



LE VINGT-HUITIÈME RÉGIME : UN OUTIL AU SERVICE DE L'INTÉGRATION DU MARCHÉ DES SERVICES FINANCIERS DE DÉTAIL

HENRI DE CASTRIES *

L'une des principales missions de l'Union européenne est de garantir les quatre libertés de circulation, celle des personnes, des capitaux, des marchandises et des services.

Les outils prévus dans le traité de Rome, améliorés par les traités de Maastricht, de Nice, et demain le traité de Lisbonne, l'Acte unique, la jurisprudence de la cour de justice, la pratique de la Commission, ont abouti à la suppression de la quasi-totalité des obstacles transfrontaliers au commerce des produits et à la libre circulation des personnes et des capitaux.

Le marché unique des services est en revanche encore très loin d'être achevé. Cette situation porte préjudice aussi bien à l'industrie des services financiers qu'aux citoyens qui sont privés de ses bénéfices attendus.

L'industrie a donc porté ses efforts sur la recherche de solutions innovantes pour lever les obstacles à la mise en place d'une offre paneuropéenne de services financiers, tout particulièrement dans le domaine de l'épargne retraite. Parmi celles-ci le « 28^e régime » ou régime optionnel paneuropéen lui est apparu comme un outil puissant pour accompagner l'harmonisation des régimes juridiques nationaux qui encadrent l'offre de services financiers.

Au-delà de son aspect juridique, le 28^e régime porte une réflexion plus large sur le contenu d'une Europe des services financiers au service de ses citoyens.

* Président du directoire et du comité exécutif, AXA.

*LE MARCHÉ UNIQUE DES PRODUITS
ET SERVICES FINANCIERS DE DÉTAIL
EST LARGEMENT INACHEVÉ*

Une activité transfrontalière limitée

Les services sont l'un des principaux moteurs de croissance de l'économie européenne avec plus de 60 % de son PIB, loin devant l'industrie et l'agriculture. Pourtant leur commercialisation transfrontalière, sous la forme de la libre prestation de services ou au travers de succursales et filiales de groupes transfrontaliers, rencontre de très nombreux obstacles principalement liés à la fragmentation des marchés nationaux. S'agissant de l'assurance et des fonds de pension, la libre prestation de services et le recours à des succursales sont peu utilisés. L'activité transfrontalière est principalement le fait de filiales de groupes internationaux entrés sur les différents marchés nationaux par l'acquisition de compagnies locales. Elle représente une part croissante des revenus de ces groupes¹ mais localement une part de marché parfois limitée. Les marchés des services financiers et ceux de l'assurance et des fonds de pension restent donc très largement nationaux.

2

Des raisons objectives expliquent les disparités nationales

D'abord des barrières « naturelles » comme la langue, l'inclination en faveur des fournisseurs ou les distributeurs nationaux les plus familiers aux consommateurs, les traditions spécifiques à chaque marché jouent à l'encontre du développement d'une demande de services transfrontaliers. De leur côté les opérateurs financiers, en particulier les assureurs et les fonds de pension, privilégient une présence locale qui leur garantit une connaissance plus fine de leurs risques.

Ensuite l'offre d'un service financier repose dans presque tous les cas sur des obligations contractuelles qui reflètent l'environnement légal et judiciaire des pays où elle est rendue (pays d'accueil) et de celui où elle est élaborée (pays d'origine), en cas de service transfrontalier. Or les traditions juridiques obéissent en Europe à de nombreuses familles (pays de code civil ou de « common law », tradition napoléonienne, germanique, scandinave, etc.). La plus large partie des règles nationales du droit social, du droit du travail ou du droit fiscal qui encadre les opérations transfrontalières échappe aux compétences de l'Union européenne et revêt un caractère fort disparate. Le niveau réglementaire de protection des consommateurs est très variable. La convergence des régimes de supervision prudentielle vers des standards communs n'est pas achevée. Enfin les dispositions d'ordre public et les règles d'intérêt général sont très hétérogènes d'un pays à l'autre.



*Les outils disponibles pour l'intégration des marchés
ont montré leurs limites*

L'intégration des marchés repose sur plusieurs outils qui ont montré chacun leurs limites, à l'occasion des démarches successives entreprises par l'Union européenne pour l'édification d'un marché unique des services financiers : Plan d'action des services financiers (PASF) de 2000 et programme de travail pour les années 2005-2010 du dernier livre blanc.

La pleine harmonisation des droits nationaux est une démarche ambitieuse qui recherche l'homogénéisation des marchés européens. Elle est malheureusement trop souvent devenue impraticable car elle implique des accords politiques élargis à 27 États membres qui comportent des renoncements à des spécificités et des compétences nationales. L'harmonisation est donc souvent minimale et laisse au législateur national la possibilité de fixer des règles plus contraignantes ou plus strictes que celles prévues dans la réglementation (« gold plating » ou « enluminure »). Elle peut, ainsi, de manière paradoxale contribuer à multiplier les obstacles à la commercialisation transfrontalière car la transposition des directives communautaires en droit national multiplie les hétérogénéités.

La reconnaissance mutuelle autorise l'application de la législation du pays d'origine du prestataire de service quel que soit le pays où il opère. Elle présente l'avantage de la simplicité. En revanche elle maintient des distorsions de concurrence sur les marchés des pays d'accueil entre prestataires de services nationaux et étrangers. Elle favorise la concurrence réglementaire. Elle peut conduire à un nivellement vers le bas des régimes de protection des consommateurs et favorise les situations d'arbitrage réglementaire. C'est pourquoi elle est souvent perçue comme politiquement inacceptable, comme l'a montré le débat virulent pour l'adoption de la directive « Services ».

La pleine harmonisation ciblée, à mi-chemin entre les deux méthodes consiste à distinguer entre les aspects essentiels et non essentiels de la prestation de service devant être soumis à harmonisation. Les aspects essentiels sont pleinement harmonisés par la voie de la législation européenne alors que la reconnaissance mutuelle s'applique aux aspects non essentiels qui restent du ressort des règles nationales. Le secteur bancaire privilégie cette approche pour la distribution transfrontalière du crédit personnel à la consommation et au logement, de l'épargne sous un régime renforcé de la protection du consommateur européen. La sélection des aspects essentiels et leur harmonisation demeurent toutefois un exercice difficile.

La construction progressive d'un droit des opérations transfrontalières

qui reposerait seulement sur la jurisprudence aboutirait rapidement à une impasse. Elle est incomplète et source d'incertitudes juridiques.

Les institutions européennes ont cherché néanmoins à améliorer les procédures de prise de décision pour l'adoption de la législation financière. Le processus Lamfalussy définit des règles d'adoption différentes pour les principes fondamentaux de la directive (niveau I), les dispositions nécessaires à son application (niveau II), les orientations techniques pour sa mise en œuvre (niveau III) et enfin leur application dans les différents États membres (niveau IV). L'accord interinstitutionnel « mieux légiférer » de 2003 améliore la coopération entre les trois institutions responsables du processus législatif communautaire, le Conseil, le Parlement et la Commission.

Le marché unique des services financiers dans l'impasse ?

À beaucoup d'égards, la construction d'un véritable marché paneuropéen des services financiers de détail paraît dans l'impasse. L'importante production réglementaire européenne de ces dernières années a essentiellement eu pour effet de donner un réceptacle européen à des réglementations nationales. On observe d'ailleurs une pause dans l'activité législative des institutions explicable par la lassitude des négociateurs à rechercher des compromis mais probablement aussi par une absence de volonté politique de relance de la construction d'un marché unique.

Les consommateurs et les industriels sont ainsi privés des bénéfices attendus d'un marché unique : du côté des consommateurs, un niveau de protection aligné vers le haut, une offre de produits plus diversifiée et plus compétitive, qui puisse les accompagner dans leur mobilité ; du côté des industriels des marchés élargis des réductions de coût et des économies d'échelle.

C'est la raison pour laquelle les professionnels de l'industrie financière réunis autour de leurs clubs d'action et de réflexion l'EFR (European Financial Services Roundtable) et l'EUROFI ont lancé un débat sur les nouveaux outils d'harmonisation des services financiers, et plus particulièrement sur le régime optionnel paneuropéen plus communément désigné sous le nom de « vingt-huitième régime ».

LE RÉGIME OPTIONNEL PANEUROPÉEN OU 28^e RÉGIME, NOUVEL OUTIL D'HARMONISATION

Une harmonisation maximale reposant sur un corps de règles minimales

L'application du 28^e régime à une prestation de service spécifique revient à encadrer son statut par un ensemble de règles juridiques



additionnelles, coexistant avec le cadre réglementaire qui s'appliquerait à un service de même nature dans un des États membres de l'Union européenne.

Le 28^e régime d'un service financier particulier est constitué par le corps de règles européennes communes propres à ce service et dont l'harmonisation a été jugée nécessaire à la mise en place de son offre transfrontalière et de sa gestion. Il prend la forme d'un règlement européen immédiatement applicable en droit national. Il est optionnel et pleinement compatible avec les droits nationaux. Les opérateurs domestiques ou transfrontaliers ont l'entière liberté d'utiliser ce régime ou de lui préférer le régime national. C'est la raison pour laquelle ce régime optionnel a pris l'appellation de 28^e régime après avoir été connu sous le nom de 16^e puis de 26^e régime au fil des différents élargissements.

L'harmonisation porte en priorité sur les aspects récurrents du contrat, comme la protection du consommateur (information, médiation, tribunaux compétents), la communication avec les administrations (format contenu), le cadre financier. Dans toute la mesure du possible, le 28^e régime reprend les éléments du droit européen existant donc déjà validés au niveau politique (MIFID, assurance-vie, établissement de crédit, intermédiation, etc.)

Les éléments du contrat les plus à même d'entraîner des conflits de lois (droit civil notamment) restent soumis au droit national dans la mesure où ces éléments ponctuels de la vie d'un contrat n'empêchent pas son exécution au jour le jour et ne génèrent pas des coûts de gestion importants.

Sans chercher à entrer dans un débat d'experts, les fondements juridiques du 28^e régime existent. Le support idéal pourrait être un règlement communautaire d'application directe dans les États membres adopté sur la base des articles 5 (principe de subsidiarité) et 308 du traité instituant l'Union européenne.

Un précédent : les statuts de la société européenne

C'est précisément sur la base de l'article 308 que les règlements sur les statuts de la société européenne (*Societas Europaea*) et de la coopérative européenne ont été adoptés en 2001 et 2003. Les sociétés transfrontalières avaient ressenti très tôt le besoin d'un statut harmonisé pour une société européenne. Mais son adoption se heurtait aux particularismes des droits nationaux des sociétés. Le choix de cette base juridique a rendu possible la coexistence de tous les statuts nationaux avec l'option pour les utilisateurs potentiels d'un statut européen directement intégré dans le droit national.

Le statut de société européenne contribue dans certains cas à faciliter la mobilité des sociétés transfrontalières et à simplifier leur organigramme. Il a d'ailleurs été adopté par le groupe d'assurance allemand Allianz ou le réassureur français Scor.

L'UTILISATION DU 28^e RÉGIME POUR LES RETRAITES PANEUROPÉENNES

Pourquoi les retraites ?

L'idée d'utiliser le 28^e régime pour définir les contours d'un droit paneuropéen optionnel en matière de retraite privée complémentaire (dite du « 3^e pilier ») a une double origine :

Les décideurs politiques ont pris conscience de la nécessité de mobiliser l'épargne privée pour faire face aux besoins croissants de financement des retraites dans un contexte de vieillissement accéléré des populations européennes. Les institutions financières ont souligné que l'épargne était globalement suffisante en Europe, mais généralement trop courte et mal orientée. Une des raisons provient de la fragmentation du marché européen des pensions. S'il a connu d'importantes réformes au niveau communautaire, celles-ci, souvent d'inspiration assez proche (dans le cadre du processus de coordination ouverte de Lisbonne), n'ont pas été coordonnées. Il en résulte des règles nationales en matière de droit social, de droit du travail et surtout de droit fiscal d'une grande hétérogénéité. Leur pleine harmonisation est un objectif politique peu réaliste à moyen terme. La reconnaissance mutuelle ne serait pas acceptable car elle maintient des conditions de concurrence inégales entre les opérateurs et surtout n'offre aucune garantie en matière de protection des consommateurs. Le paysage réglementaire limite donc significativement la capacité de l'industrie à fournir une offre transfrontalière de produits d'épargne retraite diversifiés, adaptés aux besoins des consommateurs, portables et garantis par des actifs gérés à l'échelle européenne.

De son côté, la Commission avait exprimé dans plusieurs de ses communications (livres vert et blanc sur la politique des services financiers) un certain scepticisme à l'égard de l'utilisation d'instruments optionnels pour l'harmonisation. Elle a donc demandé à l'industrie de « démontrer leur faisabilité légale et pratique et détailler leurs avantages » en s'appuyant sur des exemples concrets.

C'est dans ce contexte qu'est venue de l'industrie la proposition d'une nouvelle approche pour progresser sur la voie de l'intégration du marché des pensions : le 28^e régime.



*Le plan d'épargne retraite paneuropéen : une proposition de
l'European Financial Services Round Table (EFR)*

L'EFR est une association qui réunit les présidents des plus grandes institutions de l'industrie financière européenne. Son objectif est de promouvoir un marché unique des services financiers. L'un de ses groupes spécialisés « EFR Pensions Steering Group », parrainé par AXA et animé par ING, travaille depuis 2001 sur les conditions propres à faire émerger un véritable marché paneuropéen de l'épargne retraite.

Il a expérimenté en vraie grandeur l'approche du 28^e régime pour définir une offre paneuropéenne de plan d'épargne retraite complémentaire individuelle (3rd pillar Pan European Pension Plan - EPP). Dans son dernier rapport sur le sujet publié en juin 2007, l'EFR propose le niveau d'harmonisation nécessaire et suffisant à la mise en place et à la gestion de cette offre. Il préserve en revanche les règles nationales auxquelles les États membres sont les plus attachés, droit civil, droit du travail, fiscalité. À cette fin, il a procédé au recensement des principales différences des droits nationaux encadrant l'épargne retraite à partir d'un échantillon de cinq pays. Il est enfin parfaitement aligné sur la législation européenne du fait d'une réutilisation très large des acquis communautaires.

Les obligations contractuelles sur lesquelles repose l'EPP sont scindées en trois parties :

- la loi de l'État d'origine s'applique aux éléments prudentiels et financiers ;
- les lois civiles de l'État d'accueil régissent le traitement des ayants droit, des événements de la vie les affectant (décès, divorce, naissance) et les spécificités nationales irréductibles en matière de protection des consommateurs ;
- enfin un ensemble de règles optionnelles, le 28^e régime, encadre une protection renforcée du consommateur (information précontractuelle et contractuelle, rétractation, médiation, tribunaux compétents), le modèle tarifaire et financier (calcul des droits, paiement en sortie de plan, rachat, transfert des provisions, portabilité des droits acquis, options d'investissement et garanties), les échanges avec l'administration fiscale (format, contenu).

L'EPP, quel que soit le pays d'origine de son fournisseur, bénéficiera d'un traitement fiscal identique à celui de produits du même type commercialisés dans le pays d'accueil. Cela signifie que les citoyens européens mobiles ne subissent pas de discrimination dans les pays



d'accueil, sans que les gouvernements aient à craindre un *dumping* ou un risque de perte de recettes fiscales en cas de succès de ces produits.

Les hétérogénéités fiscales entre les différents pays sont gérées, pour un épargnant passant d'un pays à l'autre, dans autant de « compartiments » comptables nécessaires. À plus long terme, au fur et à mesure des progrès de l'harmonisation fiscale, on peut espérer ne voir subsister qu'un seul compartiment. L'adoption par tous les États membres de l'option fiscale EET (exemption des contributions, exemption des revenus épargnés, taxation des capitaux ou des rentes perçues) et l'harmonisation des leviers fiscaux (mode de perception, assiettes...) faciliteraient bien sur la gestion de l'EPP.

Les avantages du régime optionnel paneuropéen

L'EPP n'est pas un cadre rigide qui figerait l'offre de produits et empêcherait l'innovation. Il permet au contraire de développer une grande variété d'offre de plans d'épargne retraite destinée à répondre à la diversité des segments de clientèles des pays de l'Union, même s'il intéresse plus particulièrement les citoyens européens les plus mobiles. Pour le seul marché français on estime la demande à 1,5 milliard d'euros de primes annuelles sur un horizon de 10 ans.

Le corps optionnel de règles qui le sous-tend est suffisamment souple pour permettre aux opérateurs de développer une offre compétitive, innovante et évolutive. Le niveau de standardisation qu'il définit a pour objet non pas de normaliser les caractéristiques du produit mais d'offrir un degré élevé de protection des souscripteurs et de simplification de gestion des exigences réglementaires. Il n'uniformise évidemment pas la rémunération des fournisseurs. Le cadre de l'EPP est proposable à la fois par les opérateurs nationaux et multinationaux, aussi bien pour la distribution domestique que transfrontalière et ne revêt aucun caractère obligatoire. L'EPP garantit donc les conditions d'une concurrence loyale entre les différents opérateurs.

L'EPP permet aux opérateurs de réaliser des économies d'échelle puisqu'il peut être fabriqué et géré à partir d'un seul centre de production et distribué partout en Europe. La gestion des actifs d'un EPP peut naturellement être mutualisée à l'échelle paneuropéenne. C'est d'ailleurs là un de ses principaux avantages puisqu'elle peut alors s'appuyer sur une base géographique élargie et sur des fonds plus importants : c'est un gage de meilleures performances avec des rendements plus importants, une réduction des risques grâce à une plus grande diversification, et une moindre volatilité. Enfin l'harmonisation des processus récurrents de l'exécution des plans (notamment communication aux administrations) génère une baisse des coûts de revient dont profiteront les consommateurs. Tirer partie de la taille d'un



marché continental pour développer les pensions est exactement ce qu'ont fait les États-Unis dont les fonds de pension sont des investisseurs puissants.

Les plans de pensions paneuropéens peuvent donc rapidement intéresser, au-delà des seuls épargnants mobiles, l'ensemble des épargnants qui pourront bénéficier de tous les avantages liés à la profondeur d'un grand marché européen.

La démarche déterminée de l'EFR débouche sur une proposition très aboutie dans ses aspects juridiques pour harmoniser, par le biais du 28^e régime, le cadre réglementaire sous-tendant les plans paneuropéens d'épargne retraite complémentaire. Elle illustre une volonté de « faire l'Europe par la preuve » qui est un exemple utile pour tous ceux qui veulent relancer l'intégration des marchés des services financiers de détail.

RECULER LES LIMITES DU 28^e RÉGIME

Approfondir la réflexion

Tout d'abord il faut remarquer qu'il n'existe pas d'outil miracle pour l'intégration du marché des services financiers si la volonté politique d'harmoniser est absente.

Le 28^e régime ne doit pas, ensuite, être privilégié de manière systématique. S'il existe des perspectives réalistes de réussir sur la voie de l'harmonisation il faut identifier au cas par cas l'option juridique la plus appropriée. Il ne faut pas se priver des avantages de la pleine harmonisation lorsqu'elle est praticable. Dans d'autres cas, notamment dans le domaine de la protection du consommateur européen, la pleine harmonisation ciblée semble être l'outil le mieux adapté. C'est d'ailleurs la voie qui a été testée sur le crédit personnel par le groupe de travail de l'EFR spécialisé sur la protection des consommateurs.

Les travaux de l'EFR expriment principalement la vision de l'industrie financière. Ils doivent donc être confrontés à celle de l'ensemble des parties prenantes, notamment les associations de consommateurs. Les premiers échanges intervenus avec les représentants des consommateurs ont d'ailleurs montré que les réticences initiales pouvaient être levées. Le reproche de complexité fait au 28^e régime vu du consommateur est peu fondé car le client choisit l'offre qui correspond le mieux à ses besoins indépendamment des différentes options juridiques qui l'encadrent. Leur protection sera alignée sur les meilleures pratiques des États de l'Union, dans le cadre d'une simplification ou chacun s'y retrouvera.

*Mobiliser la Commission*

Les réticences des services de la Commission à étudier pleinement le potentiel offert par le 28^e régime, exprimées récemment encore à l'occasion de la publication de son livre vert sur les services financiers de détail, surprennent.

Il existe une demande pour une offre paneuropéenne de plans d'épargne retraite, notamment pour les citoyens européens mobiles. Les marchés, du fait de leur fragmentation, n'apportent pas aujourd'hui de solutions. Le besoin de réglementation communautaire a été clairement démontré par les travaux de l'EFR. Il ne répond pas, contrairement à ce qu'avance la Commission, à une soi-disant demande de l'industrie qui rechercherait une législation spécifique pour distribuer un produit standardisé. L'EPP n'est d'ailleurs pas un produit. Il crée, aux côtés des réglementations nationales, un cadre optionnel qui permet à l'industrie d'offrir une gamme évolutive de plans d'épargne capable d'accompagner les besoins de ses clients notamment transfrontaliers.

La Commission observe justement, que le marché de l'épargne retraite professionnelle transfrontalière (2^e pilier) est vraisemblablement plus important que celui de la retraite privée (3^e pilier). La diversité des règles de protection du consommateur constitue une réelle barrière à l'offre transfrontalière de produits 3^e pilier. Pour le 2^e pilier, d'autres obstacles s'additionnent du fait de la disparité du droit social et du travail dans les différents pays de l'Union. Mais rien n'empêche d'étendre la méthode retenue pour le troisième pilier au deuxième pilier. L'expérience acquise dans le 3^e pilier pourra, le moment venu, grandement faciliter la définition d'un 28^e régime pour le 2^e pilier. Le 2^e pilier paneuropéen est d'ailleurs probablement un marché plus facile à appréhender par les assureurs et fonds de pension, car nombre d'employeurs transnationaux en font la demande aujourd'hui pour faciliter la gestion et la mobilité de leurs collaborateurs.

La Commission s'est toutefois engagée récemment à évaluer la faisabilité du concept de 28^e régime dans le secteur des services financiers de détail. Le Conseil EcoFin du 22 janvier 2008, dans sa revue du marché unique, a exprimé son soutien à la Commission « dans son intention de se pencher sur les obstacles qui entravent une plus grande disponibilité des produits, en particulier en évaluant les possibilités d'un "28^e régime" ».

*L'élargissement du champ d'application du 28^e régime,
notamment dans le domaine de la protection des consommateurs*

Le 28^e régime ouvre une voie nouvelle sur le chemin de l'intégration. L'élargissement du cadre proposé par l'EFR aux produits du second



pillier serait bienvenu alors que la Commission piétine en ce domaine. La directive IRP (Institutions de retraite professionnelles) prévoit un cadre d'harmonisation minimale qui préserve les dispositifs nationaux existant. Il oblige l'industrie à tenir compte de multiples options juridiques et de dérogations nationales qui constituent autant d'obstacles aux opérations transfrontalières. Quant au transfert et à la portabilité des droits acquis ils ont été purement et simplement laissés de côté.

D'une manière générale le 28^e régime encourage le développement d'un droit européen cohérent qui puisse coexister de manière harmonieuse avec les parties du droit national qui tiennent à de réelles spécificités historiques ou culturelles. Il est inséparable du principe de subsidiarité. Il offre ainsi une voie de sortie pour différents dossiers qui ne progressent pas du fait des difficultés de l'approche harmonisatrice classique. Tel est le cas en particulier de la révision de la convention de Rome I qui porte sur la définition de la loi applicable aux obligations contractuelles, notamment au regard de la protection du consommateur.

L'absence de progrès dans l'achèvement du marché des services financiers de détail est flagrante. L'industrie, à travers la contribution d'EFR, a fait sa part du chemin pour élaborer et soumettre au débat des solutions innovantes et concrètes à la question d'actualité brûlante des retraites. Une large mobilisation des instances européennes et le soutien de quelques États membres sont indispensables à l'aboutissement de cette réflexion. La présidence française peut donner l'impulsion d'un débat déterminant pour fédérer le Conseil, le Parlement, la Commission, l'industrie, les consommateurs autour d'un projet utile à tous les Européens.

Liens Internet utiles :

<http://www.efr.be/>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/76309EPP%202007.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/8213923328EFRCPWP-1.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/10419EPPwp05.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/53351PenSM.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/53351Penreco.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/53351PenRLC.pdf>
<http://www.efr.be/members/upload/publications/63324One%20Pension%20One%20Europe.pdf>
<http://www.eurofi.net/privacy.html>
http://www.eurofi.net/pdf/26eme_regime_fr.pdf



NOTES

1. Selon une étude réalisée par l'institut de recherche Bruegel, 55 des 100 plus grandes compagnies d'assurance européennes retirent seulement 25 % de leurs revenus de leur pays d'origine. Pour les banques, ce pourcentage est de 50 %.

