2ème marché européen après la Grande Bretagne et le 3ème au niveau mondial. Les acteurs français du capital investissement ont investi 10,2 milliards d'euros en 2006 (+ 26 % en un an), dans près de 1 400 entreprises non cotées (+ 10%) (source AFIC).

→Freins à la croissance et barrières à l'éntrée

- Une réglementation de plus en plus guidée par des contraintes internationale (IFRS, Bâle II, MIF, SEPA)
    - Bâle II n'est-il pas un frein au financement des entreprises en croissance ou au refinancement des entreprises en difficultés compte tenu du coût du risque globalement supérieur au montant des expositions ?
    - La MIF concrétise le projet d'un accès unifié à tous les acteurs européens et introduit une compétitivité plus aigue entre les places financières. Elle est également génératrice de surcoût
        - Compte tenu des besoins spécifiques de chaque régulateur national en matière de reportings
        - Par la gestion quotidienne de la Best Execution
    - La SEPA Une étude World Payments Report 2006 » Cap Gemini – ABN Amro – EFMA met en évidence un manque à gagner compris entre 3,5 et 5,8 milliards d'euros par an pour les banques françaises dès l'année 2010
- Des avantages compétitifs délocalisables
    - Des mouvements d'équipes et d'organisation se font au détriment de la place de Paris : outsourcing de la recherche actions en Inde, globalisation de la conservation de titres, produits structurés à Londres.
        - Les places financières reconnaissent et valorisent la qualité du système de formation supérieur français. En contrepartie, les jeunes diplômés français trouvent dans les banques anglo-saxonnes un accélérateur de carrière (notoriété des employeurs) et des perspectives de rémunération supérieure (à mettre en regard du coût de la vie plus élevé à Londres)

        - Le manque à gagner peut être important : une simulation faite par Accenture en 2005 pour la FBF montre que les 25.000 emplois directs (front, back-office et IT) sur la place de Paris entraîneraient un montant de recettes perçues par l'État d'un minimum de 3,2Md€.
    - Les principales sources de revenu des banques d'investissement profitent à la place de Londres, même sur des opérations sur le territoire français. Dans le palmarès des commissions perçues par les banques d'investissement (actions, obligations et fusions/acquisitions), les intermédiaires français occupent une position mineure. Même comparées aux BIM européennes, BNPP et SG réunies ne représentent que la moitié des parts de marché de Deutsche Bank (Thomson Financials, données 2005).

- Une dégradation comparative de l'attractivité de la place de Paris
    - Selon l'étude « The Global Financial Center index » édité annuellement par la ville de Londres, Paris a perdu sa 10e place en 2007. Ce classement prend en compte différents éléments de l'environnement économique, réglementaire et la qualité de la vie.
    - A titre d'exemple, les benchmarks utilisés pour la stratégie 2015 de la Suisse sur tous les secteurs d'activité (et non-exclusivement la Banque Privée) se font sans aucune référence à la place de Paris.

- Des relations entre les professionnels et les régulateurs qui gagneraient à être plus transparentes et prévisibles
    - Même si les entreprises du secteur financier apprécient globalement la réactivité et le professionnalisme des relations avec les différents régulateurs, De nombreux professionnels affirment que les processus de décision manquent parfois de lisibilité et de prévisibilité. (enquête 2006 sur la satisfaction et les attentes des professionnels concernés par les activités de l'AMF, Accenture).

- Un marché de la banque de détail domestique mature
    - La croissance n'est-elle pas principalement attendue sur l'optimisation des coûts de distribution et de gestion ?
    - Quelle place pour le développement de nouveaux produits & services distribués via les agences (services à la personne) ?

- La nécessité d'une croissante financiarisation du secteur de l'assurance pour faire face aux risques traditionnels (baisse des rendements des marché obligataires, baisses des marchés boursiers, risques de taux, de liquidité) mais également aux nouveaux risques (surcoût des catastrophes naturels, problématique de « mismatch »)

fiche 2. Les exemples étrangers de stratégie de compétitivité financière

→ La stratégie 2015 de la Suisse (annoncée le13 septembre 2007)

L'Association des Banquiers Suisse a publié une liste d'aspirations et de préconisations pour la place financière. Les discussions ont également intégré les points de vue des autres secteurs, à savoir les assurances, l'industrie des fonds et la bourse suisse.

- Niveau d'ambition

L'enjeu global est de maintenir un secteur financier générant comme aujourd'hui 15% du PIB. Plus de 70 mesures d'ordres institutionnel, réglementaire et fiscal ont été examinées et priorisées. Afin de veiller à leur mise en œuvre, un dialogue périodique entre les autorités, les représentants de l'industrie financière et les associations a été établi.

La place suisse entend rester le leader mondial en matière de gestion de fortune privée transfrontalière et constituer un centre de réputation mondiale en matière d'instruments financiers innovants, en particulier :

- Première place en matière de fonds spéciaux
- Top 3 pour la distribution et la production de hedge funds
- Tier One en matière de financements commerciaux

« Le masterplan ambitionne de faire de la Suisse une des trois grandes places financières internationales, capable de rivaliser avec NewYork et Londres d'ici 2015 », ASB

- Leviers examinés

Pour chacun des secteurs étudiés, une série de mesures principalement offensives –c'est-à-dire visant à promouvoir l'activité concernée en Suisse- a été identifiée. Pour le secteur de la Banque Privée, les mesures proposées sont plus défensives afin de prévenir toute dégradation de l'avantage compétitif actuel.

- Exemples en matière de réglementation : veiller à ce que la réglementation locale n'entraîne pas de surcoût en matière de fonds propre par rapport aux règles de Bâle II ; allègement des procédures d'autorisation et d'enregistrement des hedges funds,
- Exemples en matière de fiscalité : amélioration de la fiscalité pour les fondations et les trusts étrangers, suppression progressive du droit de timbre de négociation,
- Exemples en matière de talents : renforcement de la politique d'immigration de ressortissants hors-UE spécialisés dans le secteur de la réassurance, coopération avec des universités pour développer des algorithmes d'évaluation et des indices.

→ La stratégie de Londres

- Données clés

La place de Londres représente 28% du secteur financier européen. En ajoutant les centres financiers d'Edinburdh et de Leeds, ce pourcentage atteint les 38%.

La croissance du secteur est environ de 10,5% par an depuis 2001 (contre 6,5% de moyenne européenne). Londres regroupe 2/3 du marché des changes et des dérivés et 1/3 des activités de trading européennes. (Source : City of London, 2007).

- Leviers utilisés
    - L'exploitation d'avantages naturels

La place s'appuie sur un avantage « naturel » à savoir l'universalité de la langue anglaise mais également, la présence en abondance de l'ensemble des qualifications nécessaires (financiers, avocats, auditeurs, etc), ainsi que le fuseau horaire, qui permet en une même journée de travail d'échanger avec l'Asie et l'Amérique.

    - La souplesse de la réglementation

En termes de visibilité, Londres a un avantage comparatif sur ses concurrents car la Financial Services Authority est le seul régulateur. Le marché obligataire, le marché des dérivés, le secteur bancaire, l'assurance et le marché de gré à gré sont tous groupés sous la même autorité Ce n'est pas le cas à New York, avec notamment la Securities and Exchange Commission (SEC) et la Commodities Futures Trading Commission (CFTC), ce qui pénalise Wall Street

La réglementation est conçue comme un support aux activités innovantes autant qu'un soutien aux épargnants, comme en témoigne les objectifs de la FSA :

« FSA's objectives are:

- promoting efficient orderly and fair markets
- helping retail consumers achieve a fair deal
- improving our business capability and effectiveness
- provide political and public accountability »

Ces objectifs sont à mettre en parallèle à ceux de l'AMF aujourd'hui :

« L'AMF a pour missions de veiller :

- à la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers et tout autre placement donnant lieu à appel public à l'épargn
- à l'information des investisseurs
- au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers »

    - La stratégie des pouvoirs publics

Le succès de La City doit à une stratégie de la part des pouvoirs publics : plutôt que de chercher à construire des champions nationaux, à travers une sorte de «patriotisme économique», ceux-ci ont préféré attirer vers Londres le plus grand nombre de grandes banques internationales. Ce modèle de développement a depuis été surnommé le « Wimbledon effect », en référence au prestigieux tournoi de tennis : si les meilleurs joueurs du monde y participent, assurant la renommée internationale du tournoi, les Britanniques y brillent rarement.

- Des associations extrêmement actives, tant au niveau national qu'européen

L'essor de La City a également été amplifié par l'activisme britannique à Bruxelles. La plupart des directives communautaires adoptées dans le domaine économique et financier proviennent en effet soit de suggestions britanniques, soit d'un intense lobbying de leur part au moment des négociations.

Panorama des Associations Professionnelles au Royaume-Uni

		Mission	# of Members
LIBA	London Investment Banking Association	The principal trade association for firms active in the investment banking and securities industry in the UK. Represents the interests of its members on all aspects of their business including the major securities and derivatives markets and promotes their views to the authorities in the United Kingdom, the European Union and elsewhere.	51
ICMA	International Capital Market Association. (Formed from the Jul 2005 merger of **IPMA** Int'l Primary Market Assoc. and **ISMA** Int'l Securities Market Assoc.)	Represents the investment banks and securities firms issuing, trading and dealing international securities worldwide. ICMA performs a crucial central role in the market by providing and enforcing a self-regulatory code of industry-driven rules and recommendations which regulate issuance, trading and settlement in international fixed income and related instruments.	430
ISDA	International Swaps and Derivatives Association	To encourage the prudent and efficient development of the privately negotiated derivatives business by developing and promoting high standards and practices in the industry	672 members (205 Primary, 229 Associate, 238 Subscriber members)
ABI	Association of British Insurers	Trade association of the UK's authorised insurance companies. Members provide a diverse range of protection, investment and pension products to institutional and retail clients both within the UK and outside. In the course of business ABI members manage assets of the order of £1,100 billion (€1,600 billion) across all asset classes, of which equities and fixed interest are the largest.	400 members
FOA	Futures and Options Association	Represents the interests of its members in the public and regulatory domain and deliver a wide range of support services	170 members (inc. banks, brokers, exchanges, clearing houses, system providers, lawyers, accountants and consultants)
APCIMS	Association of Private Client Investment Managers and stockbrokers	For firms who deal in stocks and shares for private investors. The aim is to ensure that the regulatory, tax and other changes across Europe bring real benefits to the investment community.	229 member firms (132 ordinary members, 73 associate members, 24 affiliates)
BBA	British Bankers Association	Principal representative body for the banking and FS sector in the UK. Work for an environment in which financial services are valued and can prosper.	250 int'l banks in the UK
IMA	Investment Management Association	Association for UK's £2,000 bn asset management industry. Covers investment vehicles including authorised investment funds, pension funds and stocks and shares ISAs. Aim is to represent the industry and promote high standards.	163 Members
TBMA	The Bond Market Association	The Association speaks for the global bond industry, advocating its positions and representing its interests in the $48 trillion debt markets.	124 members
BVCA	British Venture Capital Association	Represents UK-based private equity and venture capital firms as the public face of the industry. Providing services to members, investors and entrepreneurs as well as the Government and media.	170 full members and over 150 associate members
AFB	Association of Foreign Banks	Forum for the sharing of information on industry issues for the mutual benefit of foreign banks operating in and out of the UK. Provide representation to industry, government, regulatory bodies and other peer group associations to ensure the attainment of international best practice.	159 members and associate members
ICA	International Compliance Association	Dedicated to the education and support of best compliance and anti money laundering practice in the financial services sector through the provision of internationally recognised qualifications, member information exchange and training.	
IIF	Institute of International Finance	Global association of financial institutions. Members include commercial and investment banks, insurance companies and investment management firms. Aim to support the financial industry in prudently managing risks inc. sovereign risk, developing best practices and standards, advocating regulatory, financial, and economic policies.	340 members

© 2006 Accenture. All rights reserved.

→La stratégie de New-York

Une étude a été commandée en 2007 par la ville de NewYork et le Sénat américain afin d'examiner comment les parts de marché « émigrées » à Londres pouvaient être récupérées (Sustaining New York's and te US' Global Financial Services Leadership).

Néanmoins, la place de New-York semble perdre en attractivité pour deux raisons :

- Une législation contraignante pour les groupes cotés (Sarbannes-Oxley). De nombreux groupes français réfléchissent à se retirer de la cote, compte tenu de cette contrainte et de la globalisation des bourses permettant aux investisseurs américains de se positionner directement sur les marchés d'origine.
- Une focalisation sur les marchés actions et non les dérivés, i.e. sur des produits à faible valeur ajoutée et où la compétition se fait exclusivement sur les volumes et non sur l'innovation.

→ Autres stratégies

- Singapour s'est focalisée sur la promotion des talents et des compétences par une coopération internationale avec des universités de renom (Essec, INSEAD, Berkeley, MIT,…) et des établissements financiers (ABN Amro, Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, HSBC, UBS,…)
- Certaines places se focalisent sur un maillon de la chaîne de valeur uniquement : fondations aux Liechtenstein et en Autriche, Assurances Vie au Luxembourg, Private Banking à Jersey,…