ASSEMBLÉE NATIONALE

RAPPORT

relatif aux

CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE

Présenté par

Louis GISCARD d'ESTAING

Député du Puy-de-Dôme

Vice- Président de la Commission des finances

Parlementaire en mission

auprès du

Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie

- Juillet 2011 -

Remerciements

L'auteur du présent rapport tient à remercier tout spécialement pour leur rôle dans le suivi des auditions de la mission, et la mise en forme de cette rédaction :

- François Gautier, adjoint au Chef de bureau Epargne et marché financier à la Direction générale du Trésor,
- Nicolas Reynard, collaborateur parlementaire,

ainsi que les agents de la Commission des Finances et des responsables des salles de l'Assemblée nationale pour leur bienveillante attention pour le déroulement des vingt-neuf auditions auxquelles la mission a donné lieu.

Et l'ensemble des personnalités auditionnées pour leurs contributions éclairantes sur ce sujet de la profession des conseillers en gestion de patrimoine.

Avant-propos

MISSION RELATIVE AUX CONSEILLERS EN GESTION DE PATRIMOINE

En quoi cette mission répond-t-elle à un véritable besoin de réglementation, à ce moment, et pour quelle profession ?

Sur le premier point, la règlementation d'une profession vise à en évaluer l'accès, les qualifications et l'exercice, et d'en permettre le contrôle. La mise en place d'un cadre législatif répond également à un besoin de protection et de transparence envers les consommateurs, envers les épargnants, et envers la crédibilité renforcée d'une place financière.

Or, la crise bancaire et financière internationale n'a fait que renforcer cette demande de régulation de la chaîne de distribution des produits financiers dans laquelle la profession de conseiller en gestion de patrimoine a pris une place significative.

En effet, la profession de conseiller en gestion de patrimoine est née de la nécessité d'apporter un conseil indépendant et de répondre aux multiples innovations financières, résultant du passage à une économie de marchés de capitaux. La demande du consommateur et de l'épargnant est aujourd'hui de plus en plus forte car l'environnement reste complexe et incertain : règles fiscales mouvantes, transformation, « financiarisation » et diversification des supports du patrimoine, répartition nouvelle de la propriété liée à l'augmentation de l'espérance de vie, à la recomposition familiale, et à la présence simultanée de plusieurs générations.

Les conseillers en gestion de patrimoine sont aujourd'hui en France près de 2 500 professionnels, qui exercent à titre indépendant les activités de conseil en organisation et en stratégie patrimoniale, de conseil et de vente de produits financiers, de conseil et de vente de produits d'assurance et de transaction immobilière. D'autres utilisent ce titre dans le cadre d'un emploi salarié.

Or, rien ne permet aujourd'hui à l'épargnant et au consommateur d'être garantis tant sur l'indépendance du conseil fourni que sur les qualifications du professionnel. À cela s'ajoute l'existence de fortes disparités dans le niveau des connaissances et des diplômes de ceux qui exercent aujourd'hui ces activités. Les conseillers en gestion de patrimoine, qui exercent une profession bien particulière nécessitant le cumul des compétences en droit civil, fiscal, des marchés financiers et immobiliers doivent donc disposer, pour des critères d'équité dans l'exercice de leur activité professionnelle, d'un cadre juridique opposable.

Cette nécessité de réglementation de la profession s'inscrit dans le prolongement du rapport de Bruno Deletré sur le contrôle du respect des obligations professionnelles à l'égard de la clientèle dans le secteur financier. En outre, la présente mission s'inscrit dans la démarche de rationalisation de la supervision des acteurs bancaires, de l'assurance et de la finance, entreprise au plan européen et international, ayant conduit en France à la création de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et à l'adoption de loi de régulation bancaire et financière.

Louis Giscard d'Estaing

Député du Puy-de-Dôme

Sommaire

SOMMAIRE **3**

LISTE DES ABREVIATIONS **5**

RESUME DU RAPPORT **7**

INTRODUCTION **9**

1 ETAT DES LIEUX DE L'EXERCICE DE L'ACTIVITE DE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE **12**

1.1 La diversité des acteurs intervenants dans le « conseil patrimonial » **13**

1.1.1 Les acteurs dans le domaine financier et l'exercice du métier de CGP en tant que salarié d'établissement 14

1.1.2 Les acteurs dans le domaine immobilier et de la défiscalisation 18

1.1.3 Les acteurs dans le domaine juridique 19

1.1.4 La démarche transversale des conseillers en gestion de patrimoine « indépendants » 21

1.2 Le caractère fragmenté et insuffisant du cadre de régulation actuel **23**

1.2.1 L'absence de règlementation spécifique au métier de conseiller en gestion de patrimoine 24

1.2.2 Une régulation indirecte mais insuffisante du métier du conseiller en gestion de patrimoine par le respect des règlementations sectorielles 25

1.2.3 La combinaison des obligations applicables aux règlementations sectorielles : l'articulation des obligations d'information et de conseil 37

1.2.4 Les zones grises de la règlementation 42

1.3 Le mode d'exercice et de régulation des conseillers en gestions de patrimoine « indépendants » **43**

1.3.1 Le modèle économique des CGP 43

1.3.2 Le développement des formations universitaires et des démarches de certification 45

1.3.3 L'organisation et l'autorégulation de la profession au travers des associations professionnelles représentatives 52

1.3.4 Un contrôle de la profession éclaté entre autorités de régulations 53

Les tentatives de définition et d'encadrement du métier de conseiller en gestion de patrimoine **59**

Les dernières grandes initiatives dans le domaine de la régulation de la commercialisation des produits financiers **63**

2 PRECONISATIONS POUR UN ENCADREMENT DE L'ACTIVITE DE CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE 69

2.1 La création et la protection du titre de conseiller en gestion de patrimoine : une démarche d'encadrement par l'activité 74

2.1.1 Une démarche pragmatique s'appuyant sur la réalité de l'exercice du métier de conseiller en gestion de patrimoine et offrant un cadre juridique stabilisé 74

2.1.2 Une démarche de « normalisation » protectrice du consommateur 75

2.2 L'encadrement de l'exercice de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine, en tant qu' « indépendant » 77

2.2.1 Une démarche pragmatique par le cumul des règlementations applicables à l'intermédiation financière, bancaire et dans le domaine de l'assurance 77

2.2.2 La nécessité de conditions de compétences professionnelles renforcées 82

2.3 L'encadrement de l'exercice de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine, en tant que salarié d'établissement, dans un contexte de concurrence loyale 85

2.3.1 La possibilité reconnue de se prévaloir du titre conjuguée à l'harmonisation des appellations s'appuyant sur les modèles européens 85

2.3.2 La nécessité de conditions de compétences professionnelles renforcées et équivalentes à celles des « indépendants » 86

2.4 La régulation des conseillers en gestion de patrimoine « indépendants » 87

2.4.1 L'enregistrement en tant que CGP au registre unique créé par la loi de régulation bancaire et financière : la vérification des conditions objectives d'accès 87

2.4.2 Un contrôle renforcé assuré par le pôle commun AMF-ACP : la supervision de l'activité transversale des CGP 89

2.4.3 Un mode d'autorégulation s'appuyant sur une instance commune représentative des CGP reconnue par la loi 90

2.5 Une activité transversale rendant nécessaire une meilleure articulation des règles applicables en matière de commercialisation de produits financiers 93

CONCLUSION 96

ANNEXES 97

Liste des abréviations

ACP	Autorité de Contrôle Prudentiel
AFECEI	Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement
AFG	Association Française de la Gestion Financière
AFNOR	Agence Française de Normalisation
AMF	Autorité des Marchés Financiers
ANACOFI	Association nationale des conseillers financiers
ANCDGP	Association nationale des conseils diplômés en gestion de patrimoine
CCEF	Compagnie des conseils experts financiers
CFPB	Centre de Formation de la Profession Bancaire
CGP	Conseiller en Gestion de Patrimoine
CGPC	Conseiller en Gestion de Patrimoine Certifié
CGPI	Conseiller en Gestion de Patrimoine Indépendant
CIF	Conseiller en Investissement Financier
CIP	Chambre des Indépendants du Patrimoine
CJA	Compétence Juridique Appropriée
CMF	Code Monétaire et Financier
CNB	Conseil National des Barreaux
CNCEF	Chambre nationale des conseillers experts financiers
DER	Document d'Entrée en Relation
H3C	Haut conseil du Commissariat aux comptes
IOBSP	Intermédiaire en Opération de Banque et en Service de Paiement

LRBF	Loi de Régulation Bancaire et Financière
LSF	Loi de Sécurité Financière
MIF	Directive sur les Marchés d'Instruments Financiers
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières
ORIAS	Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance
PSI	Prestataire de Services d'Investissement
RCP	Responsabilité Civile Professionnelle
RCS	Registre des Commerces et des Sociétés
RGAMF	Règlement générale de l'Autorité des Marchés Financiers
RNCP	Registre National des Certifications Professionnelles
RTO	Service de Réception de Transmission des Ordres
SCPI	Société Civile de Placement Immobilier

Résumé du rapport

Le rapport préconise une règlementation du métier de conseiller en gestion de patrimoine permettant une régulation de ces professionnels et une meilleure protection des consommateurs.

1) Les **raisons d'agir** dans ce domaine résident dans le constat du caractère fragmenté et insuffisant du cadre de régulation actuel. Les conseillers en gestion de patrimoine se distinguent de l'ensemble des nombreux autres acteurs intervenants dans le « conseil patrimonial » du fait du caractère transversal de leur démarche. Pourtant, aucune règlementation globale ne s'applique à ces professionnels qui peuvent exercer ce métier soit en tant que salarié d'établissement, soit en tant qu'indépendant (ou « libéral »).

De ce fait, les CGP exerçant en dehors d'établissements se voient appliquer une combinaison de règlementations sectorielles qui permettent pour partie de réguler leur activité et de mieux appréhender leur existence, mais qui demeure lacunaire.

La mission relève ainsi que l'absence de réglementation spécifique soulève un double problème :

- elle ne permet pas le développement de cette activité dans des conditions de sécurité juridique suffisantes, notamment du fait de certaines zones d'incertitude règlementaires ;
- et elle pose un problème de protection des consommateurs : le titre de conseiller en gestion de patrimoine pouvant être utilisé en dehors de tout cadre.

Le positionnement des conseillers en gestion de patrimoine est encore rendu plus complexe par la possibilité laissée aux établissements notamment bancaires d'user de ce titre bien qu'aucun critère notamment de compétence ne soit vérifié dans ce cas.

La mission estime que toute régulation de ces professionnels doit s'appuyer pour les indépendants sur le modèle économique existant en favorisant le développement de la transparence des rémunérations. En outre, malgré l'absence de règlementation globale, ces professionnels sont pour partie régulés par :

- une forme d'autorégulation basée d'une part sur l'existence d'associations professionnelles représentatives et reconnues et d'autre part sur des formations universitaires et des démarches de normalisation ;
- l'Autorité des marchés financiers et l'Autorité de contrôle prudentiel qui exercent un contrôle sur l'activité d'intermédiation des CGP.

2) Pour répondre à ces défis, le rapport formule un certain nombre de **recommandations :**

- La reconnaissance et la protection du titre de « conseiller en gestion de patrimoine » qui serait créé par la loi et dont l'usage serait protégé.

- L'activité de CGP indépendant serait encadrée. Afin de se prévaloir du titre de CGP, ces derniers devraient ainsi cumuler les activités de :

  - conseiller en investissement financier ;
  - courtier en opérations de banque et en services de paiement ;
  - et courtier d'assurance.

A titre accessoire, les CGP « indépendants » pourraient recourir à la compétence juridique appropriée et au statut d'agent immobilier, afin de compléter le panel de leur offre de service.

- L'exercice de l'activité des CGP salariés d'établissement serait encadré. Ces derniers pourraient continuer à se prévaloir de ce titre, mais cette possibilité devrait être conjuguée à un travail d'harmonisation des appellations utilisées dans les réseaux, s'appuyant notamment sur les modèles européens.
Par ailleurs, dans une logique de concurrence loyale, les salariés d'établissement faisant usage du titre de CGP devraient respecter des conditions de compétence professionnelles équivalentes à celles des indépendants.

- Afin de garantir la qualité de leur conseil, les CGP, qu'ils soient indépendants ou salariés d'établissements, devraient ainsi être soumis à ces conditions de compétences professionnelles renforcées.
Ces conditions seraient vérifiées par le fait de disposer d'un diplôme de niveau minimum Master (enregistré au RNCP) ou d'avoir pu faire reconnaître cette compétence par une validation des acquis de l'expérience ou une certification placée sous le contrôle des autorités de supervision.
Pour les CGP « indépendants » en exercice, une « clause de grand père » temporaire et strictement encadrée pourrait s'appliquer.

- Enfin, la régulation des CGP « indépendants » s'appuierait sur trois niveaux :

- le pôle commun AMF-ACP serait chargé de la supervision de ces professionnels ;
- l'ORIAS (registre unique) vérifierait les conditions objectives d'accès et notamment le cumul des statuts ;
- la supervision de la profession s'appuierait sur une association faitière, instance commune regroupant les associations professionnelles reconnue par la loi, qui serait le relais du pôle commun et permettrait d'instaurer une « autorégulation encadrée » de ces professionnels. Cette instance s'appuierait sur deux modèles : l'Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement (AFECEI) et le Haut conseil du Commissariat aux comptes (« H3C »).

Introduction

Dans la lignée de la proposition de loi *visant à donner un statut à la profession de conseiller en gestion de patrimoine*[1] déposée en juillet 2010 et du débat sur l'amendement reprenant cette proposition lors de l'adoption de la loi n°2010-1249 de régulation bancaire et financière du 22 octobre 2010, le Premier Ministre a confié au député Louis GISCARD D'ESTAING une mission sur ce sujet auprès du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie. Le décret du Premier Ministre du 11 février 2011[2] a nommé Monsieur le député parlementaire en mission.

S'appuyant sur une réflexion existante depuis plusieurs années, la mission s'est attachée à consulter l'ensemble des acteurs de la place concerné par ce sujet. Elle s'est donnée pour objectif de présenter des préconisations réalistes permettant une meilleur régulation de ces professionnels tout en accompagnant le développement du savoir-faire des conseillers en gestion de patrimoine et en garantissant et renforçant la protection et la transparence envers les consommateurs. Ces objectifs, posés par la lettre de mission, ont constitué le fil conducteur de la démarche.

Le terme « conseiller en gestion de patrimoine » forme une réalité complexe. Les conseillers en gestion de patrimoine se livrent en effet à diverses prestations portant sur des objets variés : après une **phase de conseil** succède généralement une **phase de commercialisation** des produits (instruments financiers, contrats d'assurance vie, …). En l'absence de règlementation propre couvrant l'ensemble de cette activité composite, les professionnels se revendiquant « conseillers en gestion de patrimoine » ou encore « conseillers en gestion de patrimoine indépendant » se voient actuellement appliquer une combinaison de règles entremêlées suivant la nature et l'objet du service rendu.

Cette combinaison est encore rendue plus complexe par l'application successive et cumulative de normes émanant à la fois des institutions de l'Union européenne, du législateur national, des autorités de régulations et de règles de déontologie ou de bonnes pratiques d'ordre professionnel. Le rapport présenté par M. Jacques DELMAS-MARSALET en 2005 *relatif à la commercialisation des produits financiers* a mis en lumière cette complexité et avancé un certain nombre de recommandation utiles afin :

- d'assurer une information pertinente sur les produits ;
- de mieux cibler la commercialisation des produits d'épargne dans les réseaux ;

[1] Proposition de loi n°2758-2010 enregistrée à la Présidence de l'Assemblée nationale le 13 juillet 2010

[2] Décret du 11 février 2011 chargeant un député d'une mission temporaire, NOR : PRMX1104615D

- de fournir un conseil adapté ;
- de préserver l'objectivité et l'impartialité du conseil ;
- de mieux responsabiliser les acteurs ;
- et d'améliorer le service après-vente.

Le législateur est quant à lui intervenu à plusieurs reprises depuis la loi de sécurité financière en 2003 afin d'**accompagner les mutations du paysage de la commercialisation des produits financiers**, en s'appuyant notamment sur les préconisations du rapport remis par M. Bruno DELETRE[3].

Le droit communautaire exerce également une influence déterminante dans ce domaine déjà largement harmonisé au travers des directives sectorielles. Les débats autour de la révision de la directive 2004/39/CE du 21 avril 2004 concernant les marchés d'instruments financiers (MIF) ne faisant qu'accentuer cette convergence.

Au carrefour de ces problématiques, les conseillers en gestion de patrimoine, estimé à 2 247 cabinets[4] fin 2010, participent de cette évolution. Par leur mission de conseil, ils se rapprochent des professions règlementées de notaire ou d'avocat. Ils en diffèrent néanmoins par la commercialisation de produits financiers, essentielle à leur modèle économique, répondant dans ce domaine à des règlementations sectorielles : intermédiation financière, intermédiation en assurance, intermédiation bancaire

Pourtant, les professionnels de la gestion patrimoniale, pour la plupart rassemblés au sein d'organisations professionnelles représentatives et structurées, réclament une meilleure régulation de leur métier afin notamment d'éviter les détournements de cette appellation et de mieux garantir leur développement au sein d'un cadre juridique stabilisé permettant leur représentation et leur reconnaissance. La question de la protection des consommateurs de produits financiers se trouve également au cœur de ces réflexions.

Le conseil patrimonial ne se limite cependant pas à ces seuls « libéraux ». Il est également exercé par les salariés des établissements bancaires et d'assurance. Ces établissements ont d'ailleurs, pour certains, développé des structures spécifiques, notamment dans la banque privée, dédiée au conseil patrimonial. Les « indépendants » ou « libéraux » se prévalent quant à eux d'une plus grande objectivité et d'une analyse plus transversale. L'absence de règlementation globale empêche néanmoins de décerner à ces derniers un réel label de qualité tant les réalités d'exercice du métier sont différentes et tant l'usage du terme même de conseiller en gestion de patrimoine peut être dévoyé par certains. Il correspond cependant à une réalité, reconnue par les

[3] *Rapport de la mission de réflexion et de propositions sur l'organisation et le fonctionnement de la supervision des activités financières en France*, M. Bruno DELETRE, janvier 2009

[4] *Les conseillers indépendants en gestion de patrimoine : le livre blanc 2011*, APREDIA, avril 2011

épargnants individuels pour certains relativement modestes, qui décident de confier une partie de la gestion de leur patrimoine à ces professionnels. Le contexte de concurrence dans lequel s'exerce ce métier nécessite donc de s'interroger sur l'usage de cette appellation dans des contextes d'exercice différents (salariés d'établissements bancaires ou « indépendants »). La protection d'un titre ne peut ainsi se concevoir si les règles appliquées aux différentes personnes pouvant se revendiquer « CGP » ne sont pas harmonisées.

L'encadrement du métier de conseiller en gestion de patrimoine interroge par ailleurs le système français de régulation qui a connu d'importantes évolutions depuis la mise en place de l'Autorité des marchés financiers (AMF) jusqu'à la création récente de l'Autorité de contrôle prudentiel[5] (ACP) et de leur pôle commun.

Dans ce contexte, la mission qui m'a été confiée par le Ministre de l'Economie, des finances et de l'industriea pu établir des préconisations concrètes qui pourraient prendre forme dans le cadre d'une règlementation garantissant aux conseillers en gestion de patrimoine un cadre juridique stable. Ces préconisations s'appuient sur un état des lieux préalable.

[5] L'ACP résulte de la fusion des quatre autorités de la banque et de l'assurance CB, ACAM, CEA et CECEI.

1 Etat des lieux de l'exercice de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine

Apparu dans les années soixante-dix, le métier de CGP s'est considérablement développé au cours des dernières années. De nombreux acteurs coexistent au sein de ce métier qui pour le moment n'a fait l'objet d'aucune définition législative. De ce fait tout un chacun peut aujourd'hui prétendre l'exercer, soit à titre principal soit de manière connexe.

Les « conseillers en gestion de patrimoine » sont nés de la volonté d'offrir une alternative aux réseaux de conseils des banques et des acteurs immobiliers. Pour la plupart, il s'agit d'indépendants ou plutôt de libéraux qui travaillent à leur compte et se caractérisent par leur relative indépendance de tout réseau ou entreprise, et l'objectivité revendiquée de leur conseil. Leur développement peut également s'expliquer pour partie par la fusion des conseils juridiques (ou conseils juridiques et fiscaux) avec la profession des avocats en 1990[6].

L'épargnant attend de son conseiller qu'il l'aide dans la création, le développement et l'optimisation, ainsi que la transmission, de son patrimoine, en formulant le plus objectivement possible des recommandations d'ordre financières, mais également juridiques et fiscales, et en choisissant au mieux les outils permettant d'atteindre ces objectifs.

Ce métier est donc complexe, et exige de solides compétences et qualités dans des domaines aussi nombreux que variés : droit civil (régimes matrimoniaux, droits de succession, droit social, …), droit fiscal, droit des assurances, du patrimoine, connaissances en économie, en immobilier et finance (investissement financier, investissement immobilier, opérations boursières, gestion d'actifs, etc.). Sans qu'il lui soit demandé une expertise aussi poussée que les professions qui interviennent à titre principal dans l'un ou l'autre de ces domaines, le conseiller patrimonial doit en avoir une bonne maîtrise. Cette technicité lui est indispensable et sert de base à son métier.

Il lui est également demandé des qualités commerciales, pour démarcher et convaincre les prospects, et des qualités relationnelles afin d'assurer le suivi dans le temps et la pérennité de son portefeuille. Il aura en effet à expliquer au client la stratégie qu'il a imaginée, tout en se démarquant des concurrents : il n'est pas rare que son client se voie proposer par une banque ou une assurance la mise en œuvre, pour un coût au premier abord moindre, de la solution préconisée par le conseiller indépendant.

Enfin, il devra parfaitement connaître et être capable de mettre en œuvre une méthodologie propre à son métier: celle du bilan patrimonial et du profil d'investisseur. Les situations et les portefeuilles suivis sont en effet différents, avec des problématiques

[6] Loi n°90-1259 du 31 décembre 1990 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques

qui leur sont spécifiques. Contrairement au conseiller financier qui se focalise sur l'optimisation de la gestion financière des actifs patrimoniaux, le CGP part de la situation patrimoniale d'une personne, de ses projets de vie et de ses attentes pour définir une stratégie globale en tentant d'y répondre au mieux. Cette méthodologie lui est indispensable pour recueillir toutes les informations nécessaires.

L'offre est pléthorique, mais peu d'intervenants répondent à l'ensemble de ces exigences.

1.1 La diversité des acteurs intervenants dans le « conseil patrimonial »

La gestion de patrimoine se caractérise par un marché fortement éclaté sur lequel une dizaine d'acteurs cherchent à gagner toujours plus de parts de marché. En effet, nombreux sont ceux qui pratiquent ce domaine d'activité : courtiers, banquiers, assureurs, agents immobiliers, avocats, notaires, experts comptables, conseillers indépendants, entreprises d'investissement, administrateurs de biens, gérants de portefeuille, commissaires-priseurs, etc. Il est cependant possible d'établir deux catégories distinctes, à savoir les acteurs directs et les acteurs indirects.

Dans la première catégorie, on retrouve d'une part les établissements financiers qui disposent généralement d'un département ou d'une cellule dédié à la gestion de patrimoine. D'autre part, les compagnies d'assurance mettent elles aussi en œuvre des stratégies de plus en plus offensives / agressives pour accroître leurs parts de marché, notamment avec le développement considérable ces dernières années des contrats d'assurance vie et autres produits financiers. Enfin, on retrouve les sociétés et conseillers indépendants où l'activité de conseil est exercée dans ce cas présent à titre libéral.

Dans la deuxième catégorie, s'illustrent des acteurs exerçant plutôt une fonction complémentaire ou à titre accessoire dans ce domaine d'activité. Cette qualification d'acteurs « indirects » se justifierait d'autant plus par le fait que la réglementation de leur profession leur interdit de percevoir toute commission suite à des préconisations sur tel ou tel produit d'investissement. Il s'agit des notaires, experts-comptables ou encore des avocats. On qualifiera ces derniers de « spécialistes », alors que les CGP sont quant à eux plutôt des « généralistes » étant donné la diversité des disciplines qui arpente cette profession.

Il est également possible de distinguer trois domaines d'activités au sein desquels le conseil patrimonial peut s'exercer : (i) le domaine financier, prédominant, (ii) le domaine immobilier et (iii) le domaine juridique.

1.1.1 Les acteurs dans le domaine financier et l'exercice du métier de CGP en tant que salarié d'établissement

Le conseil patrimonial, parce qu'il s'appuie sur le patrimoine financier personnel de l'épargnant, appelle en premier lieu l'intervention d'acteurs relevant du domaine financier.

1.1.1.1 Conseiller en gestion de patrimoine et experts comptables

Le rôle d'un expert-comptable dans sa dimension conseil auprès des chefs d'entreprise, des professions libérales ou des commerçants et artisans lui permet d'avoir une place privilégiée avec un client déjà souvent à l'écoute. Les experts comptables mènent pour leurs clients des réflexions poussées concernant leur entreprise, mais également leur patrimoine personnel. La relation patrimoine privée et entreprise est en effet très forte, et une décision sur l'un a nécessairement une influence sur l'autre.

Malgré leurs compétences indéniables, ces professionnels des domaines civil, fiscal, financier ou comptable n'ont souvent qu'une vision fragmentée du patrimoine. Par ailleurs, ils n'ont pas les moyens de mettre en place les solutions qu'ils conseillent, toute activité de courtage leur étant interdite. Ils ne peuvent donc pas assurer le suivi client qui est fondamental lors de la mise en place d'une stratégie patrimoniale. Leur conseil patrimonial et financier vient donc en complément de celui du conseiller en gestion de patrimoine, qu'il ne saurait remplacer. A l'opposé, le conseiller, quelle que soit l'étendue de ses connaissances, est tout à fait conscient de ne pouvoir à lui seul remplacer un spécialiste tel qu'un expert-comptable, un notaire ou un avocat notamment sur des cas complexes.

Les experts-comptables disposant de diplômes reconnus possèdent la compétence juridique appropriée.

Par ailleurs, en tant que membre d'une profession réglementée, ils sont autorisés à donner des consultations en matière juridique et à rédiger des actes sous seing privé, dans les conditions définies par l'article 22, alinéa 7, de l'Ordonnance de 1945 *« Ils peuvent également donner des consultations, effectuer toutes études et tous travaux d'ordre statistique, économique, administratif, juridique, social ou fiscal et apporter leur avis devant toute autorité ou organisme public ou privé qui les y autorise mais sans pouvoir en faire l'objet principal de leur activité et seulement s'il s'agit d'entreprises dans lesquelles ils assurent des missions d'ordre comptable de caractère permanent ou habituel ou dans la mesure où lesdites consultations, études, travaux ou avis sont directement liés aux travaux comptables dont ils sont chargés »*.

Il convient néanmoins de noter que les experts-comptables ne peuvent pas pratiquer l'intermédiation, notamment en assurance, ils bénéficient en fait d'une dérogation leur

permettant de pratiquer l'activité de « conseil » (CIF) sans être adhérent d'une association (L.541-1 CMF et g) du 2° du L.531-2 du même code).

1.1.1.2 Conseiller en gestion de patrimoine et établissements bancaires, l'exercice en tant que salarié

C'est aux banques qu'ordinairement, le particulier s'adresse en premier lieu pour assurer la gestion de son patrimoine. Puisque toute personne possède un ou plusieurs comptes bancaires, la banque est en effet un partenaire privilégié, pour les particuliers et entreprises qui s'adressent à elle pour la gestion de leurs flux de trésorerie, mais aussi pour l'obtention de prêts.

Les banques disposent très généralement de leurs propres conseillers patrimoniaux, sous des appellations diverses. Les formations et compétences requises ne sont néanmoins pas en tout point similaires à celles des formations notamment universitaires en matière de gestion de patrimoine. Les formations bancaires sont pour certains insuffisantes pour aborder dans sa globalité la gestion d'un patrimoine. Par ailleurs, un conseiller en banque gère une quantité de portefeuilles qui peut rendre difficile un bon suivi client ou une connaissance approfondie du patrimoine et des volontés de ce dernier (historique, motivations, …). Dès lors, malgré leurs compétences certaines, ils se révèlent être plus des vendeurs de produits que de véritables conseillers. Si le client en est nécessairement conscient dès lors qu'il choisit un établissement de ce type, le diagnostic patrimonial et la connaissance des outils à sa disposition pourront s'avérer très variables en fonction des structures et des conseillers. Enfin, les consommateurs interrogés rappellent à juste titre que les salariés d'établissement bancaire sont d'abord tenus de conseiller et vendre les produits « maison » et que le système de rémunération les pousse à privilégier tel ou tel produit, parfois au détriment des intérêts du client. Les problématiques de transparence et de devoir de conseil apparaissent ainsi centrales.

Depuis plusieurs années les banques se sont intéressées à la gestion de patrimoine notamment depuis la fin des années 1990 avec l'apparition d'une nouvelle génération de clients fortunés, notamment au sein des « banques privées ». Ces clients sont en grande partie des chefs d'entreprise et des professionnels libéraux, dont la fortune est intimement liée à leur outil de travail. Les groupes bancaires se sont alors organisés et ils sont nombreux aujourd'hui à proposer des départements de gestion afin de répondre aux besoins de leur clientèle fortunée. Les CGP « indépendants » espèrent concurrencer les banques privées qui, elles, tendent à abaisser leurs seuils d'entrée et s'adresser à une clientèle de plus en plus moyenne gamme.

La reconnaissance par le code monétaire et financier de la mission de conseil patrimonial des établissements de crédits :

Article L. 311-2

Les établissements de crédit peuvent aussi effectuer les opérations connexes à leur activité telles que :

1. Les opérations de change ;

2. Les opérations sur or, métaux précieux et pièces ;

3. Le placement, la souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;

4. Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;

5. Le conseil et l'assistance en matière de gestion financière, l'ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises, sous réserve des dispositions législatives relatives à l'exercice illégal de certaines professions ;

6. Les opérations de location simple de biens mobiliers ou immobiliers pour les établissements habilités à effectuer des opérations de crédit-bail ;

7. Les services de paiement mentionnés au II de l'article L. 314-1.

Lorsqu'il constitue la fourniture de services d'investissement au sens de l'article L. 321-1, l'exercice des opérations connexes et de l'activité de conservation est subordonné à l'agrément préalable prévu à l'article L. 532-1.

Le cas des banques spécialisées dans la gestion de patrimoine

Les plus connues sont l'Union Financière de France[7] ou encore *Legal&General*. Elles disposent de réseaux de conseillers en patrimoine et n'ont pas de produits propres : elles travaillent par partenariat avec de grandes banques financières, des assureurs, des promoteurs immobiliers (elles sont filiales l'une d'AVIVA VIE l'autre de *Legal & General*). Leurs conseillers ont ainsi la possibilité de disposer de tous les outils patrimoniaux existants aux fins de construire des stratégies complètes. Le réseau négocie directement auprès des partenaires ce qui permet aux conseillers moins préoccupés des aspects administratifs de se concentrer davantage sur les clients. Ils peuvent ainsi s'adresser à

[7] Filiale d'AVIVA Vie à 74% ;

une clientèle plus large, et ne plus réserver le conseil en patrimoine aux seules grandes fortunes.

Les conseillers viennent pour beaucoup d'autres métiers, souvent commerciaux, et il leur est dispensé des formations qui peuvent être qualifiées de complètes. Aussi ces réseaux ont des connaissances assez pointues proches de celles des conseillers en gestion de patrimoine dits « indépendants ». Comme chez les autres acteurs dont la rémunération est fortement liée aux produits vendus, la dépendance des groupes à des banques ou des assureurs pose également la question de l'indépendance et de la transparence des rémunérations.

Il est possible faire aux conseillers en assurance les mêmes reproches qu'aux conseillers en banque quant à leur dépendance envers leur employeur.

1.1.2 Les acteurs dans le domaine immobilier et de la défiscalisation

Aux côtés des acteurs du domaine financier, les acteurs du domaine immobilier, de par l'importance et la durée des placements effectués dans ce cadre, demeurent des vecteurs essentiels du conseil patrimonial au sens large.

1.1.1.3 Conseiller en gestion de patrimoine et agents immobiliers

La pierre constitue un des placements durables et sûrs les plus apprécié des Français. De la même façon que les assureurs, les conseillers aussi compétents soient ils ne peuvent conseiller et vendre que des produits entrant dans leur domaine d'activité, ce qui limite les stratégies possibles. De plus leur mode de rémunération étant directement lié à la vente des produits immobiliers, le conseil est rarement objectif.

Cette profession est régie par la loi Hoguet (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970). Elle règlemente les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce. Cette loi précise les personnes et les opérations concernées par ce statut. L'article 3 de la loi soumet l'exercice de ces activités à la détention d'une carte professionnelle, la carte T. Cette dernière est délivrée par le préfet du département dans lequel le demandeur à son siège. Elle est valable 10 ans, depuis un décret du 21 octobre 2005 et seule sa détention permet la perception de commissions lors d'une opération immobilière. Plusieurs conditions doivent être remplies pour l'obtenir :

- justifier de son aptitude professionnelle par un diplôme ou par son expérience ;
- disposer d'une garantie financière suffisante ;
- disposer d'une assurance en responsabilité civile professionnelle ;
- ne pas avoir fait l'objet d'une sanction pénale suite à certains délits (vol, recel…).

Le défaut de détention de carte T est passible d'une amende de 7500€, voire d'une peine d'emprisonnement de six mois (art 313-1 du code pénal).

1.1.1.4 Conseiller en gestion de patrimoine et « cabinets de défiscalisation »

Basé sur les systèmes d'incitations fiscales existants (Scellier, De Robien, Girardin, Malraux) développés par exemple dans le domaine de l'immobilier ou des Dom-Com, les cabinets de défiscalisation vendent pour la plupart de « l'immobilier locatif de défiscalisation ». Leur offre immobilière est souvent très complète. Leur rémunération ne dépendant que des immobiliers vendus, les conseils sont orientés et posent dans certains cas de sérieux doute sur la qualité du conseil fourni : comme son nom l'indique, un investissement en immobilier locatif devrait être une opération immobilière avant d'être une opération fiscale. Or l'implantation de l'immeuble et la demande locative sur ce lieu sont des critères primordiaux, souvent oubliés par ces cabinets, avec pour résultat une mise en location tardive ou inexistante, quand ce n'est pas le dispositif fiscal qui est remis en cause.

1.1.3 Les acteurs dans le domaine juridique

La dimension juridique du conseil en gestion de patrimoine est essentielle, c'est à ce titre que les professions règlementées d'avocats et de notaires exercent déjà le métier de conseiller patrimonial au sens large, dans les limites de leur compétences et notamment l'interdiction de principe des rémunérations par commissions.

1.1.1.5 Conseiller en gestion de patrimoine et notaires

Le notaire est un juriste investi d'une mission d'autorité publique qui prépare des contrats sous la forme authentique pour le compte de ses clients. Il exerce ses fonctions dans un cadre libéral.

Nombre d'actes ne peuvent être conclus sans son intervention : son rôle consiste notamment à authentifier les actes et les contrats passés devant lui et à les conserver. Le notaire intervient dans plusieurs domaines : le droit de la famille (successions, contrats de mariage, liquidation de communauté en cas de divorce), le droit de l'immobilier (transactions immobilières) et celui du patrimoine. Les domaines du droit des affaires et du conseil aux entreprises deviennent de plus en plus importants.

Il est rémunéré par des honoraires dont le montant est fixé par un tarif spécifique, mais il lui est interdit d'être rémunéré par commissionnement et courtage. Un certain nombre hésite à conclure des partenariats avec des conseillers en gestion de patrimoine, experts-comptables ou avocats afin de préserver leur indépendance.

Les conseillers en gestion de patrimoine, qui disposent de la compétence juridique appropriée, peuvent néanmoins donner des consultations juridiques. Ils peuvent également rédiger des actes sous seing privé en tant qu'accessoire de leur activité principale. L'article L.541-1, III du code monétaire et financier (CMF) renvoie à la compétence juridique appropriée (CJA)[8] qui autorise celles et ceux qui en sont titulaires à *« donner des consultations juridiques relevant directement de leur activité principale et rédiger des actes sous seing privé qui constituent l'accessoire nécessaire de leur activité ».*

[8] Article L.541-1, III C. mon. fin. : *« Les conseillers en investissements financiers ne peuvent à titre habituel et rémunéré donner de consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé pour autrui que dans les conditions et limites des articles 54, 55 et 60 de la loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques ». Voir p.34 (1.2.2.2.1)*

1.1.1.6 Conseiller en gestion de patrimoine et avocats

L'avocat représente et défend devant un tribunal des particuliers, des entreprises ou des collectivités. Il peut s'agir d'affaires civiles (accidents, divorces, successions, litiges liés au travail...) ou pénales (délits, vols, crimes...). Par ailleurs, le conseil prend une place de plus en plus importante, notamment sollicité par les entreprises.

Les avocats sont de plus en plus spécialisés. Mais en ce qui concerne les particuliers, le droit patrimonial et le droit fiscal sont aujourd'hui des créneaux particulièrement porteurs.

L'avocat est soumis aux mêmes règles que le notaire quant aux activités de courtage et de vente de produits financiers.

1.1.4 La démarche transversale des conseillers en gestion de patrimoine « indépendants »

Face à ces multiples acteurs et dans ce contexte concurrentiel, les conseillers en gestion de patrimoine « libéraux » mettent généralement en avance quatre caractéristiques principales afin de de distinguer des autres acteurs :

- l'indépendance, revendiquée ou supposée, elle peut être amoindrie par leur mode de rémunération. Il n'en demeure pas moins que face aux établissements bancaires notamment, le caractère « libéral » voir familial de leur activité demeure l'un de leurs atouts majeurs ;
- la variété de leur offre ;
- le caractère sérieux de leur conseil ;
- et enfin et surtout l'approche globale de leur expertise.

Dans ce contexte concurrentiel, l'enjeu premier du « CGPI » réside dans sa capacité à se faire rapidement identifier par le client comme un partenaire commercial à long terme et à forte valeur ajoutée. Les indépendants tentent donc de se démarquer des conseillers de clientèle des grands réseaux en personnalisant au maximum leur analyse. Leur approche commerciale est donc primordiale et fondamentalement différente de celles pratiquées par les autres agents du marché.

Le travail du CGPI se décompose alors en trois phases : les constats, la mise en place de la stratégie et le suivi.

Le constat : Le client est au centre de l'analyse, il est identifié et différencié des autres par le CGP qui s'efforce de clarifier les objectifs patrimoniaux de celui-ci.

Le rôle du gestionnaire indépendant est dans un premier temps de prendre connaissance des attentes ou besoins, exprimés ou non, conscients ou non, de son client dans un contexte particulier. En plus de l'étude des besoins, le conseiller doit évaluer le risque que son interlocuteur peut accepter compte tenu de ses objectifs.

Au cours de cette première étape, le CGP établit un **bilan patrimonial** grâce aux informations qu'il a pu réunir sur la situation globale de son client. Il s'agit de réaliser la photographie de la situation de celui-ci sous tous les angles: civil, familial, professionnel, financier, budgétaire, prévoyance, retraite et successoral. Tous les documents officiels (avis d'imposition, contrat de mariage…) doivent ainsi lui être fournis.

La connaissance de l'environnement familial du client est une donnée essentielle pour établir un bilan de son patrimoine. En premier lieu, il s'agit de déterminer la structure de la cellule familiale élargie aux ascendants et aux collatéraux. Tous ces éléments doivent être abordés de manière objective sans pour autant omettre de prendre en compte des aspects plus subjectifs.

Le conseiller doit aussi prendre en compte la situation professionnelle actuelle du client mais aussi sa situation passée et future. Le statut professionnel va permettre de déterminer le régime de protection sociale applicable. De même, la situation fiscale, les stocks, les flux et les charges actuelles ou futures sont des données qui rentrent en jeu lors de l'élaboration du bilan patrimonial.

La mise en œuvre « stratégie patrimoniale » : Une fois que le bilan est établi, le conseiller doit élaborer une stratégie optimale pour le client afin d'atteindre les objectifs définis précédemment. Cette seconde étape fait appel aux compétences techniques du CGP même si celui-ci dispose d'outils informatiques qui lui permettent de faciliter sa tâche. Les CGP peuvent gérer leur activité et réaliser leurs diagnostics et simulations grâce à différents logiciels. Parmi les outils mis à leur disposition, on trouve des simulateurs, des comparateurs d'OPCVM, des outils d'alerte…

D'autre part, le gestionnaire va recourir à des logiciels de gestion de patrimoine qui vont lui permettre d'organiser les informations qu'il aura recueillies auprès de sa clientèle (ex : Systella…). Ces logiciels permettent un gain de temps dans l'élaboration des préconisations, la réalisation du diagnostic, la gestion du cabinet et la recherche d'informations. Ils peuvent également effectuer des simulations ou mesurer l'impact d'une mesure sur la fiscalité et le patrimoine du client.

Le suivi : Le CGP accompagne le client et assure le suivi de sa stratégie patrimoniale dans la durée. Ce suivi ne doit pas se résumer à un simple rendez-vous annuel. En effet, le gestionnaire doit veiller à garder le contact avec le client et adapter la stratégie mise en place en fonction de la survenance d'événements particuliers ou de l'évolution des besoins de celui-ci. Il doit suivre les placements élaborés au regard de l'évolution des marchés financiers ou des objectifs des individus.

Dans le cadre de leur profession, les CGP sont soumis à des statuts différents règlementés par plusieurs textes sectoriels. Ce cadre règlementaire a pu, dans un premier temps, être jugé comme un handicap par les CGP car il leur impose de respecter un certain nombre de conditions ce qui n'est pas le cas pour les conseillers de clientèle des banques par exemple qui ne sont pas soumis à toutes ces formalités. Cependant, les CGP semblent voir désormais dans ces obligations un moyen de démontrer le sérieux et la crédibilité de leur profession. Cette réglementation est aussi un gage de sécurité pour leurs clients.

1.2 Le caractère fragmenté et insuffisant du cadre de régulation actuel

Depuis la loi sur la sécurité financière adoptée en juillet 2003, la profession du conseil en gestion de patrimoine a connu une profonde restructuration en raison du nouveau contexte législatif qui s'est progressivement mis en place. Cette loi, dite « de sécurité financière » a constitué une étape importante dans la modernisation du droit des marchés financiers. Elle intervient à l'époque comme une réponse du gouvernement aux scandales Enron ou encore World Com. La récente LRBF est venue compléter ce cadre.

La gestion de patrimoine est un marché sur lequel le législateur n'est intervenu que récemment au niveau de la réglementation et de l'encadrement de cette profession. Deux principaux facteurs permettent d'expliquer cette intervention tardive de la réglementation sur ce marché. D'une part, la proportion d'actifs financiers dans le patrimoine des Français était beaucoup moins importante il y a une quinzaine d'années comparée à l'heure actuelle. Non pas qu'il s'agissait d'un marché de niche, mais que le besoin en conseil financier était largement inférieur à celui escompté actuellement. D'autre part, la profession de CGP se caractérise comme un métier pluridisciplinaire où le carrefour de domaines de compétences entraîne inévitablement plusieurs types de réglementation rentrant en jeu. Au vu des différentes disciplines qui parcourent la profession, on retrouve en termes de cadres juridiques le code des assurances, la loi Hoguet pour la vente de produits immobiliers, la réglementation autour des statuts CIF et de la CJA, etc. Ainsi, l'indépendant soucieux de travailler de la façon la plus large possible sera tenu de respecter l'ensemble des dispositions énumérées ci-dessus. Certains professionnels ne pratiquant que le courtage et les opérations de défiscalisation ne seront de ce fait pas concernés par l'ensemble de ces règles précédemment énumérées ; la réglementation découlant naturellement en fonction de l'étendue de l'activité du conseiller.

Certains auteurs avancent le fait que cette intervention tardive du législateur est certainement l'argument le plus significatif pouvant justifier le retard de la France au niveau du cadre légal de la profession par rapport à ses voisins européens.

1.2.1 L'absence de règlementation spécifique au métier de conseiller en gestion de patrimoine

Le conseiller en gestion de patrimoine est susceptible d'exercer plusieurs activités, afin de pouvoir assurer à ses clients un conseil portant sur une gamme complète de solutions. Ainsi, il peut proposer à ses clients aussi bien des valeurs mobilières sous forme d'OPCVM, que des SCPI ou encore des opérations de crédit. Il peut également effectuer certaines opérations, comme la distribution des produits d'assurance vie ou encore les transactions immobilières

Il se trouve ainsi tenu de respecter les réglementations relatives à chacune de ces activités et satisfaire à diverses obligations notamment celles requises pour exercer l'activité de :

- conseiller en investissement financier ;
- courtier en assurance : seul à pouvoir vendre des contrats d'assurance vie, hormis les réseaux d'assureurs, le courtier est tenu de s'inscrire à l'organisme pour le registre des intermédiaires en assurance, ORIAS ;
- courtier en opérations de banque et en services de paiement ;
- démarcheur financier et bancaire ;
- démarcheur immobilier ;
- conseiller sur les plans juridique et fiscal ;

Mais en tant que tel, le titre de conseiller en gestion de patrimoine n'est pas réglementé.

En effet, le conseiller en gestion de patrimoine exerce le plus souvent en cabinet indépendant, le plus souvent unipersonnel, mais pouvant dans certains cas regrouper une dizaine de conseillers. Il en existe aujourd'hui approximativement 2500 et il est devenu particulièrement difficile, pour un particulier, de différencier le véritable professionnel en conseil patrimonial des autres acteurs intervenant dans ce domaine, les vendeurs de produits financiers utilisant l'appellation et la méthodologie comme outil de marketing et d'animation commerciale.

La définition de la profession ainsi que la vérification de la mise en œuvre de ses principes et de ses méthodes sont devenus essentiels pour la protection des épargnants. D'autre part, il est indispensable d'informer ledit client des droits et obligations prévus par la règlementation.

1.2.2 Une régulation indirecte mais insuffisante du métier du conseiller en gestion de patrimoine par le respect des règlementations sectorielles

Si actuellement aucune règlementation spécifique ne protège les conseillers en gestion de patrimoine, une combinaison de règles sectorielles s'applique à eux dès lors qu'ils souhaitent notamment commercialiser des produits. Principalement, on peut noter le statut de conseiller en investissement financier (CIF), d'intermédiaire en opération de banque et en service de paiement (IOBSP) et de courtier d'assurance. De manière plus large, on peut également ajouter le statut d'agent immobilier régi par la loi Hoguet et la compétence juridique appropriée (CJA)

1.2.2.1 Le nécessaire respect des règlementations sectorielles applicables à l'intermédiation financière, bancaire et assurantielle.

Les règlementations applicables en matière d'intermédiation financière sont aujourd'hui celles qui permettent d'appréhender au mieux la réalité du modèle économique des conseillers en gestion de patrimoine et qui en tout état de cause structurent leur mode d'exercice et leur cadre de régulation.

1.2.2.1.1 Le statut de conseiller en investissement financier

Selon l'étude APREDIA 2011[9], 89,5% des cabinets de CGPI déclaraient avoir le statut de conseiller en investissement financier (CIF) fin 2010, soit une progression de 2,6% en un an.

Lorsqu'il fournit à titre de profession habituelle des recommandations personnalisées concernant des opérations sur instruments financiers, le conseiller en gestion de patrimoine doit en effet remplir les conditions d'accès au statut de conseiller en investissements financiers. Il doit ainsi respecter des conditions de résidence, d'âge, d'honorabilité, de compétence professionnelle et souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle.

Les CIF, outre l'obligation d'immatriculation sur le registre unique instauré par la loi de régulation bancaire et financière, doivent adhérer à une des six associations représentatives agrées par l'Autorité des marchés financiers. Le CGP-CIF doit respecter les règles de bonne conduite et d'organisation dont le contenu est précisé par le Règlement général de l'Autorité des marchés financiers[10].

[9] *Les conseillers indépendants en gestion de patrimoine : le livre blanc 2011*, APREDIA, avril 2011

[10] RGAMF, article 325-3 et suivants, article 325-10 et suivants.

Depuis la transposition de la directive MIF[11], les CIF sont autorisés dans le cadre de leur statut à fournir un service de réception-transmission d'ordres (RTO) pour le compte de tiers à l'issue de leur prestation de conseil et dans les conditions et limites fixées par le RGAMF[12]. Il leur est donc possible, sans agrément particulier, de recueillir auprès de leur clientèle des ordres de souscription ou de rachat en vue de les transmettre à un intermédiaire habilité pour leur exécution. Cette possibilité est fortement encadrée par le RGAMF[13].

Instauré par la loi de sécurité financière du 1er août 2003[14], le statut de CIF se distingue du statut d'agent lié par son caractère d'indépendance.
L'article L541-1 du Code monétaire et financier, définit le CIF comme celui qui exerce à titre de profession habituelle une activité de conseil pouvant porter sur plusieurs branches :

- les services d'investissement ou les services connexes (ordres ou gestion pour le compte de tiers) ;
- la réalisation d'opérations de banque sur instruments financiers ;
- la réalisation d'opération de banques ou d'opérations connexes ;
- la fourniture de services d'investissement ou de services connexes ;
- la réalisation d'opérations sur biens divers.

Jusqu'à l'adoption de la loi sécurité financière, l'activité de conseil n'était régie par aucun texte. L'instauration de ce statut, étroitement lié à l'activité de démarchage en pratique, permet d'entourer l'exercice de cette profession de règles et de garanties en vue de renforcer la protection des consommateurs.
Néanmoins, il est à noter que le CIF exerce exclusivement une **fonction de conseil.** Pour toute action de démarchage de produits financiers, il doit obtenir les habilitations nécessaires et respecter les règles posées par la loi. Ainsi n'est-il pas habilité en tant que tel à donner des consultations juridiques et rédiger des actes sous seing privé.

<u>Activités qui ne relèvent pas du statut de CIF :</u>

- Les conseils en matière immobilière
  Les conseils liés à une activité d'intermédiation portant sur des immeubles ou fonds de commerce et relevant de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 (loi Hoguet) ne constituent pas un type de conseil nécessitant le statut de CIF.

- Le conseil fourni dans le cadre d'une activité de courtage en assurance ou une activité d'intermédiaire en opérations de banque
  Le conseil délivré par le courtier d'assurance ou par l'intermédiaire en opérations de banque (IOB) dans l'exercice de son activité de courtage ou d'intermédiation ne relève pas du statut de CIF.

[11] Directive 2004/39/CE concernant les marchés d'instruments financiers (directive MIF)

[12] Article L541-1 II CMF

[13] Article 325-13 RGAMF

[14] Loi nº 2003-706 du 1er août 2003 art. 55 Journal officiel du 2 août 2003

Dates clefs

- La loi de sécurité financière du 1er août 2003 insérés dans le code monétaire et financier, partie législative
- Directive européenne MIF de janvier 2007
- Décret d'application de la directive MIF en France de novembre 2007
- Ordonnance du 12 avril 2007 relative aux marchés d'instruments financiers transposant la MIF.

Contrôle de la profession

La loi du 1er août 2003 a mis en place un système de contrôle de l'exercice de cette activité. En ce sens les associations professionnelles se sont vues octroyer le respect de certaines obligations telles que :

- procéder à l'enregistrement des CIF ;
- transmettre la liste de leurs adhérents à l'AMF ;
- élaborer un code de bonne conduite et veiller à la stricte application de ce dernier.

Ces associations professionnelles sont agréées par l'AMF sur la base de plusieurs critères notamment :

- des exigences de représentativité ;
- de moyens mis en œuvre pour vérifier les compétences de leurs membres ;
- de la conformité de leur code de bonne conduite aux conditions qui seront précisées dans le règlement général de l'AMF

Ainsi l'Autorité des Marchés Financiers joue-t-elle un rôle primordial dans l'instauration de ce régime étant donné qu'elle fixe les critères d'agrément des associations professionnelles et gère le fichier des CIF. Enfin, l'AMF se voit attribuer un pouvoir de sanction des CIF en cas de manquements aux règles et obligations s'appliquant à cette profession.

Exercice de l'activité

Le décret en date du 29 septembre 2004 applicable aux CIF, complété ultérieurement, met en place plusieurs obligations conditionnant l'exercice de l'activité.

a) Obligations administratives

Les associations professionnelles doivent tenir une liste des CIF (remplacée demain par le registre unique) sur laquelle figure un certain nombre d'information sur les professionnels tels que :

- le numéro d'enregistrement du CIF ;
- les noms, prénoms, date de naissance, lieu de naissance et adresse professionnelle du CIF personne physique ;
- les noms, adresse et n° SIREN de la personne morale qui exerce l'activité de CIF ; ainsi que les noms, prénoms, date de naissance, lieu de naissance et adresses

personnelles des personnes physiques ayant le pouvoir de gérer cette personne morale;
- la nature des opérations (art. L541-1 CMF) au titre desquelles le CIF exerce son activité de conseil.

b) Conditions d'âge et d'honorabilité

CIF et démarcheurs ne sont soumis à aucune condition d'âge, seule la majorité légale étant requise.
Le CIF doit justifier d'un diplôme de 1er cycle d'études juridiques ou économiques ou d'une expérience professionnelle de 2 ans.

Les conditions d'honorabilité sont identiques :
- absence d'interdiction d'exercer prononcée par l'AMF,
- de suspension ou de démission émanant de l'ACP.

c) Obligations professionnelles

La loi énonce que l'exercice de conseil doit se faire à titre habituel. Ce caractère habituel doit être apprécié selon trois critères cumulatifs :
- profession exercée de manière indépendante
- profession exercée de manière courante
- profession donnant lieu à rémunération.

En outre, le CIF est tenu au respect de règles de bonne conduite :
- <u>obligation déontologique de connaissance du client</u> : il appartient au CIF de se renseigner sur la situation personnelle et financière de son client, sur son profil de risque et ses connaissances en matière financière. Cette obligation prendra la forme d'une lettre de mission.
- <u>obligation de fournir un conseil adapté au client</u> : conseil compréhensible et adapté au profil de risque ainsi qu'à la situation financière du client.
- <u>obligation d'organisation</u> : mise en place par le CIF de moyens informatiques permettant d'archiver des données et un suivi des clients.
- <u>obligation d'information</u> : sur les produits éventuellement proposés.
- <u>obligation de transparence</u> : va englober deux points :
  * *transparence de la qualité du conseiller* : le CIF dans le cadre de son activité va mentionner son statut et son numéro d'enregistrement, l'identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère.
  * *transparence de la rémunération*

d) Responsabilité civile professionnelle

Le décret de 2004 a fixé des seuils a minima qui s'établissent comme suit :
- pour les CIF personnes physiques et pour les CIF personnes morales employant moins de deux salariés exerçant une activité de CIF, à 150.000 euros par sinistre et par année d'assurance.

- pour les personnes morales employant deux salariés minimum, ce seuil passe à 300.000 euros par sinistre et à 600.000 euros par année d'assurance.

Les professionnels de la gestion de patrimoine ont pu énoncer lors de la création du statut de CIF plusieurs craintes et critiques.

L'appellation de CIF a pu être jugée trop proche du titre de conseiller financier utilisé dans les réseaux de banque et d'assurance. Aussi une confusion peut-elle naître dans l'esprit du public.

La même remarque a été exprimée s'agissant de l'obligation de fournir un conseil adapté aux attentes du client. En effet, selon les personnes interrogées, cette obligation doit concerner aussi bien les CIF que les conseillers dépendant d'un groupe bancaire ou financier aussi il était peu opportun de la préciser uniquement pour les CIF.

En outre, les CGP ont exprimé leur inquiétude face à la transparence de la rémunération des opérations d'intermédiation financière que le CIF peut être amené à faire à l'issue de sa prestation de conseil.

Dans les faits, près de dix ans après l'entrée en vigueur de loi de sécurité financière, force est de constater que la quasi-totalité des CGP ont choisi d'adopter le statut de CIF qui permet aujourd'hui de mieux appréhender cette profession. Il faut néanmoins noter la situation particulière des CIF dits « haut de bilan », représentés par 3 des 6 associations de CIF (AACIF, CCIF, CNCIF)) qui ont insisté pour le maintien du statut existant de CIF qui reconnaît leur spécificité.

La reconnaissance des conseillers en investissements financiers par la code monétaire et financier et la situation des établissements de crédits

Inséré par la loi n°2003-706 du 1er août 2003, art. 55

Article L. 541-1

I. - Les conseillers en investissements financiers sont les personnes exerçant à titre de profession habituelle les activités suivantes :

1° Le conseil en investissement mentionné au 5 de l'article L. 321-1 ;

2° (Abrogé)

3° Le conseil portant sur la fourniture de services d'investissement mentionnés à l'article L. 321-1 ;

4° Le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers définis à l'article L. 550-1.

II. - Les conseillers en investissements financiers peuvent également fournir le service de réception et de transmission d'ordres pour le compte de tiers, dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers et exercer d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine.

III. - **Ne sont pas soumis aux dispositions du présent chapitre :**

1° Les établissements de crédit et les organismes mentionnés à l'article L. 518-1, les entreprises d'investissement et les entreprises d'assurance ;

2° Les personnes mentionnées au g du 2° de l'article L. 531-2.

IV. - Les conseillers en investissements financiers ne peuvent à titre habituel et rémunéré donner de consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé pour autrui que dans les conditions et limites des articles 54, 55 et 60 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques.

Le démarchage bancaire et financier

Le **démarchage bancaire et financier** est prévu par les articles L 341-3 et suivants du Code monétaire et financier.
Les CIF ainsi que les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (voir ci-dessous) peuvent faire du démarchage bancaire et financier. Ils peuvent aussi mandater des personnes pour le faire pour leur compte.

Ces personnes doivent remplir des conditions d'âge et de compétence (article D. 341-2 du Code monétaire et financier), être titulaires du baccalauréat ou d'une formation adaptée à la réalisation des opérations de démarchage ou d'une expérience professionnelle de deux ans dans des fonctions liées à la réalisation d'opérations de démarchage acquise au cours des cinq dernières années, justifier de conditions d'honorabilité (absence de condamnations, peine d'emprisonnement ferme ou supérieure à six mois avec sursis pour escroquerie, abus de confiance, recel, blanchiment, corruption, être assurées en garantie de leur responsabilité civile professionnelle (RCP) avec une garantie minimale fixée par l'article D. 341-3 du Code monétaire et financier. Il faut également être enregistré auprès d'un fichier national des démarcheurs qui est tenu par la Banque de France et être titulaire d'une carte de démarcheur.

Le statut d'agent lié

Le **statut d'agent lié** regroupe, depuis l'ordonnance du 12 avril 2007, les personnes mandatées par un prestataire de services d'investissement (PSI) en vue de fournir notamment un service de conseil en investissement[15]. Ce dernier semble entrer en contradiction avec l'exercice dans un cadre indépendant du métier de CGP, les CIF

[15] Article L545-1 CMF

peuvent néanmoins être amenés à revêtir la qualité d'agent lié pour la fourniture de service de RTO.

1.2.2.1.2 Les intermédiaires en opération de banque et en service de paiement (IOBSP)

Les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement sont mentionnés à l'article L. 519-1 du Code monétaire et financier.

Est intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, toute personne qui, exerce à titre habituel contre une rémunération ou toute autre forme d'avantage économique, l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, sans se porter ducroire.

La loi de régulation bancaire et financière (LRBF) du 22 octobre 2010 est venue préciser que *« dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat, l'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement peut agir en vertu d'un mandat délivré par un autre intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement ou par le client. Le mandat en vertu duquel l'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement agit mentionne la nature et les conditions des opérations qu'il est habilité à accomplir »* (article L. 519-2 du code monétaire et financier).

La loi a confié à l'ORIAS (Registre des intermédiaires en assurance) la tenue et la mise à jour du Registre unique des intermédiaires financiers regroupant les intermédiaires en assurances, les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement, les agents liés et les conseillers en investissements financiers.

La reconnaissance législative de l'intermédiation en opération de banque et l'exemption prévue pour les établissements de crédits

« Art. L. 519-1. – I. – L'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement est l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à la conclusion des opérations de banque ou des services de paiement ou à effectuer tous travaux et conseils préparatoires à leur réalisation.

« Est intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement toute personne qui exerce, à titre habituel, contre une rémunération ou toute autre forme d'avantage économique, l'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, sans se porter ducroire.

« II. – Le second alinéa du I ne s'applique ni aux établissements de crédit, ni aux établissements de paiement, ni aux personnes physiques salariées d'un établissement

de crédit ou d'un établissement de paiement, ni aux établissements de crédit, aux établissements de paiement et aux personnes physiques salariées d'un établissement de crédit ou d'un établissement de paiement, intervenant en libre prestation de services, ni aux personnes qui, pratiquant une activité d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement, répondent à des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat, ni aux personnes physiques salariées des personnes pratiquant une activité d'intermédiation en opérations de banque et en services de paiement. Les conditions fixées par ce décret tiennent notamment à l'activité de l'intermédiaire et à la nature du contrat de crédit et de service de paiement.

1.2.2.1.3 L'intermédiation en assurance

Selon l'étude APREDIA 2011[16], 97,5% des cabinets de CGPI déclaraient être agrées ORIAS en 2010.

Les CGP ou « CGPI », lorsqu'ils présentent ou distribuent contre rémunération des assurances sur la vie, sont tenus de remplir les conditions nécessaires à leur immatriculation dans l'une des catégories d'intermédiaires d'assurance. Ils doivent ainsi respecter des conditions d'honorabilité, de capacité professionnelle, de garantie financière. Ils doivent également souscrire à une assurance de responsabilité civile professionnelle.

L'activité d'intermédiation en assurance est régie par le Livre V du code des assurances (Par ailleurs, le courtier d'assurance est astreint aux mêmes règles que l'agent général en ce qui concerne les conditions d'accès à la profession (en termes de niveau de diplôme et d'expérience professionnelle). Le courtier, en tant que commerçant, doit être immatriculé au RCS et être muni d'une carte professionnelle établie à son nom. Le courtier doit notamment souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle et s'entourer d'un minimum de garanties financières.

L'activité de courtage en assurances se caractérise comme un acte d'intermédiation permettant la mise en relation d'un client avec plusieurs compagnies d'assurance. Il ne participe en aucun cas à la signature du contrat. Le devoir du conseiller en tant que professionnel de l'assurance est d'offrir la meilleure adéquation possible entre le produit proposé et le besoin en couverture de risques du client, et cela au meilleur prix possible. Dans certains cas de figure, le professionnel élabore véritablement un contrat sur mesure pour répondre au mieux aux intérêts du client.

[16] *Voir supra*

Le conseiller est à même d'intervenir dans les deux principales branches du courtage en assurance, à savoir la couverture de dommages et l'assurance de personnes. Au détriment d'une démarche d'intermédiation, il peut notamment intervenir dans une approche-conseil en réalisant par exemple des prestations d'audit ou d'analyse sur un risque en particulier.

D'une manière générale, l'exercice du courtage en assurance doit répondre aux conditions suivantes : l'immatriculation, renouvelable annuellement, sur registre tenu et mis à jour par l'ORIAS pour le compte de l'Etat, est subordonnée à la réalisation des conditions professionnelles suivantes. Ces conditions résultent de la transposition de la directive 2002/92/CE qui a harmonisé au niveau européen l'exercice de l'intermédiation en assurance.

- Il doit notamment justifier d'une capacité professionnelle résultant :
  - Soit d'un stage de plus de 150h permettant le développement des compétences en matière juridique, technique, commerciale et administrative définies par les organisations représentatives de la profession et par arrêté ministériel.
  - Soit de 2 ans d'expérience *en tant que cadre* dans une fonction relative à la gestion ou production de contrats d'assurance et de capitalisation, auprès d'une compagnie d'assurance, d'un courtier ou d'un agent général.
  - Soit de 4 ans d'expérience dans une fonction similaire et auprès des professionnels précédemment cités.
  - Soit par rapport à l'obtention d'un diplôme, titre ou certificat mentionné par arrêté ministériel ; le dernier en date est l'arrêté du 18 février 2008.

- Souscrire une assurance en RCP ; cette obligation s'applique aux contrats conclus ou renouvelés à compter du 31 janvier 2007 (*art. R.512-14 du Code des Assurances*)

- Respecter les conditions d'honorabilité (*art. L.322-2 du Code des Assurances*)

- Souscrire une garantie financière ; quand il encaisse des fonds
- Etre immatriculé au RCS

La directive prévoit que le devoir de conseil est formulé par écrit avec clarté et exactitude sur un support durable C'est d'ailleurs dans la transposition de cette directive que le législateur prévoit notamment le principe d'obligation des écrits. Ainsi, il s'avère nécessaire que l'intermédiaire puisse conseiller son client en dehors de toute notion de dépendance économique avec ses fournisseurs. La mise en place des écrits est également une pratique pour le courtier l'amenant à affiner naturellement sa réflexion technique face à la problématique du client.

Il convient néanmoins d'avoir à l'idée que depuis les dernières évolutions législatives, le monde de l'assurance semble devenir un des seuls secteurs économiques à se doter d'un

cadre législatif et réglementaire aussi complet. D'où peut-être cette persistance du législateur à poursuivre son intervention dans une approche par composantes dans les différents domaines d'action du CGPI.

1.2.2.2 L'application à titre accessoire des règlementations applicables en matière immobilière et juridique

Les règlementations applicables à l'intermédiation financière (CIF, IOBSP, courtier d'assurance) forment donc la colonne vertébrale des règles applicables aux conseillers en gestion de patrimoine. Néanmoins, de par la nature transverse de leur activité, ils sont également amené à devoir se soumettre aux normes applicables en matière de prestation de conseil d'ordre juridique - c'est la compétence juridique appropriée – et aux règles applicables dans le domaine de l'entremise immobilière – c'est le statut d'agent immobilier -.

1.2.2.2.1 La compétence juridique appropriée

Selon l'étude APREDIA 2011[17], 63% des cabinets possédaient la compétence juridique appropriée (CJA). La part des cabinets CGPI qui peuvent se prévaloir de la CJA reste relativement stable depuis plusieurs années. En 2006, elle représentait déjà 65% des cabinets.

Dans le cadre de sa prestation de conseil, la question est ici de savoir si le conseiller en gestion de patrimoine a le droit de se faire payer pour une consultation juridique au regard de la loi.

L'article 54 de la loi du 31 décembre 1971 prévoit que ***«*** *nul ne peut, directement ou par personne interposée, à titre habituel et rémunéré, donner des consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, pour autrui : S'il n'est titulaire d'une licence en droit ou s'il ne justifie, à défaut, d'une compétence juridique appropriée à la consultation et la rédaction d'actes en matière juridique qu'il est autorisé à pratiquer conformément aux articles 56 à 66* ***»***. C'est ainsi que les avocats ont pris historiquement depuis 1971, le monopole du conseil juridique.

Cependant, la réforme de 1990 de cette loi a reconnu, à titre accessoire et sous certaines conditions, à certains professionnels n'appartenant pas aux professions judiciaires ou juridiques réglementées le droit de donner des consultations ou de rédiger des actes à des personnes. La réglementation posée par cette loi de 1990 repose sur la distinction entre l'exercice du droit extrajudiciaire à titre principal et à titre accessoire.

[17] *Voir supra*

Ainsi, la concurrence s'est progressivement intensifiée au cours des années 1990 entre les avocats et les experts comptables en raison d'une interprétation extensive de la notion d'accessoire. La jurisprudence est rapidement intervenue pour encadrer le périmètre du droit pour les professions réglementées comme les experts comptables, restreignant ainsi l'exercice de ces professionnels sur le marché du droit.

Concernant les conseils en gestion de patrimoine, le Conseil d'Etat s'est prononcé le 8 mars 2002. La Haute Juridiction Administrative a estimé que les titulaires des diplômes d'études approfondies ou du diplôme d'études supérieures spécialisées de droit, ainsi que de la maîtrise de droit ou d'un diplôme de troisième cycle (gestion de patrimoine, premier clerc de notaire, mastère en gestion de patrimoine) sont réputés disposer de la compétence juridique appropriée (CJA) pour la consultation juridique relevant directement de l'activité de gestion du patrimoine et pour la rédaction d'actes sous seing privé qui en constitue l'accessoire nécessaire. La CJA a été ainsi instituée par un arrêté du 19 décembre 2000 complété par un second au 1er décembre 2003. Cette activité reste cependant accessoire au CGPI, car elle permet uniquement à ce dernier de rédiger des actes sous seing privé.

Malgré l'ensemble des interventions du législateur depuis la loi du 31 décembre 1971, il semble que les avocats conservent une place privilégiée sur le plan de la prestation de conseils en matière juridique.

La place des professionnels du droit dans le cadre de la gestion de patrimoine est néanmoins incontestable. Ce soutien essentiel ne se définit pas comme une nécessité de substitution, mais plutôt comme une forme de complémentarité. Le CGP disposant de la CJA ne peut pas ainsi prétendre pouvoir travailler de manière autonome et efficace en l'absence de cette nécessité interprofessionnelle avec les acteurs du droit. D'après la Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaire Financiers (FECIF), il n'y a qu'en France que les CGP prétendent jouer les conseillers juridiques ; la question ne s'est jamais posée dans les autres Etats membres.

1.2.2.2.2 Agents immobiliers

La loi Hoguet du 2 janvier 1970 pose les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce. Ainsi, les personnes visées par cette loi sont outre les agents immobiliers et les mandataires en vente de fonds de commerce, les administrateurs de biens et les gérants, les syndics de copropriété. Les ajustements les plus récents de cette loi figurent sur le décret du 21 octobre 2005.

Dans le cadre de l'exercice des opérations d'achats, de vente, d'échange ou de location, l'article 3 de la loi Hoguet soumet les professionnels à la détention de la carte « transaction », voire de la carte « gestion » en complément dans certains cas de figures ;

ces cartes sont d'une durée valable de 10 ans ; le professionnel doit notamment répondre à l'obligation de souscription à une RCP.

En l'absence de cette carte, il est impossible pour eux de réaliser les types d'opération précédemment cités et donc d'en percevoir directement les commissions. Ainsi, un intermédiaire qui percevrait plusieurs commissions immobilières sans être titulaire de la carte professionnelle est tenu non seulement au remboursement de ce qu'il a reçu, mais s'expose notamment à des sanctions pénales.

Bien que la jurisprudence soit abondante en la matière pour définir les contours de la loi Hoguet, il est assez difficile de définir d'une manière générale des critères précis pour déterminer les cas où le professionnel est assujetti à la loi. Concernant les conseillers en gestion de patrimoine, la carte « T » est bien entendu indispensable à partir du moment où il y a versement de commissions faisant suite à des opérations immobilières.

Suite aux Etats généraux de l'immobilier, un projet a été présenté par le Ministère de la Justice relatif aux syndics de copropriétés. Les professionnels de l'immobilier souhaiteraient pour leur part une extension de ce projet à l'ensemble des professionnels de la sphère immobilière avec la mise en place d'un conseil supérieur ou d'un ordre des professions immobilières régies par la loi Hoguet.

1.2.3 La combinaison des obligations applicables aux règlementations sectorielles : l'articulation des obligations d'information et de conseil

Depuis la loi de sécurité financière de 2003, les CIF doivent :

- être enregistré auprès de l'AMF (demain auprès du registre unique géré par l'ORIAS) ;
- adhérer à une association professionnelle (agréée par l'AMF) ;
- souscrire une assurance responsabilité civile professionnelle ;
- et remplir les conditions d'honorabilité.

La profession de CGP connaît ainsi des mutations profondes. Autrefois hétérogène et dépourvue de statut, elle se structure désormais progressivement notamment au travers d'organisations professionnelles qui regroupent la majorité des conseillers indépendants.

L'objectif de loi de sécurité financière de 2003 était avant tout de clarifier les professions non réglementées et de permettre une certaine protection de l'épargnant. Cependant, la loi ne semble pas répondre parfaitement à cet objectif en raison d'une intervention trop étroite dans l'hétérogénéité des domaines d'actions de l'indépendant. Les activités de démarcheur de produits financiers et de conseiller indépendant peuvent notamment générer des conflits d'intérêts en raison des approches qui sont différentes.

De plus, l'adoption du statut CIF n'est pas sans conséquence pour le professionnel qui doit en outre souscrire une responsabilité civile professionnelle adéquate à ce statut et être soumis au respect d'un formalisme beaucoup plus lourd en matière de gestion administrative. Le professionnel choisit ainsi d'exposer ouvertement sa responsabilité en cas de défaut de conseil. Même si bon nombre de fournisseurs exigent le statut CIF pour des professionnels - qui n'en ont pas forcément les compétences – et que les associations jouent un rôle de contrôle sur ces activités, bon nombre d'indépendants n'ont pas forcément conscience des enjeux liés à ce statut.

Parallèlement, nonobstant que bon nombre de CGPI ont pu contester l'inadaptation du statut CIF à l'étendue de leur activité, il n'est pas rare de constater que certaines sociétés de gestion et plateformes conditionnent le versement des commissions à l'adoption de ce statut. Depuis l'entrée en vigueur de la directive MIF et de l'obligation de transparence sur les rémunérations, l'argument des prestataires de services et d'investissement réside dans le fait que le statut CIF est un moyen de justifier effectivement la perception de commissions sur encours. D'un autre côté, l'adoption du statut est un moyen de rassurer les PSI qui y voient une délégation de leur

responsabilité sur le plan opérationnel en matière de devoir d'information pour l'épargnant.

1.2.3.1 Les obligations découlant du statut de CIF

Par souci d'harmoniser la protection de l'épargnant, quel que soit l'interlocuteur sollicité (établissement financier ou conseil indépendant), la directive MIF a contribué à apporter certaines évolutions au statut CIF. Ainsi, le CIF doit par exemple s'abstenir de préconiser à son client un produit s'il n'a pas obtenu suffisamment d'informations sur celui-ci.

Concernant, l'obligation de transparence vis-à-vis des commissions, l'AMF laisse deux possibilités au professionnel ; soit d'informer le client sur la nature et le montant des commissions perçues avant même la prestation de conseil, soit d'informer le client sur les conditions principales des accords en matière de rémunération et s'engager à délivrer des informations supplémentaires à la demande de ce dernier.

A partir du moment où des conseils en investissements financiers sont délivrés de manière habituelle, le professionnel est obligatoirement assujetti au statut CIF et s'expose à des sanctions pénales à défaut de respecter les règles qui en découlent. Toutefois, certaines professions réglementées telles les banques, les avocats, les notaires, etc., restent exclues de ce dispositif.

Ainsi, tout conseil portant sur des « opérations sur instruments financiers (achats d'actions, obligations, OPCVM...), des opérations de banque et des opérations connexes (opérations de crédit et de change), la fourniture de services d'investissement (RTO, gestion de comptes...) ou la réalisation d'une opération sur biens divers » relève du statut CIF. Le rôle du CIF est donc à priori d'orienter le client sur les différentes opportunités à saisir au niveau des services d'investissement, mais en aucune manière ne consiste à fournir ces services dans le cadre de ce statut.

Au premier contact avec un prospect, le CIF doit en outre remettre à celui-ci un document d'information, le **document d'entrée en relation (DER)**. Ce document doit contenir :

- son statut de CIF ;
- son numéro d'enregistrement sur le registre unique géré par l'ORIAS ;
- le nom de l'association représentative agrée à laquelle il adhère ;
- son éventuel statut de démarcheur

- le cas échéant les promoteurs de produits avec lesquels il entretient une relation significative de nature commerciale et capitalistique et tout autre statut réglementé dont il relèverait.[18]

Par ailleurs, avant de formuler un conseil, le CIF doit présenter à son client une **lettre de mission** comportant notamment les indications suivantes :

- la prise de connaissance par le client du document d'information précité ;
- la nature et les modalités de la prestation ;
- les modalités d'information ainsi que de son suivi ;
- les modalités de rémunération (honoraire ou commissions)[19].

En se fondant sur la situation patrimoniale, les objectifs et l'expérience de son client en matière financière, le CIF doit alors fournir son conseil dans un rapport écrit justifiant les différentes propositions avancées, leurs avantages et leurs risques respectifs[20].

1.2.3.2 La combinaison avec les obligations découlant des autres statuts

Le devoir d'information et de conseil du CIF se conjugue avec celui dont il est redevable lorsqu'il agit également comme intermédiaire d'assurance, d'agent lié et de démarcheur financier.

1.2.3.2.1 Combinaison avec le statut d'intermédiaire en assurance

Le statut d'intermédiaire d'assurance impose au CGP de transmettre par écrit à tout nouveau client un certain nombre d'informations le concernant :

- Identité ;
- numéro d'immatriculation au registre unique ;
- coordonnées de son éventuel service de réclamation ainsi que celui de l'ACP ;
- liens financiers avec les entreprises d'assurance[21].

Avant la conclusion de tout contrat, l'intermédiaire d'assurance doit mentionner au client, nouveau ou non, sa position vis-à-vis des organismes d'assurance. Pour un CGP qui, par hypothèse, se prévaudrait d'un conseil indépendant, il devra donc indiquer

[18] Article 325-3 RGAMF
[19] Article 325-4 RGAMF
[20] Article 325-7 RGAMF
[21] Article L520-1 C. ass.

n'avoir aucune obligation d'exclusivité à l'égard d'un ou plusieurs assureurs et préciser le niveau d'objectivité suivant lequel il mènera son analyse du marché. L'intermédiaire en assurance doit s'enquérir par écrit de la situation familiale et financière de son client, ainsi que de la nature et du montant de l'opération envisagée. Sur la base de ces éléments, il établit alors son conseil en identifiant formellement le ou les contrats proposés.

1.2.3.2.2 Combinaison avec le statut d'agent lié

Un CGP peut décider de recourir au statut d'agent lié afin d'étendre son activité de RTO aux titres vifs, le CMF se contente d'enjoindre au mandataire de révéler à ses clients et prospects, lorsqu'il entre en contact avec eux, sa qualité et l'identité de son mandant[22].

1.2.3.2.3 Combinaison avec les obligations pesant sur les démarcheurs.

Les démarcheurs sont tenus, avant toute souscription de communiquer en temps utile un nombre important de renseignement aux personnes qu'ils sollicitent. En substance, ils doivent fournir[23] :

- leurs coordonnées ;
- celles de leur(s) mandant(s) ;
- les documents d'information relatifs aux produits proposés ;
- les conditions de l'offre contractuelle ;
- la mention de l'existence ou non d'un droit de rétractation ;
- l'indication de la loi applicable au contrat et de la juridiction compétente.

Cette obligation d'information se double d'un devoir de conseil imposant au démarcheur, d'une part, de s'informer sur la situation financière, l'expérience et les objectifs de la personne démarchée et, d'autre part, de communiquer à celle-ci de manière claire et compréhensible les renseignements qui lui sont utiles pour prendre sa décision[24].

Ce devoir de conseil recoupe celui dont le CGP est redevable à titre principal en sa qualité de CIF et à titre accessoire en tant qu'intermédiaire d'assurance.

La loi de régulation bancaire et financière de 2010 prévoit la suppression du fichier des démarcheurs d'ici à 2013.

[22] Article 545-5, al. 3 CMF
[23] Article L.341-12 et R341-16 CMF
[24] Article L.341-11 CMF

1.2.4 Les zones grises de la règlementation

Le contrôle des professionnels de la défiscalisation demeure en grande partie en dehors du radar des autorités de supervision que sont l'AMF et l'ACP. L'absence de règle spécifique concernant notamment les cabinets de défiscalisation peut néanmoins être source de problèmes non négligeables dans la commercialisation de certains produits notamment immobiliers. Ces derniers peuvent en effet engager l'investisseur individuel sur de montants et des durées nécessitant à tout le moins un conseil approprié et une décision éclairée.

Ces zones grises se situent très clairement au niveau des produits de défiscalisation instaurés successivement par le législateur et qui pour certain sont pérennisés à tel point de devenir des produits dont la commercialisation est très active sur le territoire national.

Les cas de mauvaise commercialisation se sont multipliés ces dernières années mais l'absence de contrôle spécifique sur ces produits ne permet pas d'obtenir un panorama complet de cette question.

A ce titre, une meilleure régulation du métier de conseiller en gestion de patrimoine ne permettra pas en tant que tel de régler ce problème, les cas de mauvaise commercialisation se situant plutôt au sein de démarcheurs en défiscalisation n'agissant pas en tant que conseiller en gestion de patrimoine.

Néanmoins le possible usage que certains de ces démarcheurs font du titre de « conseiller en gestion de patrimoine » doit être appréhendé.

1.3 Le mode d'exercice et de régulation des conseillers en gestions de patrimoine « indépendants »

Les conseillers en gestion de patrimoine se voient ainsi appliquer une combinaison de règles sectorielles, ils se distinguent des autres acteurs de par une forme d'indépendance, l'objectivité et le sérieux revendiqués de leur conseil, la variété de leur offre essentiellement basée sur l'intermédiations bancaire, assurantielle et financière et enfin et surtout l'approche globale de leur activité.

Il apparaît nécessaire de se pencher sur leur mode d'exercice et de régulation actuels. Les préconisations de ce rapport ne pouvant se concevoir indépendamment de leur modèle économique mais également des modes d'accès à ce métier et de leur autorégulation en partie liée au modèle français de supervision.

1.3.1 Le modèle économique des CGP

De manière traditionnelle en France, il est extrêmement difficile de parvenir à faire à rémunérer l'activité de conseil par le client qui bénéficie de cette prestation dont la finalité est de créer de la valeur ajoutée à son profit.

Pour les personnes qui exercent cette activité en dehors d'entités (établissement de crédit, entreprise d'assurance ou entreprise d'investissement) fournissant différents services au client, et disposant à ce titre de la possibilité d'inclure la rémunération de cette prestation dans une offre plus globale, il est donc essentiel de disposer de mécanismes de rémunération par voie de rétrocessions de commissions versées par le producteur du produit vers lequel le client est orienté. L'activité d'intermédiation, souvent exercée en complément de l'activité de conseil, est donc ainsi destinée prioritairement à matérialiser l'assiette sur laquelle sont versées ces commissions.

S'agissant des CIF, le RGAMF ajoute en application de l'article 325-6 une obligation d'information sur la rémunération perçue par les conseillers. D'usage, ces professions sont rétribués sous forme de commissions que leurs rétrocèdent les organismes producteurs, et beaucoup plus rarement sous forme d'honoraires directement versés par le client en contrepartie du conseil.

1.3.1.1 Honoraires

La faiblesse de ce type de rémunération en France s'explique principalement par une réelle aversion des clients français.

En France, la pratique des honoraires se heurte pour l'heure à une fiscalité qui peut sembler défavorable. En effet, les honoraires payés par l'investisseur sont soumis à la TVA, contrairement aux rétrocessions de commissions.

La facturation par honoraires fait également craindre aux conseillers indépendants un déclin de leur activité. D'une part, nombre de consommateurs répugnent à consulter un intermédiaire en sachant qu'ils devront directement le rémunérer pour le conseil donné. Si l'argument est limité, dès lors que dans un système de rétrocession le conseil est généralement rémunéré par les clients, il peut toutefois inciter ceux-ci à préférer les réseaux de distribution intégrés aux CGP. Enfin, une généralisation de la rémunération directe (comme envisagé au Royaume-Uni) pourrait conduire les producteurs à progressivement écarter les CGP de leurs canaux de distribution.

Il faut également noter que la suppression du mode de rémunération par rétrocession engendrerait, outre la probable disparition de nombreux CGPI, la limitation du marché de la gestion patrimoniale indépendante aux seuls portefeuilles les plus fortunés. Ainsi, plusieurs intervenants auditionnés relèvent justement que le mode de rémunération par rétrocession permet pour les CGP, par une démarche de mutualisation, d'élargir le spectre de leur clientèle possible au bénéfice des portefeuilles plus petits. Dans l'hypothèse de la disparition des rétrocessions (ou *inducements)*, ces derniers n'auraient finalement plus de réelle alternative à celle des établissements bancaires.

1.3.1.2 Commissions

La pratique du commissionnement engendre néanmoins le risque que les produits recommandés le soient en fonction des taux de rétrocession promis au conseiller plutôt que suivant l'intérêt de l'épargnant. Jusqu'à l'amendement du RGAMF, le CIF était seulement tenu d'indiquer dans sa lettre de mission l'existence éventuelle d'une rétrocession au titre des produits commercialisés suite aux conseils prodigués[25].

Désormais, à l'instar des prestataires de service d'investissement[26], il doit communiquer sur cette rétrocession des indications complémentaires selon deux modalités optionnelles :

- soit révéler de manière complète, exacte et compréhensible, avant la fourniture du conseil, l'existence, la nature et le montant de la commission, ou lorsque ce montant ne peut être établi, son mode de calcul ;
- soit divulguer sous forme résumée les conditions principales de ses accords en matière de rémunérations sous réserve de s'engager à fournir à l'investisseur qui en fait la demande des précisions supplémentaires[27].

[25] Article 352-4, 4° RGAMF

[26] Article 314-76 RGAMF (*inducement*, article 26 de la directive d'application, MIF)

Il est en outre fréquent, qu'en plus d'une rétrocession sur les frais d'entrée versés par les clients au fournisseur du produit qu'ils souscrivent, le CIF perçoive une commission sur la gestion des encours. Cette dernière est calculée en fonction des performances des produits commercialisés.

Le modèle français, pour partie basée sur le cadre communautaire, conduit ainsi à permettre une transparence des rémunérations, offrant un meilleur choix au consommateur. Ce mode de transparence horizontale a été préféré à un système de transparence verticale à l'adresse des régulateurs, qui seraient dans ce schéma chargés de contrôler le respect par les opérateurs de leurs obligations à cet égard.

1.3.2 Le développement des formations universitaires et des démarches de certification

En l'absence de reconnaissance législative ou règlementaire des conseillers en gestion de patrimoine, la profession s'est progressivement structurée, notamment au regard de l'offre de formation. De quelques formations universitaires pionnières initiales, notamment celle du Doyen Aulagnier, le paysage s'est progressivement complété et conduit aujourd'hui à une implantation géographique large et diversifiée des formations en gestion de patrimoine. Plus récemment, au travers de l'AFNOR, des professionnels ont développé une démarche « qualité » par la reconnaissance de la norme ISO 22222 et les démarches de certification.

1.3.2.1 L'implantation importante des formations universitaires

Le paysage des certifications relevant du domaine de la gestion de patrimoine *stricto sensu*, établi par le Registre national des certifications professionnelles (RNCP), renvoie en 2011 à une volumétrie dont l'estimation est inférieure à 80 « certifications ». Parmi celles-ci les masters, licences professionnelles et diplômes d'universités occupent une place prépondérante.

Basé sur les résultats croisés fournis par des bases de données de l'Onisep, de l'Intercarif, du RNCP et d'acteurs spécialisés publiant des données actualisées sur les diplômes de la profession tel l'AGEFI ACTIFS, le recensement de ces certifications s'établit ainsi : 28 Masters, 11 Licences professionnelles, 13 Diplômes d'Université, 6 Masters spécialisés accrédités par la CGE et plus ou moins une vingtaine d'autres certifications parmi lesquelles 7 sont actuellement enregistrées au RNCP.

[27] Article 325-6, 2°, a RGAMF

1.3.2.1.1 Les certifications habilitées par le ministère de l'Enseignement supérieur

Les Masters

N°	INTITULE DE LA CERTIFICATION	DOMINANTES	UNIVERSITE
1.	Master 2 gestion de patrimoine	droit, finance, fiscalité	Aix Marseille III
2.	Master 2 droit de la banque et des opérations patrimoniales	banque, finance	
3.	Master 2 fiscalité personnelle et du patrimoine	fiscalité	
4.	Master 2 gestion de patrimoine des ménages	droit, économie, finances, particularité de la gestion des ménages	Angers
5.	Master 2 gestion de patrimoine des entreprises	droit, économie, finances, gestion du patrimoine du chef d'entreprise	
6.	Master 2 gestion du patrimoine privé	composition, gestion, personnalisation et transmission du patrimoine	Bordeaux IV
7.	Master 2 banque finance assurance, spécialité ingénierie patrimoniale	patrimoine professionnel, gestion internationale des patrimoines	Caen
8.	Master 2 gestion de patrimoine (FI)	fiscalité, économie, droit	Clermont-Ferrand I
9.	Master 2 gestion de patrimoine (FC)	fiscalité, économie, droit	
10.	Master 2 finance, spécialité gestion de patrimoine	finance, juridique, ingénierie patrimoniale	Grenoble II
11.	Master 2 administration des affaires - gestion de patrimoine	juridique, finance	Lille II
12.	Master 2 finance, spécialité banque et patrimoine - programme gestion de patrimoine	finance	Lyon III
13.	Master 2 gestion patrimoniale et financière	finance, immobilier, gestion patrimoniale	Montpellier I
14.	Master 2 négociation et ingénierie patrimoniale	droit, finance	Nancy II
15.	Master 2 ingénierie bancaire et financière, spécialité gestion de patrimoine	économie-finance, juridique-fiscal, ingénieirie patrimoniale, négociation commerciale	Nantes
16.	Master 2 gestion internationale de fortune	gestion de patrimoine, marché des capitaux, fiscalite internationale	Nice Sophia-Antipolis
17.	Master 2 ingénierie financière	finance, bourse	Nice Sophia-Antipolis
18.	Master 2 droit et gestion de patrimoine privé	juridique	Orléans
19.	Master 2 droit du patrimoine professionnel	droit patrimonial de la famille, fiscalité, transmission de l'entreprise	Paris Dauphine
20.	Master 2 gestion, spécialité gestion du patrimoine	droit, patrimoine professionnel, finance, outils pour la gestion du patrimoine	
21.	Master 2 gestion de patrimoine	fiscalité, droit, finance, management	Paris XII Creteil

22.	Master 2 droit et gestion de patrimoine	droit	Rennes I
23.	Master 2 droit notarial, immobilier et du patrimoine spécialité droit notarial	droit civil, droit commercial, droit fiscal, expertise foncière	Toulouse I
24.	Master 2 droit notarial, immobilier et du patrimoine spécialité droit immobilier	promotion immobilière, urbanisme, construction	
25.	Master 2 droit notarial, immobilier et du patrimoine spécialité ingénierie du patrimoine	techniques juridiques et fiscales, ingénierie patrimoniale et gestion immobilière	
26.	Master 2 sciences du management, spécialité gestion de patrimoine	juridique, fiscal, économie-finance, communication	Valenciennes
27.	Master 2 marketing sectoriel parcours marketing des arts et de la culture	Aspects juridiques et fiscaux du commerce de l'art	Montpellier
28.	Master 2 Finance de marché, épargne institutionnelle et gestion de patrimoine	droit, finance, fiscalité,	Poitiers

Les Licences professionnelles

N°	INTITULE DE LA CERTIFICATION	OPTION	UNIVERSITE
1.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance spécialité	Gestion du patrimoine immobilier	Bordeaux I (Talence, Gironde)
2.	Licence Professionnelle Droit, économie, gestion assurance, banque, finance	chargé de clientèle bancassurance particuliers	Bourgogne
3.	Droit, économie, gestion assurance, banque, finance	gestion patrimoniale et immobilière	IUT Grenoble
4.	Licence Professionnelle Licence Professionnelle Commerce	gestion de patrimoine, commerce immobilier	Limoges
5.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	banque, fiscalité, vente de produits financiers, gestion de patrimoine	Claude Bernard (Villeurbanne, Rhône) Lyon I
6.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	marché des particuliers	Nancy II
7.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	chargé de clientèle particuliers Domaine : Droit, Économie, Gestion	Paris-Nord (Villetaneuse, Seine-Saint-Denis)) Paris XIII
8.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	banque assurance	Poitiers
9.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	Assurance et gestion de patrimoine	Savoie
10.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	Chargé de clientèle professionnelle	Toulouse I Capitole
11.	Licence Professionnelle Assurance, banque, finance	bancassurance	Sud Toulon - Var (USTV)

1.3.2.1.2 Les Diplômes d'Université (DU)

N°	INTITULE DE LA CERTIFICATION	DOMINANTE	ÉTABLISSEMENT
1.	DU droit et fiscalité du particulier et de l'entreprise, stratégie patrimoniale	gestion de Patrimoine	Angers - Esemap
2.	DU gestion de patrimoine	droit du patrimoine privé, transmission d'entreprise	IUP Banque Assurance de Caen
3.	DU environnement économique du patrimoine, immobilier :acquisition, détention et fiscalité, dirigeant d'entreprise	gestion de patrimoine	Caen
4.	DU économie, droit et fiscalité	gestion de patrimoine	Clermont-Ferrand - Aurep
5.	DU droit, immobilier, études de cas	ingénierie patrimoniale du chef d'entreprise	
6.	DU droit international	gestion internationale du patrimoine	
7.	DU fondamentaux de la gestion de patrimoine	fondamentaux du conseil patrimonial, composantes et solutions patrimoniales, approche globale	Nantes
8.	DU gestion du patrimoine du dirigeant d'entreprise	approche juridique, audit, organisation et transmission du patrimoine professionnel	
9.	DU Gestion patrimoniale de la transmission d'entreprise		Montpellier
10.	DU transmission des entreprises		Toulouse I
11.	DU Assurance-vie et des personnes,		
12.	DU Investissements Immobiliers,		
13.	DU produits bancaires et boursiers		

1.3.2.1.2 Les mastères spécialisés accrédités par la Conférence des grandes écoles (CGE)

N°	INTITULE DE LA CERTIFICATION	DOMINANTE	ÉTABLISSEMENT
1.	Gestion de Patrimoine et Immobilier	Expertise en gestion de patrimoine, expertise immobilière	Bordeaux IMPI
2.	gestion patrimoniale et financière	environnement juridique et financier du patrimoine, immobilier, approche commerciale et marketing du client	Brest ESC
3.	Executive MS. Ingénierie patrimoniale du dirigeant	ingénierie juridique, fiscale et sociale du dirigeant	Marseille-Euromed
4.	Gestion de patrimoine	fiscalité, gestion de portefeuilles, ingénierie fiscale internationale, family office	Paris ESCP - EAP
5.	Ingénierie et gestion internationale de patrimoine	finance, analyse patrimoniale, assurance, immobilier	SKEMA Business School
6.	Gestion de patrimoine	fiscalité du particulier, droit de la famille, diagnostic patrimonial	Toulouse - ESC

1.3.2.2 La norme AFNOR et la certification CGPC

La notoriété des associations ne suffit pas à rassurer les consommateurs de services financiers et patrimoniaux, qui sont aujourd'hui en manque de repères.

Les professionnels de plusieurs pays ont voulu répondre à ce besoin croissant d'information et de protection du consommateur. Il leur est apparu que combattre un usage trop extensif, voire approximatif, du terme de conseiller en gestion de patrimoine assurerait aux épargnants une meilleure lisibilité quant aux compétences des professionnels, en leur permettant de reconnaître les acteurs qui n'apportent pas aux consommateurs un service global et suffisamment qualifié.

Le système de certification s'est développé et imposé dès 1973. Ce système, autoorganisé et autoréglementé, a pour but de fournir des garanties essentielles aux clients des professionnels de la gestion de patrimoine.

La certification a pris une ampleur internationale en 1990 avec les professionnels américains de l'*International Certified Financial Planners Council* qui ont essayé de définir la profession de conseiller en gestion de patrimoine. Ils ont progressivement regroupé une vingtaine de pays sur les différents continents d'Amérique, Asie et Europe.

Ainsi, la certification est devenue entre 1990 et 2003, un réseau international structuré de certification du conseiller en gestion de patrimoine, définissant cette profession et son organisation dans un contexte mondial, tout en permettant l'adaptation aux spécificités structurelles et culturelles nationales.

En France, la certification est délivrée notamment par l'association pour les Conseils en Gestion du Patrimoine Certifiés (CGPC). Elle s'effectue via un examen, valable 5 ans. Cet examen national se situe en aval les formations et diplômes des conseiller en gestion de patrimoine et ne fait donc pas double emploi. Il permet d'assurer au client que leurs connaissances nécessaires et suffisantes pour espérer le conseiller utilement ont été vérifiées, et cela, dans tous les domaines complémentaires de connaissances du « généraliste » qu'est le conseiller en gestion de patrimoine. La CGPC est rattachée au niveau européen au *Financial Planning Standards Board* (FPSB).

Actuellement, la CGPC est en cours de négociation d'un accord avec le centre de formation de la profession bancaire (CFPB).

Si cette démarche « qualité » peut apparaître intéressant, il convient de noter que selon l'étude APREDIA 2011, seuls 15,1% des CGPI sont certifiés CGPC avec en moyenne 1,2 certifiés par cabinet. Ils étaient 22% en 2002.

La norme Iso 22222

L'ISO (*International Organization for Standardisation*) est un organisme international de normalisation qui se compose de représentants d'organisation de 158 pays. Les travaux d'élaboration de la norme ISO 22222 ont duré près de 5 ans, ont mobilisé des professionnels de 17 pays, et se sont terminés en décembre 2005. Cette norme ISO 22222 s'adresse indifféremment à tous les professionnels, quels que soient leur statut et leur structure d'exercice. Elle définit la profession de conseiller en gestion de patrimoine, et en développe le processus.

Elle en décrit les six étapes, précise les exigences de déontologie liées à l'exercice de la profession, énumère les compétences requises et la manière d'en démontrer l'actualisation tout au long de la vie professionnelle, définit les conditions d'expérience nécessaires à l'exercice de ce métier, énonce les conditions auxquelles un conseiller patrimonial peut revendiquer sa certification ISO 22222.

Être certifié ISO 22222 est par conséquent un gage de professionnalisme et, en dehors de toute obligation réglementaire, offre des garanties importantes d'éthique et de qualité à la clientèle et aux prescripteurs du CGPC.

Application en France

Pour se prévaloir du certificat ISO 22222, il faut être « Certifié CGPC » : cette association a en effet été auditée et accréditée pour cela par un organisme indépendant. L'association CGPC se fait contrôler régulièrement afin de vérifier qu'elle remplit en permanence les critères Iso, dans les faits tous les trois ans environ.

Le système de certification est fondé sur la règle des «five E's» posée dès le départ par les *Certified Financial Planners* : Éducation (la Formation), *Experience* (l'expérience), *Examination* (le contrôle), *Ethics* (l'éthique), *Enforcement* (l'actualisation des connaissances).

Pour obtenir le certificat, il faut :

- réussir un examen technique et pratique ;
- actualiser régulièrement son savoir, savoir-faire et savoir être, ceci de façon obligatoire ;
- avoir une approche globale de diagnostic et de conseil patrimonial ;
- adhérer à un code de déontologie.

Lors de la création de cette norme, les professionnels espèrent disposer d'un atout supplémentaire pour démontrer leur différence vis-à-vis des CGP non certifiée, démontrant ainsi leur professionnalisme et la qualité de leur service auprès de leurs clients, mais aussi de leurs prescripteurs.

1.3.2.3 Les exemples européens de normalisation

L'EFPA (*European financial planning association*) est une organisation européenne qui dispose d'une branche française depuis 2009 (EFPA-France). Actuellement l'EFPA dénombre 15 000 certifiés en Europe. À la différence de la norme retenue par la CGPC, d'inspiration plutôt anglo-saxonne (FPSB), la norme EFPA est plutôt développée en Europe continentale. EFPA et CGPC ont cependant des relations assez régulières malgré leurs situations concurrentes. La Commission européenne est intéressée par le développement de ces standards européens. Ces normes européennes distinguent deux niveaux de professionnels :

- *financial advisor*, qui constitue le premier niveau de CGP et pourrait plutôt être qualifié de « chargé de clientèle particuliers « bonne gamme » ;
- *financial planner*, qui constitue le deuxième étage de CGP qui se rattache plus au gestionnaire de patrimoine en tant que tel, qu'il agisse dans le cadre d'un réseau bancaire ou en tant qu'indépendant.

Au niveau national, EFPA France et la CGPC ont un dialogue important. L'EFPA s'adressant plutôt aux établissements bancaires, la CGPC aux « indépendants » et notamment aux courtiers d'assurance.

Le *financial advisor*, se réfère donc au conseiller clientèle « bonne gamme » et doit disposer de compétences de base. Numériquement, ce statut recouvre une population importante en France, estimée à 75 000 collaborateurs dans les réseaux français.

Le centre de formation de la profession bancaire (CFPB) délivre des diplômes professionnels avec un référentiel de compétence :

- le diplôme de conseiller patrimonial agence (CPA), qui correspond au *financial advisor* ;
- le CESB (centre d'étude supérieur de la banque) « gestion de patrimoine », qui correspond au *financial planner*. Cette formation est en cours d'inscription au RNCP.

Aujourd'hui, ces deux diplômes ne sont cependant pas encore très développés.

S'agissant du diplôme « CPA » (FA), le CFPB a une politique d'offre aux banques. Il travaille en partenariat avec certaines d'entre elles et également avec des formations universitaires auxquelles, il leur apporte la dimension pratique. Actuellement, 8 à 10 Master incorporent le CPA. L'un des axes de développement du CFPB est également la formation continue. L'idée étant de diffuser ce standard, rattachable au standard européen.

S'agissant du diplôme CESB « gestion de patrimoine », le développement semble plus difficile. En effet, les banques disposent pour beaucoup de solution « maison ». Elles sont donc moins réceptives à la fourniture d'outils collectifs. A titre d'illustration, la Société générale travaille actuellement avec l'Université de Clermont Ferrand, la Caisse d'Epargne avec Dauphine. Quant au groupe BNP Paribas, la formation s'effectue en interne. Il faut enfin relever que la difficulté de développer des offres mutualisées ou concertées en la matière peut s'expliquer par la forte concurrence dans ce domaine. Les candidats disposant d'une formation interne étant éventuellement moins prompts à faire valoir celle-ci à l'extérieur.

1.3.3 L'organisation et l'autorégulation de la profession au travers des associations professionnelles représentatives

En raison de l'influence de la réglementation et de la complexité de leur tâche, les conseillers en gestion de patrimoines dits « indépendants » ont eu tendance à se regrouper bien que la profession soit marquée par un fort individualisme. Les groupements de conseillers en gestion de patrimoines sont apparus pour rompre notamment avec l'isolement, échanger sur la profession, partager des moyens et des compétences, développer une marque commune, se former ou encore avoir plus de poids face aux fournisseurs. De plus en plus les groupements naissent du fait des évolutions réglementaires et aujourd'hui la tendance au regroupement est jugée incontournable par plus de 90 % des CGPI[28]. La forme juridique de ces groupements varie en fonction de l'objectif poursuivi (SARL, association…). Les « CGPI » qui décident de se rassembler font le choix de mettre en commun, sous une même bannière, leur savoir-faire et leur logistique afin de répartir les tâches administratives et de faire face à la concurrence.

Parallèlement, la plupart des conseillers indépendants ont choisi d'adhérer à une association professionnelle. Les associations ont pour objectif commun de représenter les intérêts de leurs membres notamment auprès des pouvoirs publics et leur rôle est aussi de contrôler leurs adhérents. L'adhésion à une association se fait généralement par cooptation et les adhérents doivent acquitter une cotisation annuelle. Parmi les associations de professionnels existantes, on trouve :

- la Chambre des Indépendants du Patrimoine (CIP) ;
- l'ANACOFI, association nationale des conseils financiers ;

[28] *Les CGPI ont-ils intérêt à se regrouper ?*, La tribune de l'assurance, septembre 2006

- la Compagnie des CGPI ;
- l'Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion de Patrimoine ;
- la Compagnie des Conseils Experts Financiers ;
- la Chambre Nationale des Conseils Experts Financier.

La CIP et l'ANACOFI, qui regroupent la grande majorité des CGPI en exercice, sont également associations de conseiller en investissement financier (CIF) et à ce titre font parties des 6 associations de CIF agréées par l'Autorité des marchés financiers.

A ce jour, on dénombre donc trois associations de conseils en investissements financiers également conseillers en gestion de patrimoine (CGP-CIF), sans compter les syndicats des courtiers d'assurance ou d'intermédiaires en opération de banque. Il faut néanmoins distinguer au sein des associations de CIF, les associations de conseillers en gestion de patrimoines et les associations de CIF dits « haut de bilan ».

Enfin, une association européenne regroupe l'ensemble des associations et professionnels européens exerçant une activité de conseiller financier : la Fédération Européenne des Conseils Intermédiaires financiers.

Ces associations jouent actuellement un rôle utile d'organisation de la profession. Toutefois, leur pluralité entraîne l'absence d'interlocuteur unique pour représenter la profession vis-à-vis des pouvoirs publics. L'AMF estime ainsi nécessaire de réduire le nombre d'acteurs, de leur côté les conseillers en gestion de patrimoine souhaitent que la législation continue d'évoluer, pour pouvoir à l'avenir disposer d'une seule et même carte professionnelle leur permettant de vendre tous les types de produits en dépit des spécificités sectorielles encore marquées.

1.3.4 Un contrôle de la profession éclaté entre autorités de régulations

L'application de règlementations sectorielles conduit aujourd'hui à ce que les conseillers en gestion de patrimoine se voient supervisés d'une part par l'AMF, s'agissant des CIF, et d'autre part par l'ACP, s'agissant des courtiers d'assurance et des IOBSP. Ces deux autorités coordonnent leur activité au sein du pôle commun AMF-ACP.

S'agissant de la législation applicable aux agents immobiliers et au conseil juridique, ces activités sont quant à elle sous le contrôle du Ministère de la Justice.

1.3.3.1 Le contrôle de l'AMF

Créée par la loi n° 2003-706 de sécurité financière du 1er août 2003, l'Autorité des marchés financiers est issue de la fusion de la Commission des opérations de bourse (COB), du Conseil des marchés financiers (CMF) et du Conseil de discipline de la gestion financière (CDGF).

Ce rapprochement a pour objectif de renforcer l'efficacité et la visibilité de la régulation de la place financière française.

L'Autorité des marchés financiers est une autorité publique indépendante, doté de la personnalité morale et disposant d'une autonomie financière, qui a pour missions de veiller :

- à la protection de l'épargne investie dans les instruments financiers ;
- à l'information des investisseurs ;
- au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers.

Elle apporte son concours à la régulation de ces marchés aux échelons européen et international.

L'Autorité des marchés financiers comprend :

- un collège de 16 membres ;
- une commission des sanctions de 12 membres ;
- des commissions spécialisées et des commissions consultatives.

Le ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie désigne le directeur général du Trésor ou son représentant qui siège auprès de toutes les formations, sans voix délibérative.

Le président de l'Autorité des marchés financiers est nommé par décret du président de la République pour un mandat de cinq ans non renouvelable.

L'Autorité des marchés financiers dispose de services dirigés par un secrétaire général. Le personnel des services est composé d'agents contractuels de droit public, de salariés de droit privé et d'agents publics, soit 403 personnes fin 2010.

Les compétences de l'Autorité des marchés financiers

L'Autorité des marchés financiers exerce quatre types de responsabilités :

- réglementer ;
- autoriser ;
- surveiller ;
- sanctionner.

Ses compétences portent sur :

- **Les opérations et l'information financière**: L'Autorité des marchés financiers réglemente les opérations financières et l'information diffusée par les sociétés cotées. Ces sociétés ont l'obligation d'informer le public de leurs activités, de leurs résultats et de leurs opérations financières. L'AMF supervise et contrôle l'information délivrée, en veillant à ce qu'elle soit précise, sincère, exacte et diffusée à l'ensemble de la communauté financière.
- **Les produits d'épargne collective**: l'Autorité des marchés financiers autorise la création de SICAV et de FCP. Elle vérifie notamment l'information figurant dans le prospectus simplifié de chaque produit qui doit être remis au client avant d'investir. S'agissant des produits complexes (fonds à formule, etc.), l'AMF veille à ce que les spécificités des produits et leurs conséquences soient clairement présentées aux épargnants.
- **Les marchés et leurs infrastructures** : L'AMF définit les principes d'organisation et de fonctionnement que doivent respecter les entreprises de marché, (comme *Euronext* Paris qui organise les transactions sur les marchés des actions, des obligations et des produits dérivés), les systèmes de règlement-livraison et les dépositaires centraux (comme *Euroclear* France). L'AMF approuve également les règles des chambres de compensation (comme *Clearnet SA*) qui centralise chaque jour les transactions et détermine les conditions d'exercice de leurs adhérents.
- **Les prestataires** (établissements de crédit autorisés à fournir des services d'investissement, entreprises d'investissement, sociétés de gestion, conseillers en investissements financiers, démarcheurs , etc.) : L'AMF fixe les règles de bonne conduite et les obligations que doivent respecter les professionnels autorisés à fournir des services d'investissement. Elle agrée les sociétés de gestion. L'AMF agrée les associations professionnelles chargées de la représentation collective, de la défense des droits et des intérêts des conseillers en investissements financiers et contrôle ces conseillers en investissements financiers.

  L'AMF surveille enfin les démarcheurs agissant pour le compte des sociétés de gestion.

L'Autorité des marchés financiers peut également procéder à des contrôles et à des enquêtes et, en cas de pratiques contraires à son règlement général ou aux obligations professionnelles, la Commission des sanctions peut prononcer des sanctions.

Lorsque les faits paraissent constitutifs d'un délit, le Collège de l'AMF transmet le rapport de contrôle ou d'enquête au procureur de la République.

Pour venir en aide aux investisseurs non professionnels, l'AMF met à la disposition des particuliers et des associations son service de la médiation. Outre sa mission d'information et de pédagogie auprès du public, le service de la médiation reçoit les réclamations portant sur l'information financière, l'exécution des ordres, le transfert de comptes-titres, la gestion pour compte de tiers. Il propose également un règlement à l'amiable en cas de litige entre un particulier et un professionnel.

L'AMF exerce un pouvoir de contrôle sur la population des conseillers en investissements financiers. Dès leur création, il a cependant été choisi de retenir un système d'autorégulation ou de co-régulation basé sur la compétence de principe de l'AMF, déléguée à des associations professionnelles agréées par cette dernière (au nombre de 6 actuellement, voir supra). L'AMF s'est donc vu confié un domaine nouveau à travers le contrôle indirect du travail des conseillers en investissements financiers. Ce contrôle se superpose à celui exercé par les associations elles-mêmes sur l'activité de leurs membres.

Le fichier des CIF est d'ailleurs toujours à ce stade centralisé par l'AMF. Il devrait prochainement rejoindre le registre unique instauré par la loi de régulation bancaire et financière.

1.3.3.2 Le contrôle de l'ACP

La mission de protection de la clientèle de l'Autorité de contrôle prudentiel

La nouvelle Autorité de contrôle prudentiel (ACP) – qui depuis le 9 mars 2010 supervise à la fois le secteur bancaire et le secteur de l'assurance – s'est vue confier les missions de préservation de la stabilité du système financier et de protection de la clientèle des secteurs de la banque et de l'assurance. Cette dernière mission s'inscrit dans le contexte d'un accroissement depuis plusieurs années du besoin de sécurité des consommateurs, la crise financière amplifiant ce mouvement. Si le cadre juridique « protecteur » de la clientèle de services financiers s'est enrichi progressivement, les réflexions sur le contrôle des pratiques commerciales se sont intensifiées récemment en France. C'est dans un nouveau contexte, notamment marqué par la crise financière, que l'Autorité de contrôle prudentiel exerce désormais son activité dans le domaine de la protection de la clientèle.

Initié au niveau national comme au niveau européen, le cadre juridique en matière de pratiques commerciales a progressivement permis d'améliorer la protection de la clientèle dans le secteur bancaire comme dans le secteur de l'assurance. Les documents publicitaires sont désormais mieux encadrés, les chargés de clientèle ont des exigences de formation renforcées, les prêteurs sont plus responsabilisés dans le domaine du crédit, le droit de renonciation est mieux affirmé, et le recueil des besoins et exigences du client ainsi que les devoirs de conseil et de mise en garde sont formalisés en assurance-vie,

L'Autorité de contrôle prudentiel veille à ce que les banques, les sociétés financières, les assurances et les mutuelles, les agents généraux, les courtiers d'assurance et de crédit, remplissent effectivement ces obligations envers leurs clientèles.

Les défis du contrôle des pratiques commerciales

Depuis sa création, l'ACP a considérablement renforcé ses moyens consacrés à cette nouvelle mission (recrutements de contrôleurs, nouveau *reporting*, méthodologies de contrôle innovantes, instruments de veille…). Les défis sont conséquents car les canaux de distribution sont multiples, les lieux de commercialisation sont dispersés et les ventes en face-à-face reposent en grande partie sur des échanges oraux. Comment contrôler les pratiques commerciales des conseillers-vendeurs des grands réseaux de bancassurance, des agents généraux et des courtiers ? Comment contrôler la distribution du crédit à la consommation qui a souvent lieu hors des réseaux des acteurs financiers ? Comment appréhender le développement de la distribution des services financiers à partir de plates-formes Internet ?

Comme dans le champ de la surveillance de la situation financière des établissements, l'Autorité de contrôle prudentiel effectue des contrôles sur pièces et sur place des pratiques commerciales, portant sur le fond (respect des règles) et sur les procédures (adéquation des moyens et procédures mis en œuvre par l'organisme pour être en conformité avec les règles de protection de la clientèle). Ainsi peuvent être contrôlées les conditions d'entrée en relation avec les clients, notamment les dispositifs d'évaluation des connaissances du client préalablement à toute souscription, la clarté de l'information transmise, ainsi que les mises en adéquation du produit au profil et à la situation financière du client. Les documentations distribuées ainsi que la teneur des discours commerciaux peuvent aussi être analysées. En particulier, les communications mettant trop en avant les chances de gain et minimisant les risques de perte sont susceptibles d'être sanctionnées au titre de leur caractère trompeur. Certains documents périodiques remis à l'autorité, notamment les rapports de contrôle interne, sont également une source d'information utile. Parallèlement aux réseaux de salariés, la distribution de produits et services financiers s'effectue par des courtiers et des agents généraux qui sont eux aussi soumis aux obligations d'information et au devoir de conseil, et qui peuvent être à ce titre soumis au contrôle de l'ACP. En particulier, le maillage territorial du réseau de la Banque de France peut être utilisé pour effectuer des contrôles sur les lieux de vente sur l'ensemble du territoire.

L'Autorité a organisé ses moyens de contrôle avec pour objectif d'assurer une protection des clients des secteurs bancaires et d'assurance, quel que soit le canal de distribution. Que le consommateur soit client d'un réseau de bancassurance ou d'un « indépendant », d'un courtier en ligne ou d'une association souscriptrice, il doit bénéficier de la même protection. Les méthodologies de contrôle des pratiques commerciales doivent être aussi exigeantes et rigoureuses, quel que soit le mode de commercialisation. Il convient de reconnaître que toute distorsion dans l'exercice du contrôle est redoutée à la fois par les associations de consommateurs et par les professionnels. En particulier, une délégation de contrôle à un prestataire extérieur n'a pas le même poids aux yeux des consommateurs et épargnants que le contrôle exercé par une autorité publique indépendante de la profession concernée. Par ailleurs, les professionnels sont sensibles à ce qu'une délégation de contrôle pour certains d'entre eux n'entraîne pas de distorsion de concurrence, les obligations encadrant les pratiques commerciales (formation des

vendeurs, formalisation du devoir de conseil,…) représentant des coûts importants que certains pourraient chercher à minorer.

1.3.3.3 La création du pôle commun AMF / ACP

La protection des épargnants fait aujourd'hui intervenir plusieurs acteurs, notamment l'ACP et l'AMF. L'imbrication croissante entre les produits (contrat d'assurance-vie en unités de compte notamment) et le développement d'acteurs à même de distribuer toute la gamme des produits d'assurance et de banque (réseaux de bancassurance, conseillers en gestion de patrimoine) nécessitent d'assurer une bonne coordination des actions conduites par l'ACP et l'AMF au profit d'une meilleure protection de la clientèle. A cet effet est institué un pôle commun aux deux autorités qui est un mécanisme de coordination institutionnalisée permettant d'assurer la cohérence des politiques de contrôle des deux institutions et de garantir qu'il n'y a pas d'acteur ni de produit non soumis au contrôle.

Les deux autorités ont ainsi décidé de mener aussi des contrôles conjoints, par des équipes constituées de contrôleurs de chaque autorité, pour assurer une mutualisation des compétences et en tirer des conclusions communes sur les pratiques commerciales. Les contrôles conjoints peuvent être envisagés dès lors que sur l'ensemble des activités développées par la ou les personne(s) contrôlée(s), certaines de ces activités relèvent de la compétence de l'AMF et d'autres de la compétence de l'ACP. Les conseillers en gestion de patrimoine, qui sont le plus souvent enregistrés comme courtier en assurance et conseiller en investissement financier, rentrent dans ce cadre. Ainsi, ces contrôles peuvent conduire à vérifier que le devoir de conseil et les informations transmises au client lors de la commercialisation des OPCVM et des contrats d'assurance-vie sont bien conformes aux exigences réglementaires.

Les tentatives de définition et d'encadrement du métier de conseiller en gestion de patrimoine

L'absence de règlementation spécifique aux « conseillers en gestion de patrimoine » a pu conduire un certain nombre d'acteurs à se positionner et à mettre en avant une définition. C'est le cas de la proposition de loi n°2758-2010 enregistrée à la Présidence de l'Assemblée nationale le 13 juillet 2010. Les associations professionnelles, la norme AFNOR et le registre national des certifications professionnelles (RNCP) complètent ce cadre.

1. La proposition de loi introduite par le député Louis GISCARD D'ESTAING (juillet 2010)

En son premier article, le texte définit le conseiller en gestion de patrimoine comme *« toute personne qui a pour mission d'analyser le patrimoine des particuliers et des entreprises, d'élaborer et de proposer des stratégies, d'en assurer la mise en place et le suivi si nécessaire en assurant la sélection et la diffusion des supports d'investissements, auprès de clients, en toute indépendance ».*

A l'examen, cette définition n'a de sens que complétée par la disposition suivante :
« Nul ne peut prétendre au titre de « conseiller en gestion de patrimoine » s'il ne satisfait aux conditions suivantes :

1° Pour exercer la profession de conseiller en gestion de patrimoine, le professionnel doit exercer plusieurs activités, dont certaines sont réglementées : conseil en organisation et en stratégie patrimoniale ; conseil en investissements financiers (CIF) ; vente de produits financiers (démarcheur bancaire et financier) ; conseil, intermédiation de produits d'assurance ; et transaction immobilière.

2° Bénéficier, cumulativement, 1/ du statut de conseiller en investissements financiers qui doit adhérer à l'une des associations agréées par l'Autorité des Marchés Financiers, 2/ de la Compétence Juridique Appropriée (CJA) telle que définie par l'arrêté du 19 décembre 2000, renvoyant à la loi du 31 décembre 1971, modifié par l'arrêté ministériel du 18 décembre 2003, 3/ du statut de démarcheur bancaire et financier inscrit sur le fichier des démarcheurs bancaires et financiers tenu par la Banque de France, 4/ du statut de courtier d'assurance inscrit auprès de l'ORIAS en qualité de courtier en assurance, 5/ du statut d'agent immobilier titulaire d'une carte professionnelle délivrée par la Préfecture(loi n° 70-9 dite « loi Hoguet »).

3° Exercer sa profession indépendamment de tout lien de subordination juridique, économique ou capitalistique, à titre individuel ou au sein de structures sociétaires, ou bien en qualité de collaborateur d'un autre conseiller en gestion de patrimoine. […] »[29]

[29] Cf. Annexe 3 - *Proposition de loi visant à donner un statut à la profession de conseiller en gestion de patrimoine*, Doc. AN n° 2758, 13 juillet 2010.

L'amendement Giscard d'Estaing lors du débat relatif à la loi de régulation bancaire et financière[30] :

La proposition de loi de juillet 2010 a été reprise par le biais d'un amendement du député en deuxième lecture lors du débat relatif à la loi de régulation bancaire et financière du 23 octobre 2010. Ce dernier définissait la profession ainsi : *« Est conseiller en gestion de patrimoine toute personne qui a pour mission d'analyser le patrimoine des particuliers et des entreprises, d'élaborer et de proposer des stratégies, d'en assurer la mise en place et le suivi si nécessaire en assurant la sélection et la diffusion des supports d'investissements, auprès de clients, en toute indépendance. Ses missions de diagnostics, de propositions, de mise en place et de suivi visent les éléments d'actif et de passif tant en terme de flux que de stocks constituant le patrimoine de ses clients ainsi que leurs modes de détention. Il peut également donner des consultations, effectuer toutes études et tous travaux d'ordre juridique ou fiscal, accessoire à sa mission patrimoniale. La commercialisation de produits ou de biens doit être la conséquence de son activité de conseil. »*

2. L'intervention de la jurisprudence sur la compétence juridique appropriée

La jurisprudence appréhende la question de la définition des conseillers en gestion de patrimoine du point de vu de la compétence juridique appropriée. Ce point a fait l'objet d'un débat important.

Le Conseil d'Etat s'est prononcé le 8 mars 2002, concernant les conseils en gestion de patrimoine[31]. La Haute Juridiction Administrative estime que les titulaires des diplômes d'études approfondies (DEA) ou du diplôme d'études supérieures spécialisées de droit, ainsi que de la maîtrise de droit ou d'un diplôme de troisième cycle en gestion de patrimoine, ou de premier clerc de notaire ou du mastère en gestion de patrimoine d'une école supérieure de commerce, sont réputés disposer de la compétence juridique appropriée pour la consultation juridique relevant directement de l'activité de gestion du patrimoine et pour la rédaction d'actes sous seing privé qui en constituent l'accessoire nécessaire.

Il en est de même pour les personnes titulaires du DEUG de droit général et fiscal, du brevet de technicien supérieur ou d'un diplôme universitaire de technologie du secteur juridique, assorties de cinq ans d'expérience professionnelle.

Le Conseil d'Etat estime cependant que, contrairement à l'arrêté ministériel, les personnes titulaires d'une capacité en droit ou d'un diplôme du premier cycle de l'école

[30] Débats parlementaires en annexe

[31] Gazette du Palais numéro 106 - 16 Avril 2002 page 28

de notariat ou d'un diplôme de gestion de patrimoine BAC+2 et de cinq ans d'expérience professionnelle, ne peuvent être regardées comme disposant d'une compétence juridique appropriée d'autant que la Commission avait proposé une durée d'expérience professionnelle d'au moins sept ans. De ce fait, l'arrêté du 19 Décembre 2000 conférant l'agrément aux Conseils en gestion de patrimoine est annulé.

3. La certification professionnelle

L'AFNOR, en lien avec la CGPC, a mis en place un référentiel pour le métier des CGP. La CGPC s'appuie sur ce dernier pour mener des campagnes d'évaluation et de certification.

Cette association représentative a joué un rôle important dans l'élaboration de la norme ISO 2222. L'activité principale de CGPC est l'évaluation des personnes, au moyen d'un examen exigeant (seulement 1/3 des candidats obtiennent la certification) et couvrant l'ensemble des disciplines mobilisées dans la prestation du conseil en gestion de patrimoine. Depuis sa création en 1997, plus de 1500 professionnels ont réussi cet examen et continuent à satisfaire les exigences validées de formation continue. Ses membres exercent sous des statuts et des organisations très variés : salariés de banques ou de compagnies d'assurances, conseillers en gestion de patrimoine libéraux, notaires, experts comptables, membres de sociétés de gestion…

La CGPC définit ainsi le métier de Conseiller en gestion de patrimoine : *« Le CGP fournit à ses clients un service d'assistance interactif dans la gestion de leur patrimoine. Il aide ses clients à identifier, définir et formuler leurs attentes et objectifs pour la construction, l'évolution et la protection de leur patrimoine.*

Le CGP collecte et analyse les données personnelles recueillies auprès de ses clients pour préparer une chronologie de leur vie tenant compte de leur situation et de leurs souhaits, identifier et analyser les éventuels problèmes fiscaux et leurs répercussions, évaluer les facteurs économiques, financiers et sociaux, les risques...

Le CGP élabore des recommandations permettant de répondre aux besoins de ses clients, tant en matière de politique fiscale que de couverture des risques personnels, d'assurance, de retraite, d'investissement, de transmission...

Le CGP exécute personnellement les stratégies retenues avec ses clients, ou les aide à les exécuter. Il assure le suivi des changements intervenant dans la situation, les besoins et objectifs de ses clients, et modifie le plan financier personnel s'il y a lieu. Il assure le suivi des évolutions de l'environnement financier, économique, réglementaire, législatif et

politique susceptibles d'influer sur la situation de ses clients, tout au long de sa relation avec eux[32]*. »*

4. Le Répertoire opérationnel des métiers (ROME)

Le conseiller en gestion de patrimoine est défini par le répertoire opérationnel des métiers comme la personne qui « *conseille et guide une clientèle de particuliers/ personnes physiques dans le choix d'investissements/placements pour constituer ou optimiser leur patrimoine financier selon la réglementation bancaire et financière*. » Le ROME précise qu'il peut mettre en œuvre des mandats de gestion. Il peut diriger une structure.

5. La Commission nationale de la certification professionnelle

Au terme de la procédure d'enregistrement sur demande de la certification de « Conseiller en gestion de patrimoine », la Commission a publié une fiche répertoire incluant la définition suivante :

« Le conseiller en gestion de patrimoine est un professionnel pluridisciplinaire qui intervient au carrefour de plusieurs secteurs économiques (bourse, finance, mesures gouvernementales, immobilier...) et dont l'objectif final est d'apporter à son client des solutions concrètes adaptées à une stratégie patrimoniale globale.
Pour prodiguer ces conseils, le conseil en gestion de patrimoine réalise plusieurs étapes indispensables :

- *La découverte du client ;*
- *La réalisation d'un bilan patrimonial et la rédaction de préconisation ;*
- *La délivrance du conseil selon l'objectif poursuivi par le client. ;*
- *La mise en œuvre de solutions retenues par le client » ;*

[32] Cf. Annexe 4 - Dossier de presse « Norme ISO 22222 » - Document téléchargeable : sur le site http://www.cgpc.fr/

Les dernières grandes initiatives dans le domaine de la régulation de la commercialisation des produits financiers

1. Les rapports

Les dernières grandes initiatives dans le domaine de la commercialisation des produits financiers et dans le mode de supervision français s'appuient pour partie sur deux rapports essentiels publiés dans ce domaine :

- Le rapport DELETRE ;
- Le rapport DELMAS-MARSALET.

1.1 Le rapport DELETRE

Le ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi a requis le 30 juillet 2008 une mission de réflexion et de propositions quant à l'organisation et au fonctionnement de la supervision des activités financières en France, avec comme objectifs l'efficacité et la compétitivité du système de supervision et de contrôle, son insertion dans l'organisation européenne et son adéquation aux impératifs de stabilité financière ainsi qu'aux évolutions réglementaires et de marché. L'analyse des différents thèmes soumis à sa réflexion a notamment conduit la mission à formuler 29 propositions d'amélioration qui pourraient être mises en œuvre sans apporter de bouleversement à l'architecture du dispositif actuel de supervision. Ces améliorations portent sur l'introduction de la convergence européenne dans les objectifs des autorités de supervision, le développement de l'approche « macro-prudentielle », le renforcement du rôle des Collèges, la distinction entre collèges de supervision et commissions de sanction, le rapprochement des autorités d'agrément et des autorités de contrôle, l'association des professionnels à la supervision et l'étendue du contrôle prudentiel des mutuelles du code de la mutualité.

Le rapport note que le système français de supervision actuel relève du modèle « sectoriel », il préconise également de mieux associer les professionnels à la supervision. Il propose un modèle de supervision par objectifs. S'agissant du contrôle du respect des obligations professionnelles à l'égard de la clientèle pour assurer la protection du consommateur de services financiers ou d'assurance, il relève l'hétérogénéité des règles sectorielles mais également les importantes zones de recouvrement.

1.2 Le rapport Delmas - Marsalet : rapport relatif à la commercialisation des produits financiers, novembre 2005

Le rapport remis par Monsieur DELMAS-MARSALET en novembre 2005 traite des voies et moyens d'améliorer les conditions de commercialisation des produits d'épargne. Il préconise 6 recommandations :

1. **Assurer une information plus pertinente sur les produits** : il relève que l'information pré-contractuelle (prospectus simplifié pour les OPCVM et note d'information pour les contrats d'assurance-vie) devrait être simplifiée

2. **Mieux cibler la commercialisation des produits d'épargne dans les réseaux** : S'inspirant des meilleures pratiques relevées dans les établissements auditionnés par la mission, le rapport recommande, à cet égard, une segmentation plus fine de la clientèle, une modulation de l'offre permettant de définir les gammes de produits adaptés à chaque segment de clientèle et une hiérarchisation de la force de vente permettant d'adapter, par des formations ou une expérience appropriées, les compétences des conseillers-vendeurs à la nature des produits qu'ils sont habilités à vendre. Pour ce faire, il est proposé de doter chaque conseiller-vendeur d'un carnet de formation sur lequel serait consignée la formation reçue et l'expérience acquise dans la vente de ces produits.

3. **Fournir un conseil adapté** : Le rapport détermine, par ailleurs, l'étendue des diligences minimales à accomplir par le vendeur, dans le cadre d'une vente conseillée, en matière de connaissance du client et de recherche des produits adaptés à sa situation financière, à ses objectifs, à son horizon de placement et à son profil de risque.

4. **Préserver l'objectivité et l'impartialité du conseil qui pourraient être biaisé par les modes de rémunération du vendeur**. Pour l'éviter, il est préconisé :

- dans les réseaux intégrés, que les établissements veillent à la plus grande neutralité possible des systèmes de rémunération variable et d'évaluation des vendeurs à l'égard de la vente de tel ou tel produit déterminé,
- pour les distributeurs indépendants du producteur, que celui-ci déclare chaque année à son autorité de contrôle les taux de rétrocession de commission pratiqués par lui l'année précédente pour chacun de ses produits à l'égard de ses différents distributeurs, afin de permettre à l'autorité de contrôle de repérer et de sanctionner d'éventuels accords de distribution préférentielle (« têtes de gondole ») qui ne seraient pas justifiés par l'intérêt du consommateur et auraient pu biaiser les préconisations du conseiller-vendeur. Pour les produits importés, la même obligation incomberait au distributeur.

Afin de favoriser un mode de rémunération du conseil plus neutre, sous forme d'honoraires versés par les clients, il est proposé notamment d'admettre ces honoraires en déduction des revenus imposables du patrimoine.

5. **Mieux responsabiliser les acteurs** :

d'abord en clarifiant les responsabilités respectives du producteur et du distributeur, le premier étant responsable de la conception et du profilage du produit, des documents et informations contractuelles et pré-contractuelles ainsi que de la vérification que la

publicité est cohérente avec les caractéristiques du produit, le second étant seul responsable de la transmission de l'information et du conseil donné au client,
ensuite en ouvrant aux conseillers en investissements financiers la possibilité d'opter pour un statut de courtier, mandataire du client, plutôt que pour celui de démarcheur mandaté par le producteur,
enfin, en formant le consommateur de produits financiers à poser les bonnes questions aux conseillers-vendeurs et en lui faisant passer certains messages, notamment quant à l'importance de la durée minimale de placement recommandée ; pour ce faire, il est proposé de communiquer sur les performances des produits appréciées, de manière glissante, sur cette durée plutôt que sur les performances année après année.

6. **Améliorer le service après-vente**

2. Les interventions législatives récentes dans le domaine de la commercialisation

Historique des principales lois intervenues depuis 10 ans dans le domaine de la règlementation de la distribution des produits financiers :

Loi n° 2003-706 de sécurité financière du 1er août 2003

Loi n°2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'application du droit communautaire dans le domaine de l'assurance

Ordonnances n° 2007-544 du 12 avril 2007 et n°2007-1490 du 18 octobre 2007 relatives aux marchés d'instruments financiers

Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie ;

Loi n°2010-1949 de régulation bancaire et financière du 22 octobre 2010

Au niveau européen, l'impact de la directive MIF

Evolution réglementaire majeure dans le domaine des marchés financiers, la directive MIF entrée en vigueur le 1er novembre 2007, et qui doit prochainement être révisée[33], intervient au niveau des transactions et placements des épargnants en instruments financiers. Autrement dit, la directive s'applique sur tout ce qui s'attache aux actions, obligations, OPCVM, SICAV et instruments financiers à terme.

[33] Le projet de révision de la directive MIF devrait en principe être présenté au Collège des Commissaire au mois d'octobre 2011 suite à la consultation publique lancée fin 2010

Cette directive est clairement une avancée majeure dans l'harmonisation européenne des règles au niveau des marchés financiers, et dans le même temps un aménagement consolidé de la protection des investisseurs

Par ailleurs, la directive MIF s'applique au niveau des banques (établissements de crédit) et des entreprises d'investissement. Les CGPI ne sont donc pas directement concernés par ce dispositif, mais subissent néanmoins de manière substantielle les conséquences de son application.

Sont considérés comme des services d'investissement au sens de la directive les services suivants :

- La RTO (ou exécution des ordres) d'achat ou de vente de titres financiers que l'investisseur passe par son banquier ou directement sur internet.

- Le conseil en investissement financier (CIF) ;

- La gestion de portefeuille pour le compte d'un tiers ;

- Le service rendu par une banque dans la diffusion pour le compte d'une entreprise (augmentation de capital) d'actions auprès de sa clientèle.

La directive MIF poursuit deux objectifs principaux.

- Le premier correspond à une volonté d'harmoniser les règles portant sur les prestations de services d'investissement au sein de l'espace européen pour les rendre plus accessibles aux particuliers et investisseurs professionnels. Ainsi, si une entreprise d'investissement a reçu une habilitation par les autorités de contrôle du pays d'origine, elle pourra proposer ses services dans tous les pays de l'Union européenne.

- Le deuxième objectif de la directive s'attache à l'encadrement des transactions de titres financiers. Désormais pour toute acquisition ou vente d'actions, l'intermédiaire s'adressera soit directement à la bourse pour les titres côtés, soit via un Système Multilatéral de Négociation (MTF), soit enfin à travers un système interne à une entreprise d'investissement.

En facilitant un contexte de plus en plus concurrentiel pour les sociétés à services d'investissement, la contrepartie est dans un second temps la consolidation de la protection pour les épargnants et investisseurs (ou clients) non professionnels.

Dans la transposition de la directive MIF, les prestataires doivent pour la plupart revoir leur mode d'organisation en prévoyant notamment des renforcements dans les domaines du contrôle et de la gestion des conflits d'intérêts.

La directive prévoit une distinction dans l'application des nouvelles règles en fonction du type de client. Cette classification est une étape nécessaire pour les PSI dans l'établissement de leur nouveau modèle d'organisation.

Ainsi, les clients professionnels ne bénéficient que de règles de protection allégée en raison de leur niveau d'expérience et de connaissances pour prendre des décisions d'investissement.

Autre catégorie similaire, les contreparties éligibles (compagnies d'assurance, PSI…) qui ne peuvent prétendre à aucune règle relative à l'obligation d'information ou de conseil étant donné qu'elles sont présumées agir en connaissance de cause.

Enfin, les clients non professionnels correspondent à la catégorie la mieux encadrée dans l'application des nouvelles règles découlant de la directive.

Contrairement à la France, nos homologues européens prévoient l'existence d'un statut équivalent à celui de courtier financier, et ne sont de ce fait aucunement liés à la directive. Même si l'activité et les méthodes de travail sont similaires, la France accuse ainsi un retard au niveau du cadre juridique des professionnels de la gestion de patrimoine.

2 Préconisations pour un encadrement de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine

En l'absence de règles communes entre toutes les personnes se présentant comme conseiller en gestion de patrimoine, l'épargnant ne bénéficie pas actuellement d'une protection adéquate et souffre d'un manque de garantie en raison de ces zones d'ambiguïté et d'un manque d'homogénéité dans les intitulés utilisés par les réseaux notamment bancaires.

Les auditions ont pu permettre de dégager la demande globale d'une reconnaissance de cette profession tout en pointant la demande d'un encadrement basé pour partie sur l'autorégulation. L'aspiration à une reconnaissance légale et la demande d'autorégulation peuvent néanmoins paraître a priori contradictoires.

Malgré les pressions exercées principalement par les associations professionnelles, il faut noter qu'aucune évolution majeure n'a été constatée sur le plan de la législation depuis l'introduction en 2003 de la loi dite de « sécurité financière » s'agissant spécifiquement des conseillers en gestion de patrimoine. La loi de régulation bancaire et financière a néanmoins permis en 2010 un premier pas important dans la rationalisation du paysage de l'intermédiation avec la création du Registre unique des intermédiaires financiers géré par l'ORIAS. Même si l'esprit de ce dispositif correspond à la base principalement à une volonté d'améliorer la protection de l'épargnant, force est de constater que cette approche n'est pas complètement aboutie à ce jour.

La profession de conseiller en gestion de patrimoine se trouve aujourd'hui à un carrefour. Le modèle économique des « indépendants » est confronté au risque de remise en cause de leur mode de rémunération. Les débats sur la négociation de la directive « MIF 2 », mais également l'initiative européenne PRIPs[34], peuvent ainsi venir modifier sensiblement le cadre de régulation construit progressivement par silos dans le système français.

Ce contexte rend nécessaire une relative prudence dans les préconisations possibles de ce rapport et nécessite de trouver le chemin étroit d'une règlementation permettant d'encadrer et d'accompagner cette profession sans risquer une remise en cause prochaine du fait des évolutions règlementaires. L'état des lieux conduit la mission à

[34] La Commission européenne souhaite proposer, suite à une consultation sur ce sujet fin 2010 – début 2011, une nouvelle initiative législative concernant les modalités d'informations précontractuelles relatives aux « PRIPs » (*Packaged Retail Investment Products*). Cette initiative a vocation à s'appliquer transversalement à des produits dont l'information précontractuelle est actuellement régie par des textes spécifiques (assurance vie, OPCVM, obligations structurées) L'objectif est de permettre, par une démarche harmonisation, une meilleure comparabilité entre les produits pour consommateur.

estimer nécessaire de s'appuyer sur les règlementations existantes en protégeant l'usage du titre de conseiller en gestion de patrimoine.

L'organisation d'une profession et sa règlementation nécessitent également de respecter le droit communautaire applicable notamment à la libre prestation de service, interdisant toute création de barrières à l'emploi non prévues par la règlementation communautaire pour ces professions. Le chemin est donc étroit mais la mission relève qu'il est possible de proposer dès à présent un cadre de régulation souple et adapté à ce contexte permettant de prendre en compte les impératifs fixés dans la lettre de mission et les évolutions possibles du contexte règlementaire.

Plus qu'une modification complète du cadre existant, la mission propose une évolution permettant d'effectuer un premier pas dans la rationalisation du paysage de la gestion patrimoniale, plus spécifiquement basée sur la règlementation applicable à l'intermédiation financière. Basées sur la sphère financière, car elle constitue la base du modèle économique des CGP, les préconisations abordent également la question de la règlementation immobilière.

Rappel du cadre de la mission :

Rappelés par la lettre du Premier Ministre du 11 février 2011 nommant Monsieur le Député parlementaire en mission, les finalités et les principes de cette dernière s'inscrivent nous l'avons vu dans un cadre règlementaire complexe qui rend étroit le chemin permettant l'encadrement du métier de conseiller en gestion de patrimoine.

L'objectif du rapport se résume en deux grands principes :

- assurer **un meilleur encadrement de la profession de CGP**, qui ne dispose pas actuellement de cadre juridique stable. Les auditions des professionnels ont permis d'établir une réelle demande de reconnaissance de la part de ces derniers qui souhaitent tout à la fois disposer d'une plus grande sécurité juridique dans l'accomplissement de leur mission et de protéger contre l'usage abusif de ce titre ;
- renforcer la **protection des consommateurs de produits financiers**, en garantissant à ces derniers que la professionnel « CGP » répond à un corpus de règles protectrices, établies actuellement de manière sectorielle. Ce premier pas dans l'encadrement de cette profession devrait également permettre un rapprochement des règlementations fonctionnant actuellement en silos dans la logique de l'harmonisation des règles de commercialisation.

Les lignes fixées par la lettre de mission :

- Un champ d'application large de l'appellation de CGP au sein du domaine financier

La lettre de mission rappelle que le champ d'application de l'appellation devrait comprendre l'ensemble des professionnels concernés, qu'ils soient indépendants ou salariés, et traduire ainsi l'état de cette profession et le contexte de libre concurrence dans lequel elle s'exerce.

- Simplicité et lisibilité par la combinaison des statuts existants

La mission s'est également attaché à respecter un principe de simplicité et de lisibilité qui devrait conduire à éviter la création d'une nouvelle réglementation et d'un nouveau statut mais au contraire à s'appuyer sur des statuts déjà existants, notamment dans le contexte où la loi de régulation bancaire et financière a renforcé et rapproché les statuts des différents catégories d'intermédiaires auxquelles appartiennent déjà la plupart des conseillers en gestion de patrimoine.

- Quant au devoir d'obligation et de conseil

Un principe de proportionnalité en matière d'obligations pesant sur les conseillers en gestion de patrimoine, notamment pour prendre en compte le caractère indépendant ou non de l'activité exercée. L'usage du qualificatif « indépendant » constitue un avantage commercial qui doit être accompagné d'exigences strictes.

- Un contrôle s'appuyant sur l'efficience du contrôle AMF/ACP, sur le pôle commun et sur l'autorégulation

Une efficacité des contrôles portant sur ces professionnels en s'appuyant sur les autorités existantes dont les missions à cet égard pourront être élargies à la surveillance du bon usage de l'appellation.

- Le respect du droit communautaire : les limites posées par la directive Services

Application de la directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil, du 12 décembre 2006, relative aux services dans le marché intérieur

Afin de créer un véritable marché intérieur des services, la directive « Services » vise à faciliter la liberté d'établissement des prestataires de services dans d'autres États membres et la liberté de prestation de services entre les États membres. Cette directive vise également à élargir le choix offert aux destinataires des services et à améliorer la qualité des services pour les consommateurs comme pour les entreprises utilisatrices de services.

La directive établit un cadre juridique général favorisant l'exercice de la liberté d'établissement des prestataires de services ainsi que la libre circulation des services, tout en garantissant un niveau de qualité élevé pour les services.

Elle repose sur les quatre piliers suivants:

- faciliter la liberté d'établissement et la liberté de prestation de services au sein de l'UE;

- renforcer les droits des destinataires des services en tant qu'utilisateurs de ces services;
- promouvoir la qualité des services;
- établir une coopération administrative effective entre les États membres.

Champ d'application

La directive établit un cadre juridique général pour tout service fourni contre rémunération économique (à l'exception des secteurs exclus) tout en tenant compte de la spécificité de certaines activités ou professions.

La directive couvre un large ensemble d'activités de services qui représente environ 40% du PIB de l'UE et de l'emploi. Elle couvre des services tels que la construction et l'artisanat, le commerce de détail, la plupart des professions règlementées (avocats, architectes, ingénieurs et comptables par exemple), les services liés aux entreprises (entretien des bureaux, conseil en gestion et publicité par exemple), le tourisme, les services immobiliers et l'enseignement privé.

Plusieurs types de services sont exclus du champ d'application de la présente directive, notamment:

- **les services financiers;**
- les réseaux de télécommunications;
- les transports;
- les services de santé;
- les activités de jeux;
- certains services sociaux.

La directive s'applique dans les deux cas suivant:

- Lors de la mise en place permanente des entreprises, à savoir lorsqu'un entrepreneur particulier ou une entreprise veut mettre en place un établissement permanent (entreprise ou succursale) dans son propre pays ou dans un autre pays de l'UE.
- Lors de la prestation transfrontalière de services, à savoir lorsqu'une entreprise déjà établie dans un pays de l'UE souhaite fournir des services dans un autre pays de l'UE, sans créer un établissement permanent ou lorsqu'un consommateur résidant dans un pays de l'UE souhaite se faire prester un service auprès d'un prestataire établi dans un autre pays de l'UE.

De plus, la directive permet également aux destinataires de services, particulièrement aux consommateurs et aux entreprises, d'avoir un plus grand choix et un meilleur accès aux services dans l'UE dans la mesure où:

- Les bénéficiaires sont mieux informés sur les fournisseurs de services ainsi que sur les garanties d'après- vente ou la réparation;
- La directive interdit toute discrimination fondée sur la nationalité ou la résidence du bénéficiaire du service.

Éliminer les obstacles juridiques et administratifs au développement des activités de services

Pour faciliter la liberté d'établissement, la directive prévoit:

- l'obligation d'évaluer la compatibilité des régimes d'autorisation à la lumière des principes de non-discrimination et de proportionnalité et de respecter certains principes quant aux conditions et procédures d'autorisation applicables aux activités de services ;
- l'interdiction de certaines exigences juridiques subsistant dans les législations de certains États membres et ne pouvant être justifiées, telles que les exigences de nationalité ;
- l'obligation d'évaluer la compatibilité d'un certain nombre d'autres exigences juridiques à la lumière des principes de non-discrimination et de proportionnalité.

Faciliter la libre prestation temporaire de services transfrontaliers

Afin de renforcer la libre prestation de services, la directive prévoit que les États membres doivent garantir le **libre accès à l'activité de service ainsi que son libre exercice sur leur territoire**. L'État membre dans lequel le prestataire de services se déplace ne pourra imposer le respect de ses propres exigences que pour autant que celles-ci soient non discriminatoires, proportionnées et justifiées pour des raisons relatives à l'ordre public, la sécurité publique, la santé publique ou la protection de l'environnement.

La directive prévoit également un certain nombre de **dérogations importantes** à ce principe, comme par exemple en matière de qualifications professionnelles, en matière de détachement des travailleurs et pour les services d'intérêt économique général.

Renforcer les droits des consommateurs en tant qu'utilisateurs de services

Dans le cadre de la protection des droits des destinataires des services, la directive:

- précise le droit des destinataires à utiliser des services d'autres États membres ;
- établit le droit des destinataires à obtenir des informations sur les règles applicables aux prestataires quelque soit son lieu d'établissement et sur les services offerts par un prestataire de services.

Le modèle économique des CGP étant basé à titre principal sur les règlementations sectorielles applicables à l'intermédiation financière, il conviendrait que toute tentative de régulation de cette profession s'appuie sur ces dernières et sur leur mode de régulation actuel et non sur la dimension immobilière et juridique qui nécessiterait de remplir l'ensemble des conditions applicables à la directive Services et notamment de soumettre tout projet de règlementation à un contrôle préalable de la Commission européenne.

2.1 La création et la protection du titre de conseiller en gestion de patrimoine : une démarche d'encadrement par l'activité

La réglementation européenne sectorielle applicable dans le domaine financier, bancaire et de l'assurance (exclus du champ d'application de la directive « Services ») impose actuellement le respect de certaines règles et l'adoption de statuts particuliers dès lors que le conseil en gestion de patrimoine conduit à un service d'investissement ou d'assurance. La réglementation nationale a ajouté d'autres statuts réglementés dans le domaine du conseil en investissement financier (CIF), de l'intermédiation en assurance (courtier d'assurance) et de l'intermédiation bancaire (IOBSP).

Dans ce cadre, et au regard du quasi-consensus qui lui a semblé faire jour ce sur ce point lors des auditions, la mission préconise la **création et la protection d'un titre de « conseiller en gestion de patrimoine »**, titre qui serait **reconnu par la loi** et inscrit dans le code monétaire et financier. L'opportunité de créer un statut propre aux CGP est en effet apparue limitée voire problématique, compte tenu :

- du paysage déjà complexe de l'intermédiation financière ;
- de l'imbrication et des spécificités des règles de commercialisation des différents produits susceptibles d'être proposés par le CGP ;
- des différents modes d'exercice du métier de CGP : « indépendant » ou salarié d'établissement ;
- et des limites imposées par la législation communautaire.

L'avis des associations de CGP diffère cependant sur ce point : la Chambre des indépendants du patrimoine défend la création d'un statut propre ; l'ANACOFI souhaite au contraire s'appuyer sur les statuts existants. Les autres associations professionnelles consultées ne souhaitent pas la création d'un nouveau statut qui se surajouterait aux règlementations sectorielles existantes.

2.1.1 Une démarche pragmatique s'appuyant sur la réalité de l'exercice du métier de conseiller en gestion de patrimoine et offrant un cadre juridique stabilisé

Si l'activité de conseil bancaire et financier exercée en dehors des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement est aujourd'hui bien définie dans chacune de ses composantes au travers des statuts d'IOBSP, d'intermédiaire en assurance et de CIF, il n'existe en revanche pas de définition claire de l'activité transversale de CGP que ces personnes peuvent simultanément exercer.

De ce point de vue, la mission estime que constitue sans aucun doute une incongruité et une faiblesse réglementaire nécessitant d'être corrigée, le fait que la dénomination de CGP puisse être utilisée librement par toute personne qui le souhaite.

L'appellation ne doit pouvoir être utilisée, sous leur responsabilité, que :

- par les personnes agréées au sein des établissements de crédit, entreprises d'assurances, entreprises d'investissements et disposant de la compétence professionnelle requise ;
- ou par les indépendants ayant le triple statut de courtier en opérations de banque et en services de paiement,, de courtier d'assurance et de CIF et disposant également de la compétence professionnelle requise.

Le régime du conseiller en gestion de patrimoine devrait en outre comporter des **sanctions pénales et administratives** en cas de manquement aux règles qui seraient instaurées. Spécialement, il pourrait être prévu une disposition pénale interdisant à toute entreprise ou personne physique autre qu'un conseiller en gestion de patrimoine d'utiliser une dénomination, une raison sociale, une publicité ou, d'une façon générale, des expressions faisant croire qu'elle ne respecte pas les règles applicables aux conseillers en gestion de patrimoine, ou de créer une confusion en cette matière (sur le modèle des articles L. 511-8 et L. 531-11 du code monétaire et financier relatifs, respectivement, aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement).

2.1.2 Une démarche de « normalisation » protectrice du consommateur

L'enjeu d'un encadrement de l'activité de conseil est de faire bénéficier le client d'un certain nombre de protections. Celles-ci visent essentiellement à assurer que :

- la personne concernée dispose des capacités à exercer l'activité (compétences et expériences, …) ;
- les conditions dans lesquelles l'activité est exercée sont de nature à assurer la qualité et l'objectivité du conseil (conditions de recueil des informations propres à la situation du client, transparence des rémunérations, …) ;
- la personne concernée présente des garanties minimales en termes de capacité à faire face à l'engagement de sa responsabilité civile en cas de dommage causé au client.

C'est d'ailleurs tout le sens de l'évolution réglementaire accomplie ces dernières années, et encore tout récemment au travers de la loi de régulation bancaire et financière, en ce

qui concerne les IOBSP, les intermédiaires en assurance et les CIF. Il s'est en effet agi d'appliquer à ces personnes certaines des règles formant le cadre d'exercice des établissements de crédit, des entreprises d'assurance et des entreprises d'investissement, sans toutefois remettre en cause le cadre organisationnel allégé dans lequel elles interviennent par rapport à ces établissements et entreprises.

En définitive, la mission estime que libre concurrence ne peut aller jusqu'à utiliser des appellations trompeuses pour le client. Réserver l'utilisation de la dénomination de CGP répond à un souci de protection du client personne physique, en totale cohérence avec la démarche qui consiste à n'ouvrir l'activité de conseil en matière de banque, d'assurance ou de marché qu'aux personnes disposant d'un statut *ad hoc*.

Si le titre doit est protégé et son usage sanctionné, il convient cependant de distinguer clairement deux situations :

- l'exercice en tant que salarié d'établissement ;
- et l'exercice en tant qu' « indépendant » ou « libéral ».

2.2 L'encadrement de l'exercice de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine, en tant qu' « indépendant »

Dans la quasi-totalité des cas, le conseil délivré par un conseiller en gestion de patrimoine « indépendant » ou « libéral » aboutie à la commercialisation de produits, qu'il s'agisse de produits bancaires, financiers ou d'assurance. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'ensemble des conseillers en gestion de patrimoine dits « indépendants » sont déjà actuellement inscrits à l'ORIAS en qualité de courtiers d'assurance et le seront demain en qualité de conseillers en investissements financiers (CIF) et de courtier en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP). Le statut qui permet aujourd'hui de cerner le mieux la population des CGPI est celui de CIF, notamment du fait de la représentativité des associations professionnelles de CGP-CIF qui œuvrent de manière importante, dans un cadre d'autorégulation, pour un meilleur encadrement ce métier.

2.2.1 Une démarche pragmatique par le cumul des règlementations applicables à l'intermédiation financière, bancaire et dans le domaine de l'assurance

Pour les « indépendants », le titre de « conseiller en gestion de patrimoine » serait :

- défini comme la personne qui, à titre de profession habituelle et pour son propre compte[35], a pour mission d'assister un client dans la gestion de son patrimoine personnel[36] par l'inscription et le respect des activités actuellement réalisées par les CIF, les IOBSP et les intermédiaires d'assurance (ne concernerait pas les CIF fournissant du conseil en haut de bilan pour qui le cadre actuel demeurerait inchangé) ;

- réservé aux seuls intermédiaires indépendants, c'est-à-dire ayant des relations commerciales avec plusieurs producteurs pour chaque catégorie de produits d'épargne (produits financiers, bancaires et assurantiels)[37] et n'ayant pas de lien capitalistique avec un producteur d'instruments financiers, un établissement de crédit ou une entreprise d'assurance ;

- autorisé à recourir au démarchage pour son propre compte.

[35] Les intermédiaires étroitement liés à un acteur unique pourraient être exclus : agents liés, agents généraux d'assurance, mandataires d'assurance et intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement (mandatés par un seul établissement de crédit ou établissement de paiement) qui exercent leur activité pour le compte d'un tiers (un prestataire de services d'investissement ou une entreprise d'assurance).

[36] Cette définition s'inspire de la norme ISO 22222 sur le conseil en gestion de patrimoine voir supra

[37] Il s'agit d'exclure les intermédiaires « monocartes ».

2.2.1.1 Un accès au titre conditionné au cumul des statuts de conseiller en investissement financier, de courtier en assurance et d'intermédiaire en opération de banque

Afin de garantir un cadre juridique stable aux CGP en place, le fait de se prévaloir du titre de « conseiller en gestion de patrimoine » devrait pour les indépendants être conditionné à l'enregistrement en tant que :

- **conseiller en investissement financier** et à ce titre adhérer obligatoirement à une association agréée AMF ;
- **courtier en opérations de banque et en services de paiement** ;
- et **courtier en assurance**.

Les conditions d'accès au titre de CGP :

	CIF	**Courtier d'assurance**	**IOBSP***
Textes européens	Directive MIF	Directive intermédiation en assurance	Directive crédit à la consommation
Textes français	Code monétaire et financier et RGAMF	Code des assurances	Code monétaire et financier
Enregistrement	Registre unique	Registre unique	Registre unique
Conditions d'accès	Formation prof. / 2 ans d'expérience / 1er cycle d'étude juridiq.-éco	Master ou équivalent / Formation prof. ou expérience prof.	Master ou équivalent / Formation prof. ou expérience prof.
Assurance RC prof.	Oui	Oui	Oui
Garantie financière	Non (ne peuvent recevoir ni fonds ni titres des clients)	Oui, si encaissement de fonds	Oui (si réception de fonds)
Règle de conduite	CMF, RGAMF et codes des associations	Obligation d'information et de conseil	Obligation d'information, transparence des mandats, dévoilement des conflits d'intérêt
Contrôle a posteriori	AMF	ACP	ACP
Obligation d'adhésion à une association professionnelle	Oui	Non	Non

* Les critères relatifs aux IOBSP tiennent compte du projet de décret relatif au statut des IOBSP présenté en consultation publique sur le site du Haut Comité de Place, dont la publication est prévue à l'automne 2011.

Le **cumul des statuts** ainsi imposé semble être le meilleur moyen d'aboutir, dans un cadre juridique stable, à une meilleure protection à la fois des professionnels et des consommateurs. Ce cumul s'explique par :

(i) le fait que la mission n'a pas estimé justifié de créer à ce stade un statut se surajoutant aux règlementations sectorielles et qui viendrait complexifier outre mesure le cadre de régulation actuel ;

(ii) la nécessité d'imposer aux CGP indépendants une démarche réellement transversale et « multicartes » : la mission estime ainsi que le fait pour un professionnel de ne pouvoir commercialiser qu'un seul type de produit ne peut lui permettre d'utiliser commercialement le titre de CGP. Dans ce cas, il pourra, dans le respect des règlementations sectorielles existantes, continuer à se présenter comme courtier d'assurance par exemple ;

(iii) et l'objectif qui doit être de permettre une meilleure coordination entre les règlementations applicables aux CIF, courtiers d'assurance et IOBSP, qui pourraient aboutir à terme une harmonisation par le haut de leurs conditions d'accès.

En tout état de cause, le fait de disposer des « cartes » de CIF, courtier d'assurance et courtier en opérations de banques et en services de paiement conduira *de facto* à une harmonisation par le haut des conditions d'accès applicables aux personnes souhaitant se prévaloir du titre de CGP.

2.2.1.2 La possibilité d'exercer à titre accessoire le conseil en matière juridique et immobilière dans le respect du cadre existant

La mission estime qu'à titre principal, l'encadrement du titre de conseiller en gestion de patrimoine doit être basé sur les règles applicables aux trois branches de l'intermédiation financière. Néanmoins, **à titre accessoire, un CGP doit pouvoir recourir à la compétence juridique appropriée ainsi qu'au statut d'agent immobilier**. Ces règles ne doivent cependant pas faire parties des conditions d'accès au titre.

2.2.1.2.1 La compétence juridique appropriée

Au regard du caractère complexe de la compétence juridique appropriée et des évolutions jurisprudentielles récentes, la mission estime que si la CJA fait partie, au moins de manière accessoire, des attributs du CGP, il n'est pas opportun de l'imposer comme condition d'accès.

De fait, un CGP souhaitant prolonger son activité de conseil par la formalisation d'un acte juridique, dans les limites de ses compétences, rendra nécessaire le respect des conditions applicables à la CJA, qui n'est pas à proprement parlé un statut mais une possibilité offerte à titre accessoire.

Enfin, la question de la compétence en matière juridique se pose plutôt en termes de niveau de formation et/ou de compétence professionnelle, cette question étant abordée dans les recommandations du rapport par la nécessité de s'assurer de conditions de compétences professionnelles renforcées pour l'ensemble des CGP.

2.2.1.2.2 Le statut d'agent immobilier

Le conseil et l'intermédiation en matière immobilière sont régis par la loi Hoguet. En tant que placement essentiel du patrimoine des français, l'immobilier fait donc parti de la palette de produits au sein de laquelle le CGP peut intervenir. Néanmoins, l'étude APREDIA 2011 note que l'usage du statut d'agent immobilier n'est pas généralisé parmi les CGP à la différence notamment du statut de CIF ou de courtier d'assurance. En 2007, 59% des CGP disposaient de la carte loi Hoguet.

La mission estime donc que, si le statut d'agent immobilier peut être utilisé à titre accessoire par le CGP, il ne peut, à l'image de la CJA, faire partie des conditions obligatoires pour accéder au titre de CGP.

A ce stade, la profession d'agent immobilier de dispose pas d'instance de régulation spécifique même si les Etat généraux de l'immobilier le préconise.

2.2.1.3 La combinaison des conditions d'accès et d'exercice des activités d'intermédiation financières

A terme, ce cadre pourrait conduire à ce que le conseiller en gestion de patrimoine soit soumis à des règles d'organisation et de bonne conduite alignées sur les dispositions les plus protectrices des régimes actuels de CIF, IOBSP et intermédiaires d'assurance, et, de fait, largement sur celles applicables aux CIF (par exemple, pour les règles d'organisation, dispositif relatif à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, et pour les règles de bonne conduite, remise au client d'une lettre de mission, ou encore s'assurer avant tout conseil de la compétence, des objectifs

d'investissement et de la situation financière du client)[38]. Il pourrait également à terme être proposé que le conseiller en gestion de patrimoine soit soumis auxdites règles de bonne conduite quel que soit le sous-jacent du conseil qu'il pourrait être amené à fournir (assurance-vie, immobilier, etc.).

En ce qui concerne la rémunération du conseiller en gestion de patrimoine - honoraires versés par le client ou rémunération, commission ou avantage non monétaire perçu d'un tiers -, des conflits d'intérêts peuvent survenir tant lorsque cette rémunération est versée sous forme par exemple de rétrocessions (risque que l'intermédiaire propose seulement les produits impliquant les rétrocessions les plus importantes) que lorsqu'elle est versée sous forme d'honoraires par le client (risque de rotation des portefeuilles). En conséquence, et dans la mesure où c'est le client qui, *in fine*, décide de suivre ou non la recommandation qui lui est faite, il n'apparaît pas pertinent de privilégier l'un des modes de rémunération sur l'autre.

Cependant :

- en cas de rémunération, commission ou avantage versé par un tiers, le conseiller en gestion de patrimoine devrait être soumis à des dispositions similaires à celles prévues par la directive 2004/39/CE concernant les marchés d'instruments financiers (*inducements*), à l'image du régime des conseillers en investissements financiers (information de l'existence d'une rémunération versée par un tiers, laquelle doit améliorer le service rendu) ;

- la perception de rétrocessions sur encours par le conseiller de gestion de patrimoine ne devrait être justifiée que dans la mesure où il assurerait un suivi de sa relation avec le client et où ces commissions feraient l'objet d'une information transparente pour l'épargnant.

Par ailleurs, il pourrait être envisagé d'ajouter deux interdictions pour préserver l'indépendance du conseiller :

- ne pas être lié commercialement, pour chaque catégorie de produits (bancaires, assurantiels et financiers), avec un seul producteur ;

- et ne pas avoir de lien capitalistique avec un producteur d'instruments financiers, un établissement de crédit ou une entreprise d'assurance.

[38] Dès lors que ces règles constituent le dispositif le plus complet applicable aux distributeurs et que, dans les faits, les personnes se revendiquant conseillers en gestion de patrimoine sont souvent déjà CIF.

2.2.2 La nécessité de conditions de compétences professionnelles renforcées

Afin de s'assurer de la compétence des professionnels se prévalant du titre de CGP, la mission estime que l'accès au titre devrait être conditionné à **un niveau minimum de formation qui devrait être renforcé** par rapport au niveau requis actuellement. Néanmoins, le diplôme ne doit pas être la seule porte d'accès au métier de CGP. Si les formations universitaires de qualité et bien implantées offrent un cadre pertinent, la compétence professionnelle doit pouvoir être reconnue par la **validation des acquis de l'expérience** (VAE) mais également les démarches de **certifications sous le contrôle des autorités de supervision**.

Enfin, pour les CGP en place, u**ne « clause de grand père », limitée dans le temps et strictement encadrée** pourrait s'appliquer.

2.2.2.1 Un niveau de compétence minimal, gage d'un conseil de qualité

Dans le système de formation français, le diplôme demeure une voie d'accès majeure à nombre de métier. Le conseil en gestion de patrimoine est soumis à ce principe. Il faut par ailleurs reconnaître que dans ce domaine, les formations universitaires ont une fois n'est pas coutume constituées un levier puissant du développement des conseillers en gestion de patrimoine indépendant. La crédibilité et la reconnaissance dont ces derniers disposent aujourd'hui est en partie liée à l'existence de ces formations.

Néanmoins, aux côtés des formations universitaires qui pourraient être qualifiées de « voie royale », la validation des acquis de l'expérience et les démarches de certifications doivent pouvoir permettre un accès à la profession aux personnes ne disposant pas de ces diplômes dans leur cursus de formation initiale.

2.2.2.1.1 Par le diplôme

Afin de s'assurer d'un niveau de connaissance adéquat à la diversité des produits commercialisables, le niveau de diplôme permettant de se prévaloir du titre de CGP devrait être plus élevé que celui applicable notamment au CIF (équivalent Licence). Après consultation du Registre Nationale des Certifications Professionnelles (RNCP), la mission estime que, dans le paysage déjà large des formations délivrées en matière de gestion de patrimoine, le **niveau pertinent devrait être le niveau Master**. Le RNCP dénombre actuellement 28 formations de ce niveau installées sur l'ensemble du territoire national.

Les universitaires auditionnés ont pu mettre en avant la qualité de leur offre de formation et le de ces dernières qui offrent aux étudiants l'approche pluridisciplinaire requise à l'exercice du métier de CGP.

2.2.2.1.2 Par la validation des acquis de l'expérience professionnelle

La **validation des acquis de l'expérience professionnelle** (VAE) doit cependant être valorisée en tant qu'elle permet à des professionnels en exercice de voir reconnaître leurs compétences et leurs connaissance par une Université qui délivrera, après passage devant une Commission, un diplôme correspondant à l'expérience acquise.

Cette démarche peut s'avérer être un levier utile pour les CGP existants qui ne disposent pas d'une formation de type Master. Elle doit néanmoins demeurer strictement encadrée par les Universités elles-mêmes qui doivent garantir le sérieux des diplômes délivrés.

Il faut néanmoins noter que la complexité de la VAE peut apparaître comme un réel frein pour certains professionnels en exercice qui pourront avoir du mal à valider l'ensemble des unités d'enseignement nécessaire.

2.2.2.1.3 Par la certification

Afin de répondre notamment à la situation des professionnels en exercice, mais également de contrôler l'existence d'une réelle formation continue de la part des professionnels CGP (à l'image du modèle retenu pour les CIF ou encore de celui existant pour les responsable de la conformité pour les services d'investissement (RCCI)[39]), la mission estime qu'il est opportun de **s'appuyer sur la norme ISO 22 222 et sur les démarches de certification existantes** (notamment celle de la CGPC).

Le respect de la norme ISO 22 222, qui pourrait être contrôlée par les autorités de supervision, pourrait ainsi permettre de conférer une présomption de respect des conditions de formations renforcées prévues pour l'accès au titre de CGP.

A l'image du système retenu pour les responsables de la conformité pour les services d'investissement (RCCI), la certification des professionnels en la matière (au stade de l'accès à la profession et/ou du contrôle de la formation continue) doit être placée sous le contrôle des autorités de supervision. Les associations professionnelles doivent néanmoins dans ce cadre exercer toute leur place en participant à cette régulation.

[39] Les modalités d'attribution de la carte professionnelle de responsable de la conformité pour les services d'investissement (RCSI) et de responsable de la conformité et du contrôle interne (RCCI) sont prévues par l'instruction n° 2006-09 du 7 novembre 2006 relative à l'examen pour l'attribution des cartes professionnelles de RCCI et de RCSI (modifiée).

2.2.2.2 Pour les CGP en exercice, la possible application d'une « clause de grand père » limitée dans le temps et strictement encadrée

L'encadrement d'une profession et les conditions nouvelles d'accès qui peuvent dès lors être imposé posent nécessairement la question des professionnels en exercice qui pour certains ne respecteront pas nécessairement l'ensemble des conditions d'accès, notamment au niveau des conditions de compétences professionnelles, que la mission propose de renforcer.

Ainsi pour la première génération des CGP, il pourrait être prévu la mise en œuvre d'une « clause de grand père » qui doit cependant être strictement encadrée et limitée dans le temps (une durée de 3 ans peut ainsi paraître raisonnable), sur le modèle de ce qui avait été prévu lors de la fusion des conseils juridiques et fiscaux avec la profession d'avocat.

Il apparaît dès lors opportun que cette possible « clause de grand père » soit encadrée par les autorités de supervision (AMF et ACP) qui pourraient participer à en déterminer les limites. Il conviendrait en tout état de cause que ce mode d'accès dérogatoire vienne s'appuyer :

(i) d'une part sur le cadre de régulation existant et notamment sur le statut de CIF qui apparaît être le statut le plus proche du métier de CGP[40] (à l'exception des CIF « haut de bilan ») ;

(ii) d'autre part sur les démarches de certification, via notamment la norme ISO, qui pourraient permettre un contrôle objectif des compétences professionnelles minimales.

Il pourrait ainsi être imaginé de soumettre les CGP existant, souhaitant continuer à se prévaloir du titre mais ne respectant pas les conditions d'accès nouvelles (niveau de formation Master notamment), à une certification préalable et à l'obligation d'être déjà enregistré en tant que CIF et à ce titre adhérer à une association professionnelle de CGP-CIF.

[40] A ce titre, il convient de noter que la seule référence existante à la notion de conseil en gestion de patrimoine présente dans le CMF concerne actuellement les CIF : l'article L. 541-1 du CMF établit ainsi en son II que *« Les conseillers en investissements financiers peuvent également fournir le service de réception et de transmission d'ordres pour le compte de tiers, dans les conditions et limites fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers* ***et exercer d'autres activités de conseil en gestion de patrimoine****. »*

2.3 L'encadrement de l'exercice de l'activité de conseiller en gestion de patrimoine, en tant que salarié d'établissement, dans un contexte de concurrence loyale

Par rapport aux autres acteurs qui exercent une activité de conseil, la particularité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement est d'être tenus de disposer d'un contrôle de conformité performant leur permettant de prévenir la survenance d'un risque de non-conformité, défini comme *« le risque de sanction judiciaire, administrative ou disciplinaire, de perte financière significative ou d'atteinte à la réputation, qui naît du non-respect de dispositions propres aux activités bancaires et financières, qu'elles soient de nature législatives ou réglementaires, ou qu'il s'agisse de normes professionnelles et déontologiques, ou d'instructions de l'organe exécutif prises notamment en application des orientations de l'organe délibérant »* (Règl. mod. 97-02 du 21 février 1997 relatif au contrôle interne des établissements de crédit et des entreprises d'investissement). La bonne mise en œuvre de ce dispositif est contrôlée et, le cas échéant, sanctionnée par l'ACP.

Néanmoins, l'exercice du métier de CGP en tant que salarié d'établissement n'apparaît pas aujourd'hui suffisamment contrôlée, notamment dans le contexte de concurrence dans lequel s'exerce ce métier vis-à-vis des indépendants.

2.3.1 La possibilité reconnue de se prévaloir du titre conjuguée à l'harmonisation des appellations s'appuyant sur les modèles européens

La mission estime que, si le titre de CGP peut légitimement être utilisé par certains salariés d'établissement (exerçant notamment dans la Banque privée), la diversité des appellations utilisées dans les réseaux bancaire est perturbatrice pour l'investisseur épargnant qui peut légitimement estimer qu'un professionnel se prévalant de ce titre dispose des compétences professionnelles adéquates, ce qui n'est pas nécessairement le cas actuellement. Si la mise en œuvre notamment des questionnaires MIF au sein des établissements bancaires permet aujourd'hui une connaissance plus fine de la clientèle et permet ainsi aux réseaux de mieux adapter leur offre commerciale, **une démarche d'uniformisation des appellations** semble nécessaire dès lors notamment que des conditions de compétences professionnelles renforcées seraient imposées au « indépendants ».

Le mode d'exercice en tant que CGP-salarié d'établissement rend néanmoins nécessaire de prendre en compte la spécificité des établissements bancaires en la matière.

Une démarche en ce sens pourrait s'appuyer, sous le contrôle de l'ACP, sur les modèles européens existants détaillés dans le rapport. Ainsi la distinction *financial advisor* / *financial planner* et les démarches développés par le Centre de formation de la profession bancaire (CFPB) en collaboration avec l'EFPA (*European financial planning association*, pourraient permettre de développer un référentiel cohérent, protecteur du consommateur.

Si le titre de « conseiller en gestion de patrimoine » fait partie de la cartographie des métiers des établissements bancaires, il doit être mieux encadré dans une approche de normalisation entre établissements de crédits eux-mêmes.

2.3.2 La nécessité de conditions de compétences professionnelles renforcées et équivalentes à celles des « indépendants »

L'exercice du métier de CGP, en tant que salarié d'établissement, rend nécessaire dans un contexte de concurrence loyal d'imposer à ces derniers **un niveau de connaissance et de compétence équivalent à celui applicable aux « indépendants »**.

S'il apparaît nécessaire de prendre en compte la spécificité de l'exercice en tant que salarié d'établissement, comme l'a rappelé la Fédération Bancaire Française (FBF), la démarche de normalisation développée au niveau européen, doit permettre de trouver le juste équilibre entre une liberté complète d'utilisation de ce titre par les établissements, non protectrice du consommateur, et un système de contrôle de ces professionnels non adapté à leur mode d'exercice.

Force est de constater que les réseaux bancaires disposent déjà pour beaucoup de solution « maison ». Ils sont donc moins réceptifs à la fourniture d'outils collectifs. A titre d'illustration, la Société générale travaille actuellement avec l'Université de Clermont Ferrand, la Caisse d'Epargne avec l'Université Dauphine. Quant au groupe BNP Paribas, la formation s'effectue en interne. Il faut en effet relever que la difficulté de développer des offres mutualisées ou concertées en la matière peut s'expliquer par la forte concurrence dans ce domaine. Les candidats disposant d'une formation interne étant éventuellement moins prompts à faire valoir celle-ci à l'extérieur.

Néanmoins, ces formations existantes pourraient être contrôlées par les autorités de supervision et permettre, si elles respectent un niveau de connaissance et de compétence équivalent à celui prévu pour les « indépendants », de permettre aux CGP-salariés de se prévaloir du titre.

2.4 La régulation des conseillers en gestion de patrimoine « indépendants »

La mission préconise un mécanisme de régulation des conseillers en gestion « indépendants » de patrimoine à deux niveaux. **L'AMF et l'ACP seraient responsables, à travers le pôle commun, de la supervision de la profession**. Compte tenu de la potentielle importance de cette population, **cette supervision pourrait être intermédiée par une association faitière unique de « conseillers en gestion de patrimoine » qui serait créée par la loi avec une mission de service public**[41]. Cette association, regroupant les organisations professionnelles et notamment les associations de CGP-CIF, pourrait elle-même être contrôlée par l'AMF et l'ACP et aurait pour mission :

- le contrôle a priori des conseillers en gestion de patrimoine : cette association s'assurerait que chaque association de CIF-CGP vérifie bien que le CGP remplit bien les conditions d'accès à cette activité, avant transmission du dossier à l'ORIAS pour immatriculation sur le registre public ;
- et le contrôle a posteriori de cette population. Dans ce dernier cas, l'association étant conçu comme un relai à l'AMF et l'ACP dans ses rapports de contrôle.

L'AMF et l'ACP disposeraient parallèlement d'un pouvoir de contrôle direct des conseillers en gestion de patrimoine sur l'intégralité de leurs activités. En revanche, ces deux régulateurs seraient seuls compétents pour les sanctionner administrativement, dans la limite de leurs compétences respectives.

2.4.1 L'enregistrement en tant que CGP au registre unique créé par la loi de régulation bancaire et financière : la vérification des conditions objectives d'accès

Le conseillers en gestion de patrimoine devrait être soumis à une **obligation d'immatriculation**, à l'image des simples intermédiaires financiers sur le registre prévu à l'article L. 546-1 du code monétaire et financier (registre ORIAS). Cette immatriculation ne pose a priori pas de problème pour l'ORIAS qui appréhende déjà la quasi-totalité de la population des CGP sous le titre de courtier d'assurance et demain de CIF. Elle s'inscrira au côté de celle déjà prévue pour les activités de CIF, d'IOBSP et de courtier d'assurance.

Cette immatriculation permettra pour le consommateur de vérifier si la personne se prévalant du titre de CGP est bien inscrite sur ce registre.

[41] Les associations de CGP, notamment CGP-CIF, devraient nécessairement adhérer à cette instance, soit directement.

Présentation de l'ORIAS

L'ORIAS est une association de loi 1901 reconnue par la loi.

Le Registre des intermédiaires en assurance recense actuellement les personnes, physiques ou morales, autorisées à exercer l'activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance en France. Sa consultation permet de vérifier cette habilitation pour tous les intermédiaires, qu'ils soient immatriculés en France ou dans un autre Etat européen (lorsqu'ils exercent en LPS en France).

Les intermédiaires immatriculés actuellement en France

L'inscription sur le présent registre d'une personne domiciliée (personne physique) ou ayant son siège social (personne morale) en France est obligatoire pour exercer l'activité d'intermédiaire en assurance ou en réassurance.

Les informations disponibles

La consultation du Registre des intermédiaires en assurance permet d'avoir accès :

- A l'ensemble des informations concernant l'immatriculation des intermédiaires français (numéro d'immatriculation, identité, la ou les catégorie(s)dans laquelle ou lesquelles ils sont inscrits...).
- Aux principaux renseignements concernant les intermédiaires européens (consulter la liste des intermédiaires européens ayant notifié leur exercice en France - Voir en Bas de Page) ; la consultation du registre de leur pays d'origine permet d'obtenir plus d'informations.

(Mais elle ne concerne pas les personnes salariées d'un intermédiaire : seul leur employeur est immatriculé).

Elle atteste que cette personne remplit les conditions et exigences prévues par le code des assurances, en conformité avec le droit européen, pour pratiquer cette activité.

L'ensemble de ces conditions et exigences est vérifié par l'Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance (ORIAS) préalablement à l'immatriculation de l'intermédiaire sur le registre et à toute inscription complémentaire dans une autre catégorie d'intermédiaires.

Pour les intermédiaires tenus de justifier d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et/ou d'une garantie financière, le respect de ces exigences fait en outre l'objet d'une vérification annuelle par l'ORIAS.

La mission de l'ORIAS est limitée à la vérification des conditions d'inscription au Registre des intermédiaires en assurance ; le contrôle de l'activité des intermédiaires français est de la compétence de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP).

Les informations disponibles

La consultation du Registre des intermédiaires en assurance permet d'avoir accès :

- A l'ensemble des informations concernant l'immatriculation des intermédiaires français (numéro d'immatriculation, identité, la ou les catégorie(s) dans laquelle ou lesquelles ils sont inscrits...). La consultation du registre permet d'avoir accès aux informations concernant les intermédiaires à jour de leur inscription et dans leur dernier état connu de l'ORIAS. Cette consultation ne donne pas l'accès à l'historique de la situation passée des intermédiaires.
- Aux principaux renseignements concernant les intermédiaires européens; la consultation du registre de leur pays d'origine permet d'obtenir plus d'informations. Consulter la liste, mise à jour chaque mois, des intermédiaires européens ayant notifié leur exercice en France -

La mise en place du nouveau registre unique

La loi de régulation bancaire et financière (LRBF) du 22 octobre 2010 a confié à l'ORIAS la tenue et la mise à jour du Registre unique des intermédiaires financiers regroupant les intermédiaires en assurances, les intermédiaires en opérations de banque et services de paiement, les conseillers en investissements financiers et les agents liés des prestataires de services d'investissements. Ce registre devrait être mis en place dans les prochains mois avec la publication des décrets « immatriculation unique ».

2.4.2 Un contrôle renforcé assuré par le pôle commun AMF-ACP : la supervision de l'activité transversale des CGP

Les CGP « indépendants » sont pour partie déjà contrôlés par l'Autorité des marchés financiers, pour ce qui est des CIF, et par l'Autorité de contrôle prudentiel, pour ce qui est des courtiers d'assurance et des IOBSP. Si les deux autorités collaborent dans leurs missions de contrôle respectives, aucune supervision transversale de la population des CGP n'est aujourd'hui exercée en France.

La création du pôle commun AMF-ACP en 2010 offre un nouveau cadre pertinent s'agissant de ces professionnels qui, de par la diversité de leur offre, interrogent le cadre de supervision instauré progressivement en France (*twin peaks*).

Dès lors, après avoir auditionné les deux Autorités et après avoir pris connaissance du mode de fonctionnement du pôle commun, mécanisme de coopération institutionnalisé, la mission estime que la supervision de l'activité transversale des conseillers en gestion de patrimoine devrait être confiée au pôle commun. Ce dernier se verrait ainsi confier

une nouvelle mission par la loi, dans le respect des compétences respectives des deux Autorités mais avec une nouvelle exigence de coordination en la matière.

Les contrôles communs déjà existants pourraient être intensifiés et une campagne spécifique de contrôle des « conseillers en gestion de patrimoine » pourrait être envisagée, en collaboration avec les associations professionnelles.

Les deux Autorités, au sein de leurs instances de sanctions respectives, garderaient leurs compétences en matière de pouvoir de sanction, dès lors qu'un cas de mauvaise commercialisation serait repéré sur des produits de type assurance-vie (compétence de l'ACP) ou de type OPCVM (compétence de l'AMF).

S'agissant du contrôle de la commercialisation des produits immobiliers :

Sans que l'activité d'intermédiation immobilière (« loi Hoguet ») ne rentre dans le champ de compétence de l'AMF et l'ACP, ces deux régulateurs pourraient éventuellement, dans le cadre de leurs contrôles, s'assurer qu'un conseiller en gestion de patrimoine exerçant une telle activité respecte bien les règles d'organisation et de bonne conduite applicables au conseiller en gestion de patrimoine.

2.4.3 Un mode d'autorégulation s'appuyant sur une instance commune représentative des CGP reconnue par la loi

Parallèlement à cette supervision placée sous le contrôle du pôle commun AMF-ACP, qui serait ainsi renforcé, la mission estime que le modèle d'autorégulation retenu pour les CIF et présenté comme un point positif par le rapport Deletré, pourrait être étendu au contrôle des CGP. Néanmoins, si l'autorégulation permet une responsabilisation des professionnels et une meilleure coordination de ces derniers avec les autorités de supervision, elle doit dans le cas des CGP s'appuyer sur deux principes rappelés par l'ensemble des personnes auditionnées :

(i) la régulation des CGP « indépendants » nécessite la création d'**une instance commune rassemblant les associations professionnelles** ;

(ii) cette instance commune, dans l'architecture existante de la supervision des intermédiaires, ne doit pas conduire à une condition d'adhésion supplémentaire à un organisme pour les professionnels qui ajouterait de facto un surcoût dans l'accès à cette profession.

Cette instance commune, qui serait l'**interlocuteur unique des autorités**, pourrait prendre exemple sur deux modèles existants : l'Association Française des

Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement (AFECEI) et le Haut conseil du Commissariat aux comptes (« H3C »).

A la différence du Haut conseil du Commissariat aux comptes, **cette instance ne disposerait pas d'un pouvoir de sanction qui demeurerait dans les mains des autorités de supervision**.

Cette instance serait néanmoins reconnue par la loi sur la modèle de l'Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement et ne serait pas composée directement des professionnels eux-mêmes, déjà obligatoirement adhérents à une association de CIF-CGP, mais serait composée des associations professionnelles représentatives des conseillers en gestion de patrimoine. Ces associations (à titre principal les 3 associations de CIF-CGP) pourraient également à titre consultatif être rejointes par d'autres associations, notamment de courtiers financiers, intervenant de manière plus sectorielle afin de favoriser l'interprofession alité. Autorités de régulation et pouvoirs publics pourraient être associés aux travaux de cette instance.

Ses statuts pourraient être soumis à approbation ministérielle et outre son pouvoir de représentations des intérêts collectifs des CGP, cette instance pourrait **développer des codes professionnels et édicter des règles de bonne conduite applicables aux CGP**.

L'exemple de l'Association Française des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement

Aux termes de l'article L 511-29 du code monétaire et financier, tout établissement de crédit est tenu d'adhérer à un organisme professionnel ou à un organe central affilié à (AFECEI). L'AFECEI regroupe ainsi l'AFG, l'AFIC, l'AMAFI, la FBF, etc.

Par ailleurs, selon l'article L 531-8 du même code les entreprises d'investissement, les entreprises de marché et les chambres de compensation sont également tenues d'adhérer à une association de leur choix, « chargée de la représentation collective et de la défense des droits et intérêts de ses membres », elle-même affiliée à l'AFECEI.

Reprenant à la fois les termes de l'article L 511-29 et de l'article L 531-8 du code monétaire et financier, les statuts de l'AFECEI précisent qu'elle a pour objet la « représentation des intérêts collectifs » des établissements de crédit, des entreprises d'investissement, des entreprises de marché et des chambres de compensation, notamment auprès des pouvoirs publics, l'information de ses adhérents et du public, l'étude de toute question d'intérêt commun et l'élaboration des recommandations s'y rapportant en vue, le cas échéant, de favoriser la coopération entre réseaux, ainsi que l'organisation et la gestion de services d'intérêt commun à la profession.

Selon l'article L 511-29 du code monétaire et financier, les statuts de l'AFECEI « sont soumis à l'approbation ministérielle ». Ainsi les statuts de l'AFECEI, tels qu'ils sont issus

de leur dernière modification en date du 22 novembre 1999, ont été approuvés par arrêté du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie en date du 20 avril 2000 (JO du 29 avril 2000).

Le rôle de l'AFECEI : une mission « d'interface » reconnue entre les entreprises du secteur bancaire et financier et les pouvoirs publics, ainsi qu'avec les diverses organisations intéressées par ce secteur.

Réunissant les associations professionnelles des différents opérateurs du secteur bancaire et financier, ainsi que les organes centraux de certains d'entre eux, l'AFECEI est un interlocuteur habituel des pouvoirs publics et ce rôle spécifique lui est, d'ailleurs, reconnu par plusieurs textes législatifs et règlementaires.

D'autres missions d'intérêt général plus ponctuelles sont remplies par l'AFECEI, notamment la conclusion d'engagements professionnels menés sous l'égide des pouvoirs publics.

Enfin, il convient de souligner que les pouvoirs publics et les autorités régulatrices diffusent couramment des informations destinées principalement aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement en ayant recours au réseau que constituent ensemble l'AFECEI et ses adhérents (associations et organes centraux).

L'exemple du Haut conseil du Commissariat aux comptes

Fonctionnement du Haut Conseil

Autorité de contrôle externe à la profession, le Haut Conseil du commissariat aux comptes contribue à une meilleure transparence de la fonction de commissariat aux comptes et à renforcer son contrôle. Institué auprès du Garde des Sceaux, il assure la surveillance de la profession avec le concours de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes.

Le Haut Conseil du commissariat aux comptes constitue des commissions consultatives spécialisées. Il peut s'adjoindre des experts pour préparer ses avis et décisions.

Rôle du Haut Conseil

Le législateur l'a investi de deux missions essentielles :

- assurer la surveillance de la profession ;
- veiller au respect de la déontologie et notamment de l'indépendance des commissaires aux comptes ;

Pour l'accomplissement de cette mission, le Haut Conseil est chargé :

- d'organiser les contrôles de l'activité des professionnels ;

- d'émettre un avis sur le Code de déontologie de la profession;
- d'émettre un avis sur les normes d'exercice professionnel ;
- d'identifier et de promouvoir les bonnes pratiques professionnelles ;
- de définir et de superviser les orientations et le cadre des contrôles périodiques.

Il est également investi de compétences de jugement :

- Il est l'organe d'appel des chambres régionales en matière disciplinaire et en matière d'inscription.

Composition du Haut Conseil

Le Haut Conseil du Commissariat aux Comptes est composé de 12 membres :

- trois magistrats, issus de la Cour de cassation, de la Cour des comptes et de l'ordre judiciaire, le président étant le magistrat issu de la Cour de cassation ;
- le président de l'Autorité des Marchés Financiers ou son représentant, un représentant du ministère de l'économie, un professeur des universités spécialisé en matière juridique, économique ou financière ;
- trois personnalités qualifiées dans les matières économiques et financière : deux ayant compétences en matière d'appel public à l'épargne, une ayant compétence dans le domaine des petites et moyennes entreprises ou en matière d'associations ;
- trois commissaires aux comptes, dont deux ayant une expérience du contrôle des comptes des personnes faisant appel public à l'épargne ou à la générosité publique.

Les membres sont nommés par décret pour six ans, renouvelables par moitié tous les trois ans.

Un commissaire du Gouvernement désigné par le Garde des Sceaux siège auprès du Haut Conseil avec voix consultative.

2.5 Une activité transversale rendant nécessaire une meilleure articulation des règles applicables en matière de commercialisation de produits financiers

La règlementation du métier de CGP pose nécessairement la question de l'harmonisation des règles de commercialisation.

Néanmoins, l'harmonisation et la simplification souhaitables de quelques règles, notamment en matière d'information et de conseil, ne devraient pas conduire à une fusion-absorption statutaire d'où émergerait une supra-catégorie de courtier financier apte à proposer indifféremment des instruments d'épargne et des contrats de prévoyance.

Distincts par essence, les contrats d'assurance vie et les produits financiers connaissent logiquement une différence de régime qui doit se prolonger jusqu'à leur distribution. Là encore, si dans l'intérêt du consommateur une certaine harmonisation des exigences légales et réglementaires peut être envisagée, ce ne peut être que dans la stricte mesure des qualifications en présence. Des qualifications qui sont suffisamment singulières pour qu'un contrat d'assurance sur la vie et un placement financier ne puissent être réputés fongibles au sein d'une même catégorie de produits d'investissement. Et ces singularités de justifier également une distinction entre les autorités de régulation contrôlant leurs acteurs et marchés respectifs.

Les récentes dispositions de la loi de régulation bancaire et financière permettent de mieux encadrer l'activité des intermédiaires exerçant dans le domaine des services financiers, notamment l'immatriculation unique soumise à des conditions communes d'accès pour l'ensemble des intermédiaires.

D'autre part la question de l'harmonisation des règles de commercialisation doit s'inscrire dans le cadre des initiatives européennes en la matière. Les autorités françaises accueillent ainsi favorablement l'initiative législative de la Commission européenne sur les produits d'investissements de détail (PRIPS[42]). Au niveau européen, la réglementation applicable aux produits d'investissement en matière d'exigences d'information, de conseil et de règles de commercialisation est actuellement également sectorielle (banque, assurance, produits financiers), alors que les canaux de distribution peuvent être les mêmes comme le démontre le cas des CGP. Si certaines particularités peuvent justifier des différences de traitement, le dispositif global manque de cohérence. Il apparaît donc utile de simplifier le patchwork réglementaire des produits commercialisés auprès du grand public et de favoriser une cohérence d'ensemble. Cette initiative répond à la nécessité de renforcer la protection des épargnants dans le cadre d'une approche transversale prenant en compte les spécificités sectorielles. Tandis que la directive PRIPs précisera les modalités d'informations précontractuelles pour les deux secteurs, les directives sectorielles *Intermédiation en assurance* et *MIF* traiteront du sujet de la commercialisation pour chaque secteur. Des avancées significatives pourraient voir jour en termes de transparence des rémunérations et de gestion des conflits d'intérêts. En parallèle, la proposition de directive sur le crédit immobilier – qui fait suite à la directive sur le crédit à la consommation – comporte aussi de nouvelles exigences qui s'appliqueront aux

Au total, l'encadrement législatif et réglementaire doit continuer à s'enrichir avec des exigences renforcées et harmonisées encadrant les conditions d'exercice et les compétences professionnelles des différents intermédiaires (intermédiaire en assurance, intermédiaire en opérations de banque, conseiller en investissements financiers), et notamment des conseillers en gestion de patrimoine, contribuant ainsi à une meilleure protection du client.

[42] Voir supra

Piste de réflexion : Le contrôle des professionnels de la défiscalisation, notamment immobilière

Application des mêmes règles quel que soit le sous-jacent.

La loi de finances pour 2011 envisage de confier à l'ORIAS l'enregistrement des « conseillers en défiscalisation Outre-Mer, à savoir *« les entreprises exerçant l'activité professionnelle consistant à obtenir pour autrui les avantages fiscaux prévus par les articles 199 undecies, 199 undecies B, 199 undecies C, 217 undecies ou 217 duodecies (du CGI) mais qui ne sont pas des conseillers en investissements financiers »* (cf. art. 101 CGI). L'extension de ce mécanisme de contrôle pourrait permettre une meilleure régulation de ces professionnels. Cette régulation, qui doit se distinguer de celle propore aux CGP, pourrait être mené à bien par :

- une obligation d'enregistrement sur le modèle exemplaire de l'enregistrement ORIAS ;
- le fait d'imposer à ces professionnels de respecter les règles de bonne conduite et de commercialisation équivalentes à celle prévues pour les CGP, via notamment la règlementation applicable aux conseillers en investissement financiers (CIF).

Cette problématique importante de la commercialisation des produits de défiscalisation pose néanmoins la question essentielle de l'autorité responsable de leur contrôle à ce jour non réglée.

Conclusion

A l'issue de cette mission passionnante à bien des égards, car touchant au cœur de la réglementation de nombreuses professions de la finance, du droit et du chiffre, et s'inscrivant dans un contexte de nécessaire renforcement de la régulation des activités financières, je suis parvenu à la conclusion suivante :

- le statu quo n'est pas possible, car il reste trop de vides juridiques ou réglementaires,
- la concurrence doit être équitable entre les différents professionnels, et donc s'appuyer sur des critères objectifs, en particulier dans la formation,
- le cadre européen invite à se placer dans une cohérence de normalisation des titres, s'inscrivant dans une tendance internationale et française d'harmonisation et d'équivalences,
- l'épargnant doit être clairement informé sur les conditions d'exercice et de rémunérations de ceux qui le conseillent, qu'ils soient indépendants ou salariés,
- l'auto régulation doit être privilégiée, sous le contrôle effectif des autorités chargées de cette mission d'ordre public, dont la coordination doit être renforcée,
- les opérations de défiscalisation ainsi que celles concernant le marché immobilier doivent entrer dans un cadre plus clairement régulé.

C'est bien par un cadre législatif de la profession de conseiller en gestion de patrimoine que la définition, l'accès, les qualifications, l'exercice et le contrôle de la profession pourront être clarifiés, au bénéfice conjoint des professionnels et des consommateurs-épargnants.

Il appartient donc au Gouvernement et au Parlement de contribuer de la sorte à l'encadrement d'une profession émergente, facteur de renforcement de l'attractivité de notre place financière, en même temps que garante d'une meilleure protection du consommateur et de l'épargnant.

Louis Giscard d'Estaing

Député du Puy-de-Dôme

ANNEXES

- Lettre de mission
- Décret chargeant le député d'une mission temporaire
- Listes des auditions
- Listes des principales associations professionnelles de CGP
- Tableau synoptique des règlementations statutaires applicables aux intermédiaires *(source ORIAS)*
- Compte-rendu des débats sur l'amendement du député lors de la loi de régulation bancaire et financière
- Arrêté relatif à la compétence juridique appropriée

Lettre de mission

Le Premier Ministre

Paris, le 11 FEV. 2011

194/11/SG

Monsieur le Député, Cher ami,

La crise bancaire et financière internationale a renforcé la demande de régulation de la chaîne de distribution des produits financiers afin de répondre plus efficacement au besoin de protection et de transparence envers les consommateurs et les épargnants. Cette préoccupation a conduit à l'adoption de différentes mesures dans la loi du 22 octobre 2010 de régulation bancaire et financière concernant tout particulièrement le renforcement des obligations des professionnels à l'égard de la clientèle.

Au sein des activités de commercialisation de services financiers, le conseil en gestion de patrimoine a connu, ces dernières années, un fort développement. Aujourd'hui, de nombreux professionnels, qu'ils soient indépendants ou salariés de banques, d'entreprises d'assurance, de sociétés de gestion ou de conseil, se présentent comme « conseillers en gestion de patrimoine » au titre de leur activité de conseil en organisation et en stratégie patrimoniale, de vente de produits financiers ou d'assurance ainsi que de conseil pour des opérations immobilières.

Or, l'absence d'encadrement de cette activité conduit à une grande disparité dans les compétences professionnelles, les conditions d'exercice et les modalités de contrôle des personnes qui s'en revendiquent et a pour conséquence de nuire à la bonne information du consommateur et à sa protection.

La mission qui vous est confiée a donc pour objet de proposer des mesures propres à encadrer l'activité de « conseiller en gestion de patrimoine ».

Dans cette perspective, je souhaite que vos propositions s'appuient sur des statuts déjà existants, la loi de régulation bancaire et financière ayant renforcé et rapproché ceux des différentes catégories réglementées auxquelles appartiennent déjà les conseillers en gestion de patrimoine. Elles devront être en conformité avec le droit européen, déjà largement harmonisé en matière d'offre de services.

Monsieur Louis GISCARD d'ESTAING
Député
Assemblée nationale
126, rue de l'Université
75335 PARIS 07 SP

Vous vous attacherez à ce que ces mesures puissent s'appliquer à l'ensemble des professionnels, qu'ils soient indépendants ou salariés, tout en respectant les principes de libre concurrence et de déontologie professionnelle. Elles devront être proportionnées afin de tenir compte du degré d'indépendance dans lequel s'exerce l'activité de conseil en gestion de patrimoine. L'usage du qualificatif « indépendant », s'il fallait le retenir, devra être accompagné d'exigences strictes pour ne pas induire en erreur le consommateur.

Enfin, il faudra s'assurer de l'efficience du contrôle de ces professionnels par l'Autorité de contrôle prudentiel et l'Autorité des marchés financiers, si possible sans que cela ne conduise à la création d'une nouvelle instance.

Pour vos travaux, vous pourrez vous appuyer sur les services de la direction générale du Trésor (service du financement de l'économie). Je vous invite également à consulter largement les professionnels dans les domaines financier, bancaire et des assurances, les associations représentatives des professionnels, les utilisateurs et consommateurs, les établissements de formation et d'enseignement ainsi que les autorités de contrôle.

Vous remettrez votre rapport et vos propositions pour le mois de juin 2011.

Un décret vous nommera, en application de l'article L.O. 144 du code électoral, parlementaire en mission auprès de Madame Christine LAGARDE, ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, pour une durée de six mois.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Député, l'expression de ma considération distinguée.

François FILLON

Décret

Décrets, arrêtés, circulaires

MESURES NOMINATIVES

PREMIER MINISTRE

Décret du 11 février 2011
chargeant un député d'une mission temporaire

NOR : *PRMX1104615D*

Le Premier ministre,
Vu la Constitution ;
Vu l'article LO 144 du code électoral,

Décrète :

Art. 1er. – M. Louis Giscard d'Estaing, député, est, dans le cadre des dispositions de l'article LO 144 du code électoral susvisé, chargé d'une mission temporaire auprès de la ministre de l'économie, des finances et de l'industrie.

Art. 2. – Le présent décret sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait à Paris, le 11 février 2011.

FRANÇOIS FILLON

Liste des auditions

A mettre à jour par l'équipe du député

Universitaires

- **Université de Clermont Ferrand, Master 2 « Gestion de patrimoine »**

M. SERRE, co-directeur du Master 2

- **Faculté de droit de Strasbourg, Master 2 droit des affaires - CGP**

Mme NAUDIN, directrice

- **Université Paul Cézanne – Aix-Marseille III, Master 2 droit de la banque et des opérations patrimoniales**

M. DUTEIL

- **ESCP**

M. COSSON, Professeur à l'ESCP

- **HEC**

M. FAUCHIER-MAGNAN, Professeur à HEC, également Directeur général délégué de la SPG (Société parisienne de gestion)

- **EDHEC**

M. HAGUET, Professeur à l'EDHEC

Associations professionnelles

Associations de CGP

- **ANCDGP, Association Nationale des Conseils Diplômés en Gestion du Patrimoine**

M. LOIZELET

M. DE SALINS

- **AGPC, Association des anciens élèves en Gestion de patrimoine de Clermont-Ferrand**

M. GAGNADRE, Fondateur de l'association des anciens élèves du Master 2 en Gestion de Patrimoine de l'Université d'Auvergne

- **CGPC, Association pour les Conseils en Gestion du Patrimoine Certifiés**

M. DE LA TOUR D'ARTAISE, Président

M. BONDUELLE, Directeur délégué

M. ARTAUD, Vice-Président

<u>Associations de CIF-CGP</u>

- **Chambre des indépendants du patrimoine**

M. PONTMARET, Président

Mme SLANOSKI, Délégué général

- **ANACOFI-CIF**

David CHARLET, Président

- **La Compagnie des CGPI**

M. RONDEAU

- **AACIF**

M. GRITON

- **CNCIF**

M. FANTUZ, Président,

M. CASSO, Administrateur

- **CCIF**

M. DE COURCEL

<u>Autres associations professionnelles</u>

- **FBF**

M. DE LAUZUN

Mme BAC

Mme TOULLEC MARQUOT

- **AMAFI**

M. DE SAINT-MARS

- **FFSA**

M. POIGET, directeur des affaires juridiques et fiscales

M. COSSIC, directeur des assurances de personnes

M. MARCK, directeur des affaires juridiques chez AXA France

Mme AZRIA, attaché parlementaire

- **CSCA, Chambre syndicale des courtiers d'assurance**

M. SIZES, Président

Mme LITTAYE, Déléguée générale

M. DUFFLOT

M. AMOURETTE

- **GEMA**

M. DE BOISSIEU, Secrétaire général

M. LEDEUR, GMF

- **AGEA**

M. LEBEGUE

Mme PAUTHIER

- **AFIB-SIOB, Association Française des Intermédiaires Bancaires, Syndicat des Intermédiaires en Opérations de Banque**

M. VALADE, Président de l'AFIB - SIOB

Mme NICOLET, Présidente de la Commission Règlementation de l'AFIB

M. WIGNOLLE, ex-SIOB (Syndicat des Intermédiaires en Opérations de Banque)

- **APIC, Association Professionnelle des intermédiaires en crédits**

M. CAMUS, Vice-Présidente de l'APIC

Mme HO THONG, Responsable Juridique Cafpi

Mme BALLEYDIER, consultante

- **CNCIOB, Chambre nationale des conseils intermédiaires en opérations de banque**

M. BOUGNOUX, Président de la CNCIOB

- **CCEF**

M. BOHRINGER

M. TANDEAU DE MARSAC

- **CNCEF**

M. KLING

- **APECI – Association professionnelles des entreprises de conseils en investissement**

M. MICHEL LABROSSE, Président

M. PETIJEAN (Patrimoine MGT et associés)

M. THEBAULT

- **UFF – Union financière de France**

M. SCHIMEL, Président

Mme SADA-SULIM, Directrice de la communication

- **EFPA, *European financial planning association***

M. ROBERT DE MASSY, Président

Mme Lhomme, Responsable opérationnelle

- **CGPME**

M. COHEN-HADAD, Président de la Commission financement de la CGPME

M. LABET, Directeur des affaires économiques

M. CHARLET

- **ASF, Association Française des Sociétés Financières**

Mme PALLE-GUILLABERT, Déléguée générale

M. GOIRAND

Mme RICHARD

- **AFG, Association Française de la Gestion Financière**

M. DE LA PORTE DU THEIL, Président

M. BOLLON, Délégué général

Mme PFISTER, Chargée de mission société de gestion de l'AFG

- **FNAIM Fédération Nationale de l'Immobilier**

M. PALLINCOURT, Président

Mme EZERZER, Directrice du service juridique

- **FMIL, Fédération des Métiers de l'Investissement Locatif**

M. CHAUSSON

M. SUMONJA

- **ASPIM, Association française de placement immobilier**

M. LATAILLADE, Président

M. DEWACHTER, Délégué général

M. COSSERAT, Président de la Commission Distribution

M. DE ROMANCE, consultant

M. LAMARQUE

<u>Associations d'investisseurs et de consommateurs</u>

- **AFUB, Association Française des Usagers de Banque**

M . MAITRE

- **FAIDER, Fédération des associations indépendantes de défense des épargnants pour la retraite**

M. BERTHON, Président

- **Proxinvest**

M. LEROY, Président

- **AFOC, Association Force Ouvrière consommateurs**

M. MONDANGE

<u>Autorités de régulations et ministères</u>

- **CSOEC, Conseil supérieur de l'Ordre des experts comptables**

Mme BRICARD, Présidente

M. ANOUCHIAN, Président du comité des Particuliers

M. MILLO, Directeur de cabinet

Mme PATETTA, Directeur juridique

- **CNB, Conseil national des Barreaux**

M. EDOUARD BRIAND, Conseiller

M. BERGER, Président de la commission Règles et Usages au CNB,

M. VAN de MOORTEL, Membre du CNB, ancien Batonnier de Rouen

- **CSN, Conseil supérieur du notariat**

M. TARRADE, Premier Vice-Président du Conseil supérieur du notariat

Mme MANDELLI, Chargée des relations institutionnelles

M. LEFEBVRE, Président de la Chambre nationale des Notaires de Paris

M. DELABRE, notaire

- **AFNOR**

M. GAUTIER, Département normalisation

M. DU HAYS, Responsable du développement e-business de l'AFNOR

M. GILLET, Secrétaire général

- **RNCP, Registre nationale des certifications professionnelles**

M. ASSERAF, Président de la Commission nationale de certification professionnelle

- **ORIAS**

M. MORICHON, Président

M. DUPONT, Secrétaire général

- **Ministère de la Justice, Directeur des affaires civiles et du sceau**

M. VALLÉE, Directeur des affaires civiles et du sceau et Maître des requêtes au Conseil d'Etat

M. CHENAY, Adjoint au chef du bureau immobilier et droit de l'environnement

- **DGCIS, Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie)**

Mme PEYRONNET, Chef de service à la DGCIS, Service tourisme, commerce, artisanat et services

Mme MACHART, Chargée de Mission « directive Services » auprès de la Chef de Service

- **ACP, Autorité de contrôle prudentiel**

M. PESIN, Secrétaire Général Adjoint de l'ACP

Mme DE CHATILLON, Directrice de la direction du contrôle des pratiques commerciales

Mme SOUVERAIN-DEZ, Adjointe à la directrice de la direction du contrôle des pratiques commerciales
Mme BEN SAÏD, Conseillère Parlementaire auprès du Gouverneur

- **AMF**

M. JOUYET, Président

M. FRANCQ, Secrétaire général

M. DELMAS-MARSALET, membre du Collège, Président de la commission consultative Epargnants

Mme QUATRHOMME, Conseillère parlementaire de l'AMF

M. BONFILS, juriste pour l'AMF

INTERMEDIAIRES INDEPENDANTS

	Courtiers d'assurance	**Conseillers en investissements financiers (CIF)**	**Intermédiaires en opérations de banque (IOB) (multi-mandataires)**	**Démarcheurs bancaires et financiers (multi-mandataires)**	**« Compétence juridique appropriée » (CJA)**	**Agents immobiliers**
Textes européens	Directive intermédiation en assurance (passeport)	Directive MIF (régime optionnel, sans passeport)	Directive crédit à la consommation (règles de conduite)	Non	Sans objet	Non
Textes français	Code des assurances (art. L. 511-1 et s., R. 511-1 et s.)	Comofi (art. L. 541-1 et s.) / RG de l'AMF / Codes des associations	Comofi (art. L. 519-1 et s.)	Comofi (art. L. 341-1 et s.)	Loi n° 71-1130 modifiée, titre II	Loi n° 70-9 (loi Hoguet)
Nombre	18 000*	2 900	1 000**	50***	Sans objet	Non disponible
Statut juridique	Mandataires des assurés	Indépendants	Mandataires de plusieurs EC	Mandataires de plusieurs EC, EI ou EA	N'est pas un statut mais une équivalence de la licence en droit	Mandataires du vendeur
Enregistrement	Registre unique géré par l'ORIAS	Registre unique géré par l'ORIAS	Registre unique géré par l'ORIAS	Carte délivrée par le mandant / Fichier tenu par la BdF – suppression en 2013	Sans objet	Carte prof. délivrée par le préfet
Conditions d'accès	Master ou équivalent/ formation prof. ou expérience prof.	Formation prof. / 2 ans exp. / 1er cycle d'études jurid.-éco.	Non	Bac ou équivalent ou expérience prof.	Sans objet – équivalence à la licence de droit	Aptitude prof. (précisée par décret)
Assur. RC prof.	Oui	Oui	Non	Oui	Sans objet	Oui
Garantie financière	Oui, si encaissement de fonds (art. L.512-7)	Non (ne peuvent recevoir ni fonds ni titres des clients)	Oui (si réception de fonds)	Non (ne peuvent recevoir ni fonds ni titres des clients)	Sans objet	Oui
Règles de conduite	Obligation d'info. et de conseil (L. 520-1 et L. 520-2)	Comofi, RG AMF et codes des associations oblig.	Non / Charte de déontologie facultative	Comofi (art. L. 341-11 et s.)	Sans objet	Non / Charte de déontologie facultative
Contrôle a posteriori	ACP	AMF	ACP	AMF / ACP DGCCRF	Sans objet	DGCCRF – Ministère de la Justice

(*) Dont 7 000 agents généraux qui sont également courtiers ; (**) nombre estimé, en l'absence de fichier ; (***) les mandataires exclusifs représentent 99 % de la population.

Associations professionnelles *(source Profession CGP, 2010 et étude APREDIA 2011)*

Nom et date de création	Président	Nombre d'adhérents
Associations de CIF[43]		
ANACOFI-CIF (2004)	David CHARLET	1 300 personnes morales (1 700 représentées) + 1 700 entreprises confédérées
CCIF (2006)	Gilles DE COURCEL	105 sociétés et 6 indépendants
CIP (1978)	Patrice PONTMARET	1 253 sociétés, 1 349 dirigeants, 359 salariés, 149 indépendants
CNCIF (2005)	Stéphane FANTUZ	335 sociétés, 358 dirigeants, 258 salariés et 27 indépendants
Compagnie des CGPI (2010)	Jean-Pierre RONDEAU	385
Autres associations		
ANCDGP (1992)	Gilles-Guy DE SALINS	100
CCEF (1957)	Jean-Philippe BOHRINGER	600
CGPC (1997)	Hervé DE LA TOUR D'ARTAISE	1 500
CNCEF (1957)	Didier KLING	Près de 800 personnes physiques et près de

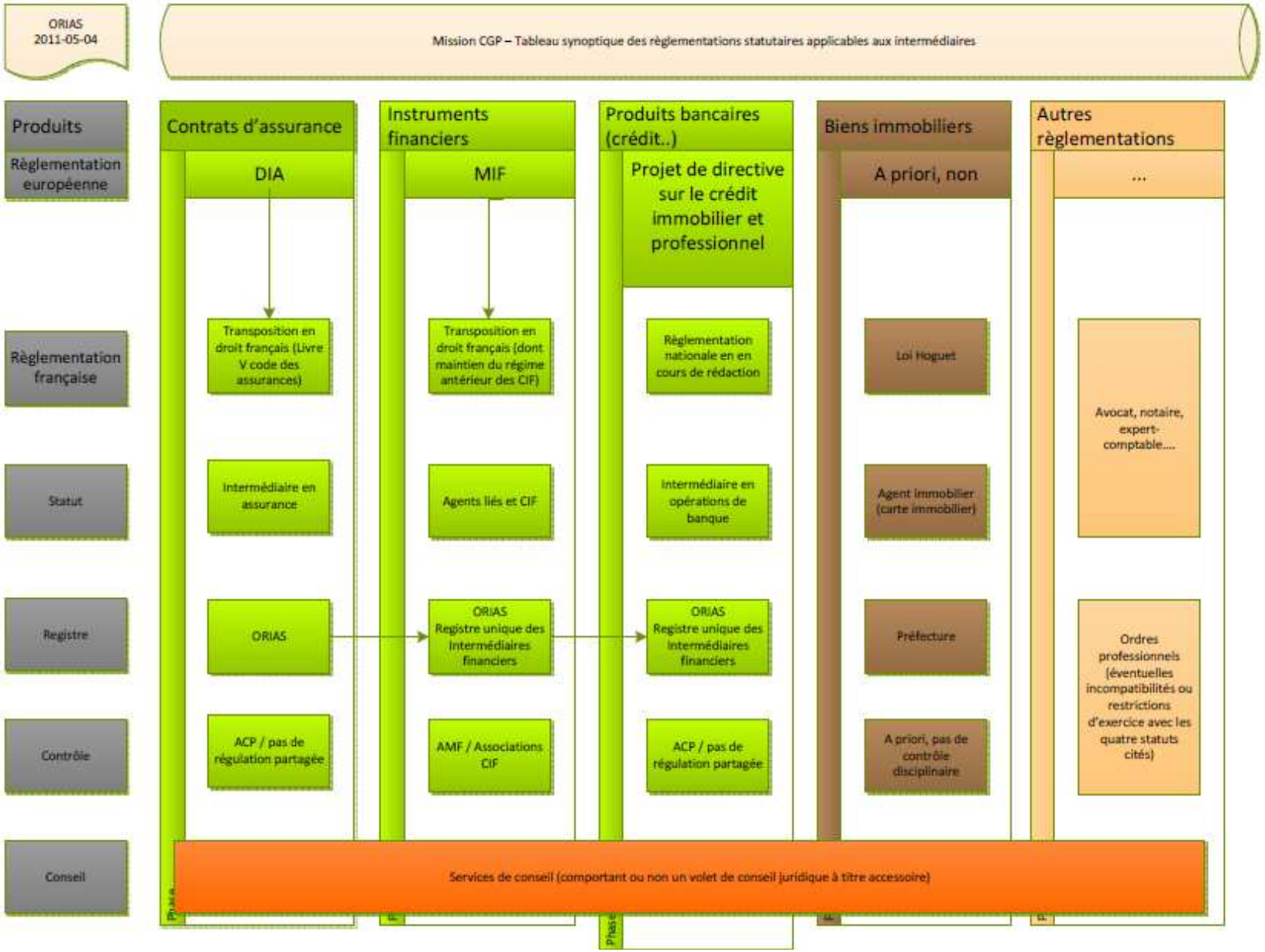
[43] Associations agréées AMF en application de l'article L.541-4 du code monétaire et financier

		450 personnes morales
ONIIP (2006)	Jean-Jacques OLIVIE	180 personnes physiques et 220 personnes morales

Signification des abréviations :

- ANACOFI-CIF : Association nationale des conseils financiers – Conseillers en investissements financiers
- CCIF : Compagnie des conseillers en investissements financiers
- CIP : Chambre des indépendants du patrimoine
- Compagnie des CGPI : Compagnie des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (ex- CIF-CGPC)
- ANCDGP : Association nationale des conseils diplômés en gestion du patrimoine
- CCEF : Compagnie des conseils experts financiers
- CGPC : Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés
- CNCEF : Chambre nationale des conseils experts financiers
- ONIIP : Office national indépendant de l'immobilier et du patrimoine

Tableau synoptique des règlementations statutaires applicables aux intermédiaires *(source ORIAS)*



Débat à l'Assemblée nationale – 2éme lecture

Séance du 11 octobre 2010

Loi de régulation bancaire et financière

Article 7 *undecies*

Mme la présidente. Sur l'article 7 *undecies* ,je suis saisie d'un amendement n° 4.

La parole est à M. Louis Giscard d'Estaing.

M. Louis Giscard d'Estaing. Le dépôt de cet amendement vise à reprendre, madame la ministre, le débat que nous avons eu en commission sur l'article 7 *undecies,* qui a été ajouté par le Sénat, après la première lecture à l'Assemblée nationale. Cet amendement vise à compléter le dispositif de cet article.

Il est important que l'ensemble des professionnels chargés de la commercialisation des produits financiers soient « régulés », d'une certaine façon, mieux contrôlés, encadrés. Il faut donc que la profession de conseiller en gestion du patrimoine puisse être dotée, le plus tôt possible, d'un cadre juridique, d'un statut, parfaitement clair à l'égard de l'Autorité de contrôle prudentiel ou de l'Autorité des marchés financiers.

Il est nécessaire aussi que les épargnants soient mieux informés des conditions d'accès à cette profession.

Pour toutes ces raisons, j'ai souhaité redéposer un amendement, dans le cadre de l'article 88, pour vous permettre d'apporter une réponse, si vous le souhaitez, madame la ministre.

M. Richard Mallié. Très bien !

Mme la présidente. Quel est l'avis de la commission ?

M. Jérôme Chartier, *rapporteur*. M. Louis Giscard d'Estaing a parfaitement résumé le contexte dans lequel l'amendement est présenté. Il a reçu un avis défavorable de la commission des finances, pour des raisons techniques.

Mais je laisse à Mme la ministre le soin de s'exprimer, ce qui permettra ainsi de prolonger notre débat en commission des finances.

Mme la présidente. Quel est l'avis du Gouvernement ?

Mme Christine Lagarde, *ministre de l'économie.* Monsieur Giscard d'Estaing, je voudrais vous remercier d'avoir déposé cet amendement.

M. Richard Mallié. Il n'y a pas que lui !

Mme Christine Lagarde, *ministre de l'économie.* Je remercie tous les signataires – vous avez parfaitement raison.

L'amendement vise à encadrer l'utilisation du vocable, du titre que s'arrogent parfois ceux qui se disent « conseils en gestion de patrimoine ». Je partage votre analyse, car dans un souci de protection des consommateurs en produits financiers, nous avons intérêt à leur permettre de se renseigner sur le type d'intermédiaires et la nature des produits commercialisés – c'était l'objet du dispositif de l'article 7 *undecies.*

Je partage votre analyse. Je souhaite d'abord la protection du consommateur et ensuite permettre la concurrence dans un cadre réglementé. Pour autant, je considère que nous avons, de part et d'autre, et ensemble également, accompli un travail de concertation, de consultation auprès de la Place. Nous avons encore du travail à faire sur la question de la réglementation et de l'utilisation de ce titre « conseil en gestion de patrimoine ».

Je propose, dans le cadre d'une réflexion que nous partageons, que vous déposiez une proposition de loi. Je vous apporterai tout mon soutien. Il faudrait, dans le même temps, poursuivre la consultation de la Place, pour être sûr de couvrir tout le monde, afin d'être sûrs de faire une réforme de fond sur un titre que les intermédiaires ne doivent pas utiliser de manière abusive.

Au bénéfice de ces explications, je vous propose de retirer votre amendement, en sachant que nous devrons poursuivre le débat et la proposition de texte, afin de parvenir à une législation applicable.

M. Richard Mallié. Très bien.

Mme la présidente. La parole est à M. Louis Giscard d'Estaing.

M. Christian Eckert. Courage !

M. Louis Giscard d'Estaing. Merci, madame la ministre, de soutenir ma démarche et celle de l'ensemble des cosignataires de l'amendement. Nous souhaitons en effet aboutir rapidement à des conclusions concrètes pour les professionnels concernés et, plus largement, apporter des réponses aux épargnants, ainsi qu'à ceux qui s'interrogent sur les critères d'accès et de régulation interne à la profession, sur la manière dont les produits financiers peuvent être proposés par des professionnels sans garanties absolues quant à l'intégrité de leur démarche.

Je souscris à votre suggestion, madame la ministre, à savoir que l'initiative parlementaire reprenne ses droits par le biais d'une proposition de loi. Il se trouve que j'ai, en juillet dernier, déposé une proposition de loi en ce sens sur le bureau de l'Assemblée nationale. J'ai pris acte que le Gouvernement souhaitait qu'une telle proposition prospère et puisse éventuellement être améliorée par la commission des finances. Cela me paraît tout à fait souhaitable et répondra à la demande de la profession ainsi qu'à votre souhait que cette profession voie son statut clarifié dans le cadre de nos règles de droit. Compte tenu de vos engagements dont la représentation nationale a pris note, je retire cet amendement.

(L'amendement n° 4 est retiré.)

Arrêté du 19 décembre 2000 relatif à la compétence juridique appropriée

JORF n°301 du 29 décembre 2000 page 20820

Arrêtés du 19 décembre 2000 conférant l'agrément prévu par l'article 54-I de la loi no 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques

NOR: JUSC0020793A

La garde des sceaux, ministre de la justice,

Vu la loi no 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques, et notamment son article 54 dans sa rédaction issue de la loi no 97-308 du 7 avril 1997 ;

Vu le décret no 97-875 du 24 septembre 1997 fixant la composition, les modalités de saisine et les règles de fonctionnement de la commission prévue par l'article 54 de la loi no 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques ;

Vu l'arrêté du 20 mars 1998 portant nomination à la commission instituée par l'article 54 de la loi no 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques ;

Vu l'avis de la commission en date du 18 novembre 1999,

Arrête :

Art. 1er. - L'agrément prévu par l'article 54-I de la loi du 31 décembre 1971 susvisée est conféré aux conseils en gestion de patrimoine, à la condition que ces personnes, si elles ne sont pas titulaires de la licence en droit:

- soit possèdent un diplôme de maîtrise en droit ou un diplôme d'études approfondies ou d'études supérieures spécialisées (DEA ou DESS) en droit, **ou un diplôme de troisième cycle en gestion du patrimoine**, ou le diplôme de premier clerc de notaire, ou un **mastère en gestion de patrimoine d'une école supérieure de commerce reconnu par la conférence des grandes écoles** ;

- soit justifient d'une expérience professionnelle d'une durée de cinq ans au moins dans le domaine du droit général et fical du patrimoine et possédent un diplôme d'études universitaires générales (DEUG) de droit ou un brevet de technicien supérieur ou un diplôme universitaire de technologie (BTS ou DUT) du secteur juridique ou un diplôme de capacité en droit ou un diplôme de premier cycle des écoles de notariat, ou encore un diplôme sanctionnant une formation dans le domaine de la gestion de niveau au moins égal au niveau III, homologuée dans les conditions prévues par l'article 8 de la loi d'orientation no 71-577 du 16 juillet 1971 sur l'enseignement technologique et le décret no 92-23 du 8 janvier 1992.

Art. 2. - La directrice des affaires civiles et du sceau est chargée de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 19 décembre 2000.

Pour la ministre et par délégation :

La directrice des affaires civiles et du sceau,

D. Raingeard de La Blétière