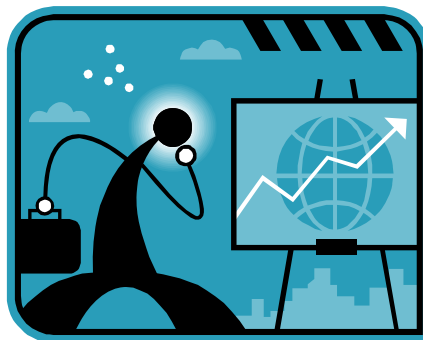

GESTION DE PATRIMOINE

TRAVAIL DE RECHERCHE

LE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS



SOMMAIRE

Introduction.....	3
I. Contexte et réforme	4
A. Les raisons de la réforme	4
1. Les critères du démarchage avant la réforme.....	4
2. Les acteurs du démarchage avant la réforme	5
3. La protection de l'épargnant dans les anciennes dispositions du démarchage.....	5
4. Le projet de réforme par la LSF	6
B. Le démarchage bancaire et financier redéfini.....	7
1. La notion de démarchage bancaire et financier.....	7
2. Les personnes habilitées à effectuer un démarchage.....	8
3. Les obligations mises à la charge du démarcheur.....	9
II. Les Conseillers en Investissements Financiers	11
A. Le lien entre le conseil en investissement financier et d'autres activités proches	11
1. Lien entre le CIF et le démarchage	11
2. CIF et CGP	13
3. Organigramme de la « Profession »	14
4. Les différents statuts	15
5. Les différences de compétence.....	16
6. Au niveau Européen	16
B. LE STATUT CIF	17
1. Définition	17
2. Conditions d'exercice	18
3. Les obligations du CIF	19
4. La régulation professionnelle	20
5. Contrôles et sanctions applicables aux CIF	21
Bibliographie	22

INTRODUCTION

La Loi de Sécurité Financière (LSF) a consacré un chapitre entier à la « Réforme du démarchage en matière bancaire et financière ». Cette partie traite bien évidemment de ce sujet mais fait également apparaître la réglementation concernant une nouvelle profession identifiée : le Conseiller en Investissements Financiers (CIF).

Cette profession n'était jusqu'à présent régie par aucun dispositif global, est désormais encadrée par la loi et accède à l'état de profession réglementée. La LSF met en place un véritable statut du CIF, avec une autorégulation au sein d'associations professionnelles encadrées par l'AMF. Le conseil en investissements financiers devient donc une activité de base et non plus une activité auxiliaire, qui se définit comme « *la fourniture de recommandations personnalisées à un client, soit à sa demande soit à l'initiative de l'entreprise d'investissement, en ce qui concerne une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers.* »

De fait, démarchage bancaire et financier et CIF présentent nécessairement des similitudes en termes de réglementation mais aussi dans la pratique. En effet, lorsque le démarchage n'est pas réalisé par des salariés d'un établissement habilité à exercer cette activité, il est généralement mis en œuvre par des tiers spécialement mandatés à cet effet par l'établissement habilité. Or, dans la pratique, ces mandats de démarchage seront très souvent confiés à des CIF.

Nous présenterons donc dans une première partie les raisons qui ont conduit le législateur à réformer cette activité de démarchage bancaire et financier et expliciterons sa nouvelle définition. Puis, nous aborderons dans une seconde partie la nouvelle profession de CIF, en présentant ce qui le sépare ou le lie à d'autres professions de gestion bancaire et patrimoniale, et enfin quel est son statut défini par le législateur.

I. CONTEXTE ET REFORME

A. Les raisons de la réforme

La réforme du statut du Conseiller en Investissements Financiers (CIF) est inscrite dans la Loi de Sécurité Financière LSF du 1^{er} août 2003 visant entre autres à réformer le démarchage dans les domaines financiers et bancaires.

Avant même cette réforme, les professionnels français de la banque et de la finance reconnaissaient que les textes n'étaient plus adaptés à l'évolution des techniques de sollicitations des clients ni même à l'évolution des circuits de commercialisation. Les banques ont au fur et à mesure des années mis en place leur gestion patrimoniale de la clientèle et ont séparé la fabrication des produits et services bancaires et financiers de leur distribution par une organisation de nouveaux et nombreux circuits de distribution.

Les contradictions inadaptations des anciens textes ne permettaient plus aux pouvoirs publics de sanctionner certains abus bien que certaines pratiques observées soient pénalement sanctionnables.

1. Les critères du démarchage avant la réforme

Quatre critères étaient communs aux anciens textes :

- Le lieu du démarchage : le démarchage consistait alors à se rendre au domicile ou à la résidence des personnes, sur leurs lieux de travail, ou à les solliciter dans les lieux publics ou ouverts au public. Bien que les textes ne visaient que la « personne », la doctrine considérait que ces lieux ne pouvaient s'appliquer qu'à des personnes physiques.
- La fréquence des sollicitations : Le démarchage supposait que cette activité soit exercée de façon habituelle. La jurisprudence avait considéré que l'habitude était constituée à compter de la seconde sollicitation.
- Les moyens de la sollicitation : Le démarchage supposait alors le déplacement physique d'un démarcheur, l'envoi d'une lettre, ou encore un appel téléphonique (modifié entre temps par « tout moyen de communication »)
- L'existence d'une sollicitation active : le démarchage supposait que le prospect ait été sollicité de façon active, soit que le démarchage qui est une méthode vente se distinguait du simple conseil.

2. Les acteurs du démarchage avant la réforme

Avant la LSF, il existait trois niveaux d'acteurs :

- les établissements de crédit, les entreprises d'investissement et les compagnies d'assurance étaient habilités à recourir au démarchage
- Ces établissements habilités pouvaient confier à une personne morale le soin d'effectuer le démarchage, à condition de détenir au moins deux tiers du capital de cette personne morale
- Ces établissements habilités pouvaient également mandater des démarcheurs personnes physiques : ce dernier ne pouvait détenir qu'une seule carte au titre de démarchage des produits financiers ou de produits à terme, mais il pouvait par ailleurs détenir une ou plusieurs cartes de démarcheur de prêts d'argent.

De fait, il résultait que sous l'ancienne législation, toute personne physique exerçant l'activité de démarchage devait être titulaire d'une carte de démarchage valable un an. Cette carte était délivrée par une personne ou par un établissement habilité, sous le contrôle du juge. La personne ou l'établissement habilité était civilement responsable du fait du démarcheur auquel elle avait délivré une carte.

3. La protection de l'épargnant dans les anciennes dispositions du démarchage

Différentes dispositions contribuaient à assurer la protection de l'épargnant :

- Etaient interdits de démarchage les produits faisant courir un risque trop important à la personne physique démarchée. Il s'agissait plus particulièrement :
 - ✓ Des opérations à terme non fixées préalablement
 - ✓ Des valeurs mobilières non autorisées à la vente en France
 - ✓ Des valeurs mobilières émises par des sociétés françaises n'ayant pas établi deux bilans en deux ans au moins d'existence
 - ✓ Des valeurs émises par des sociétés non cotées, à l'exception des SICAV
- L'information de la personne démarchée relative aux produits pouvant être proposés par démarchage résultait de la remise d'une documentation sur les caractéristiques de ces produits. Cette remise pouvait être préalable ou concomitante à la signature du contrat et variait selon les produits : TEG pour un crédit, note d'information pour des valeurs mobilières...
- Les réglementations relatives aux délais de réflexion et de rétractation bénéficiant à la personne démarchée variaient là encore en fonction du type de produits proposés : délai de dénonciation de 15 jours pour les plans d'épargne, délai de réflexion de 7 jours produits à terme...

Cette hétérogénéité des anciennes dispositions a justifié que le législateur cherche à organiser un régime plus cohérent.

4. Le projet de réforme par la LSF

Le projet de réforme du démarchage bancaire et financier (dans la LSF) devait répondre à quatre impératifs selon le rapporteur de la Commission des finances et du Sénat :

- « proposer une définition du démarchage qui soit cohérente avec l'évolution des techniques de vente, qui repose sur des critères précis et préserve la capacité commerciale des établissements financiers »
- « identifier plus clairement les démarcheurs et le champ des produits et services qu'ils sont susceptibles de proposer »
- « mieux protéger les épargnants personnes physiques ou morales des dérives constatées au cours de la période récente, et conforter leur capacité de jugement dans une relation plus équilibrée avec les démarcheurs »
- « préciser les obligations et responsabilités des démarcheurs comme de leur mandants »

Comme on le voit, la réforme du démarchage bancaire et financier a eu pour objectif de mettre en place un régime unifié.

B. Le démarchage bancaire et financier redéfini

La loi du 1er août 2003 dite sécurité financière avait pour ambition de moraliser l'activité du démarchage bancaire et financier. A cet effet, une nouvelle notion de démarchage a été élaborée (1) et l'identité des personnes habilitées à procéder à tel démarchage réglementée (2).

1. La notion de démarchage bancaire et financier

Avant la loi du 1er août 2003, le démarchage consistait dans le fait pour un démarcheur de se rendre habituellement au domicile ou à la résidence d'une personne, ou sur son lieu de travail ou dans des lieux ouverts au public et non réservés à de telles fins pour lui proposer ses produits. Étaient également considérés comme des actes de démarchage les offres de services faites ou les conseils donnés de façon habituelle pour les mêmes opérations au domicile ou à la résidence des personnes, ou sur leurs lieux de travail, par l'envoi de lettres ou de circulaires ou par communications téléphoniques.

Selon l'article L. 341-1 du Code monétaire et financier, « *constitue un acte de démarchage bancaire ou financier toute prise de contact non sollicitée, par quelque moyen que ce soit, avec une personne physique ou morale déterminée (...) constitue également un acte de démarchage bancaire ou financier, quelle que soit la personne à l'initiative de la démarche, le fait de se rendre physiquement au domicile des personnes, sur leur lieu de travail ou dans les lieux non destinés à la commercialisation de produits (...)* ».

Si on retrouve certains éléments de l'ancienne définition du démarchage, il n'est plus nécessaire que l'activité de démarchage soit effectuée à titre habituel.

- La prise de contact non sollicitée, par quelque moyen que ce soit, apparaît comme un nouveau critère qui tient compte de la dématérialisation de certaines opérations de démarchage.
La difficulté consiste à déterminer les hypothèses dans lesquelles on sera en présence d'une publicité qui demeure en dehors de la réglementation du démarchage bancaire et financier et celles où l'on peut parler de démarchage. Dans la majorité des hypothèses, la distinction sera simple : la publicité s'adresse à un ensemble de personnes déterminées, mais non individualisées, alors que le démarchage vise une personne précise. Sur internet, la distinction est parfois plus ardue.
- Les lieux de démarchage sont définis de manière négative ; il s'agit « *des lieux non destinés à la commercialisation de produits, instruments et services* »

Alors même que les conditions du démarchage seraient réunies, l'article L 341-2 prévoit huit hypothèses dans lesquelles la réglementation ne s'applique pas. Elles sont dues à la qualité du démarché, au lieu de démarchage ou à son objet :

- le démarché est suffisamment expérimenté. Cette solution est très favorable pour les démarcheurs et elle se justifie totalement, dans la mesure où on ne protège que la partie qui se trouve en état d'infériorité. Cette exclusion vise les prises de contact avec les investisseurs qualifiés et certaines personnes morales. Or, au sens de l'article L. 411-2 du Code monétaire et financier, l'investisseur qualifié est une personne morale disposant des

compétences et des moyens suffisants pour appréhender les risques inhérents aux opérations sur instruments financiers. Il est quelque peu surprenant qu'il n'y ait pas de personne physique investisseur averti.

- la prise de contact a lieu dans des locaux affectés à cette activité.
- Les exclusions relatives à l'objet sont diverses : la personne visée est déjà cliente de la personne pour le compte de laquelle la prise de contact a lieu, l'opération proposée correspond, à raison de ses caractéristiques, des risques ou des montants en cause, à des opérations habituellement réalisées par cette personne.

2. Les personnes habilitées à effectuer un démarchage

Sélectionner les personnes pouvant exercer cette activité est aussi un facteur de sécurité pour le démarché, puisque les personnes pouvant exercer cette activité donnent des gages de compétence et de sérieux.

Le législateur a étendu le monopole du démarchage. Mais toutes les personnes ne sont pas traitées de la même façon.

- Bénéficiaire de la pleine capacité : les établissements de crédit, au sens de l'article L. 511-1 du Code monétaire et financier, les entreprises d'investissement, au sens de l'article L. 531-4, les entreprises d'assurance, au sens de l'article L. 310-1 du Code des assurances et les entités étatiques ou para-étatiques mentionnées par l'article L. 518-1 du Code monétaire et financier.
- Certaines personnes ne bénéficient que d'une capacité limitée. Par exemple, les sociétés de capital-risque peuvent recourir au démarchage mais uniquement pour le placement de leurs propres titres.

En cas de violation du monopole, le Code monétaire et financier renvoie aux sanctions pénales prévues pour l'escroquerie par l'article 313-1 du Code pénal, c'est-à-dire cinq ans d'emprisonnement et 375.000 € d'amende. Il est également prévu une responsabilité pénale des personnes morales qui sera engagée dans les conditions de l'article 121-2 du Code pénal. En outre, les contrats conclus en violation du monopole devront être annulés.

Il convient de noter que les personnes bénéficiant du monopole pour démarcher peuvent mandater des personnes pour exercer cette activité. Toujours dans un but de protection des démarchés, le législateur a véritablement créé un statut des mandataires démarcheurs : le mandat est nominatif, mentionne la nature des produits et services qui en sont l'objet ainsi que les conditions dans lesquelles l'activité de démarchage peut être exercée et sa durée est limitée à deux ans. Une même personne physique ou morale peut recevoir des mandats émanant de plusieurs entreprises.

Les mandataires sont astreints à plusieurs obligations. Le Code monétaire et financier interdit l'exercice d'une activité de démarchage bancaire ou financier aux personnes ayant subi des condamnations énumérées par l'article L. 341-9. Les personnes qui exerceraient cette profession et qui seraient ultérieurement condamnées pour de tels infractions doivent cesser leur activité. Un décret précisera les conditions d'âge d'honorabilité et de compétence qui seront exigées des personnes morales.

Selon l'article L. 341-5 du Code monétaire et financier, toute personne mandatée pour exercer des activités de démarchage bancaire ou financier doit justifier de l'existence d'un contrat d'assurance la couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle, en cas de manquement à ses obligations professionnelles. Une obligation d'enregistrement est également prévue.

3. Les obligations mises à la charge du démarcheur

La loi sécurité financière a voulu protéger la personne démarchée, car elle est réputée en état de faiblesse. Aussi a-t-elle institué un corps de règles de bonne conduite qui précisent les différentes obligations des démarcheurs.

i. Les obligations relatives aux produits

La loi interdit aux démarcheurs de proposer certaines catégories de produits considérés comme trop dangereux. Il s'agit en premier lieu des produits risqués, c'est-à-dire ceux dont le risque maximum n'est pas connu au moment de la souscription ou pour lesquels le risque de perte est supérieur au montant de l'apport initial. Il existe deux exceptions à ce principe : les parts de sociétés civiles de placement immobilier, sous certaines conditions, et les produits entrant dans le cadre d'une opération normale de couverture, sous réserve que ces produits soient souscrits par des personnes morales.

Viennent ensuite les produits considérés comme suspects, car ils ne font pas l'objet d'un encadrement fiable par des autorités de contrôle : les produits non autorisés à la commercialisation sur le territoire français ou des instruments financiers non admis à aux négociations sur des marchés réglementés de l'espace européen ou sur des marchés étrangers reconnus.

ii. Les obligations d'information

Le démarcheur est soumis à une double obligation d'information : il doit s'informer sur la situation du démarché et informer ce dernier. En réalité, cela revient à imposer une obligation d'information et une obligation de conseil qui sont liées entre elles.

- Le démarcheur doit fournir au démarché un écrit quel que soit le support de cet écrit, comportant toute une série d'informations relatives au démarcheur, à son mandant aux risques du produit proposé et aux modalités de conclusion de l'opération. Ces différentes informations doivent être claires et compréhensibles. C'est le démarchage par téléphone qui pose le plus de problèmes, puisque l'information devra être parvenue avant la conclusion du contrat. Cela revient à empêcher que cette dernière intervienne téléphoniquement, ce qui retarde la conclusion du contrat.
-
- Selon l'article L. 341-11 du Code monétaire et financier cette disposition, « *avant de formuler une offre de produits instruments financiers ou services, les démarcheurs s'enquière de la situation financière de la personne démarchée, de son expérience et de ses objectifs en matière de placement ou de financement* ». Cela correspond à une obligation de conseil qui doit s'articuler avec l'obligation légale d'information : le

démarcheur doit tenir compte de la situation particulière de celui qui va peut être conclure. Ce texte rappelle la jurisprudence de celle de la Cour de cassation, lorsqu'elle indique que l'existence d'une obligation légale d'information ne dispense pas le professionnel de son devoir de conseil.

iii. Les facultés de rétractation

Les facultés de rétractation ont été introduites lors de la réglementation de la vente par démarchage par la loi du 22 décembre 1972. Un tel délai avait été instauré parce que l'on s'était aperçu que les démarcheurs parvenaient, par un mélange d'habileté et d'insistance, à faire contracter les consommateurs démarchés. Le législateur avait donc prévu que dans les sept jours de sa commande, le client pouvait y renoncer, en renvoyant un formulaire détachable que devait nécessairement comporter le contrat.

Il n'est pas étonnant que la loi du 1er août 2003 ait instauré un mécanisme de rétractation, avec un délai d'ailleurs assez long. Le droit de rétractation est étendu à 14 jours et, plus exceptionnellement, un délai de réflexion de quarante huit heures est prévu. Ce principe est complété par l'interdiction faite aux démarcheurs de recevoir des personnes démarchées des espèces, des effets de commerce, des valeurs ou chèques au porteur ou à leur nom ou tout paiement par un autre moyen.

Selon l'article L. 341-16 du Code monétaire et financier, le démarché bénéficie, à compter de la conclusion du contrat, d'un délai de quatorze jours pour se rétracter, sans pénalité et sans être tenu d'indiquer les motifs de sa décision. Il ne peut être tenu au versement de frais ou de commissions de quelque nature que ce soit. Il devra cependant payer le prix correspondant à l'utilisation du produit ou du service fourni entre la date de la conclusion du contrat et celle de l'exercice du droit de rétractation. Ce délai court à compter de la date de réception par la personne démarchée du contrat signé par les deux parties. Cette faculté devra être facilitée par l'insertion dans le contrat d'un formulaire dont les mentions et les conditions d'exercice seront précisées par un décret.

Quelques exceptions ont été aménagées : ce délai ne s'applique pas aux services de réception-transmission et exécution d'ordres pour le compte de tiers mentionnés, à la fourniture de certains instruments financiers et lorsque des dispositions spécifiques pour certains produits et certains services prévoient un délai de réflexion ou un délai de rétractation particulier.

En cas de démarchage par porte-à-porte, les démarcheurs ne pourront recueillir ni ordres ni fonds des démarchés avant l'expiration d'un délai de réflexion de quarante-huit heures. Ce délai de réflexion court à compter du lendemain de la remise d'un récépissé établissant la communication à la personne démarchée. Qui ne dit mot ne consent pas : le démarché devra donner son consentement après avoir reçu une information complète.

Les nouvelles règles sur le démarchage financier apportent sans conteste une meilleure protection des démarchés. L'intégrité de leur consentement est mieux assurée, même si des on peut encore regretter certains abus.

II. LES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

A. Le lien entre le conseil en investissement financier et d'autres activités proches

Le statut du CIF est proche de celui de démarcheur, mais présente également des similitudes avec l'activité de conseil en gestion de patrimoine.

1. Lien entre le CIF et le démarchage

Si certains aspects rapprochent ces deux professions, d'autres les éloignent l'une de l'autre. Rien n'interdit toutefois qu'elles soient exercées par la même personne.

i. Ce qui les rapproche

Le conseil en investissement financier portant sur les mêmes opérations que celles visées dans la réglementation du démarchage, il résulte logiquement de la présente loi que les CIF devront respecter les mêmes conditions de compétence et d'honorabilité que les démarcheurs et, comme eux, disposer d'une assurance de responsabilité civile professionnelle. Comme pour les démarcheurs, un régime de sanctions professionnelles et pénales est prévu en cas de manquement aux obligations professionnelles ou légales.

En outre, le statut du CIF est fondamentalement lié à la problématique du démarchage dans la mesure où les CIF font partie des personnes habilitées à y recourir, ainsi qu'en dispose le 3^e paragraphe de l'article L.341-3 du code monétaire et financier.

Par conséquent, le statut du CIF est proche des dispositions qui encadrent les démarcheurs dans les domaines bancaires et financiers.

ii. Ce qui les distingue

Toutefois, les statuts du CIF et de démarcheurs bancaires et financiers sont clairement distincts l'un de l'autre. **Le statut de CIF porte exclusivement sur une activité de conseil, alors que le démarchage a pour objectif la signature d'un contrat de vente.**

Le statut de CIF se distingue également de celui de démarcheur par une souplesse plus prononcée qui, selon les termes du rapporteur de la commission des finances, traduit « une confiance dans les capacités endogènes d'amélioration de la profession ». En outre, le CIF et le démarcheur répondent théoriquement à des logiques quasiment inverses, puisque le démarcheur prend l'initiative de solliciter un client potentiel alors que le conseiller financier stricto sensu est mandaté par le client pour lui fournir des recommandations et une aide à la décision (même si, au stade de la prise de décision par le client, le CIF peut-être amené à lui proposer de souscrire des produits par son intermédiaire, en tant qu'apporteur d'affaire envers son ou ses fournisseurs).

iii. Ce qui les réunit

Toutefois les deux statuts ne sont pas exclusifs d'un de l'autre : rien n'interdit par exemple à une même personne, physique ou morale, de cumuler les statuts de CIF et de démarcheur, ou de CIF et de gestionnaire de portefeuille. Le CIF qui, en sus de son activité de conseil, souhaite exercer une activité de démarchage ou effectuer des opérations financières pour le compte de ses clients, doit obtenir les habilitations nécessaires et se conformer aux règles relatives à ces activités.

Ainsi, un conseiller en investissement peut effectuer une activité de démarchage à la condition de respecter le régime propre à cette activité.

Soit le CIF démarque des clients pour leur proposer des conseils et leur vendre les services, produits bancaires et financiers correspondant aux conseils qu'il a donnés ; soit le démarcheur de produits bancaires et financiers conseille les personnes démarchées, comme préalable à la vente des produits proposés. Comme nous le verrons plus loin, c'est la raison pour laquelle, selon le rapporteur de la commission des finances « **la définition du CIF ne comporte aucune notion de sollicitation ou de non-sollicitation. Si le conseiller attend que les épargnants s'adressent à lui, ou s'il se fait connaître par des publicités, et s'il ne se déplace pas chez ses clients, il échappe à la définition du démarchage et n'est soumis qu'aux règles applicables aux CIF ; si ses pratiques entrent dans la définition du démarchage, il doit obéir aux deux législations** ».

Cela montre que, dans les faits, la frontière entre les activités de démarcheur et de CIF peut-être poreuse. Néanmoins, même dans de telles situations, les deux activités doivent faire l'objet de déclarations séparées auprès de l'AMF. Il n'existe donc pas de statut unique du conseil-démarcheur, ce qui, toujours selon le rapporteur de la commission des finances, « aurait pu engendrer une certaine confusion auprès des épargnants ».

Le nouveau statut du CIF a donc pour objectif de clarifier les frontières juridiques entre les deux activités. Il consacre explicitement cette profession et en fait une activité réglementée, ce qui représente un intérêt à la fois pour les épargnants et pour les conseillers eux-mêmes : les personnes démarchées pourront désormais mieux identifier leurs interlocuteurs, tandis que les CIF bénéficieront d'un surcroît de reconnaissance.

Si la réglementation du CIF présente des similitudes avec celle du démarcheur bancaire et financier, elle n'est pas non plus dépourvue d'une certaine parenté avec le métier de conseiller de gestion en patrimoine.

2. CIF et CGP

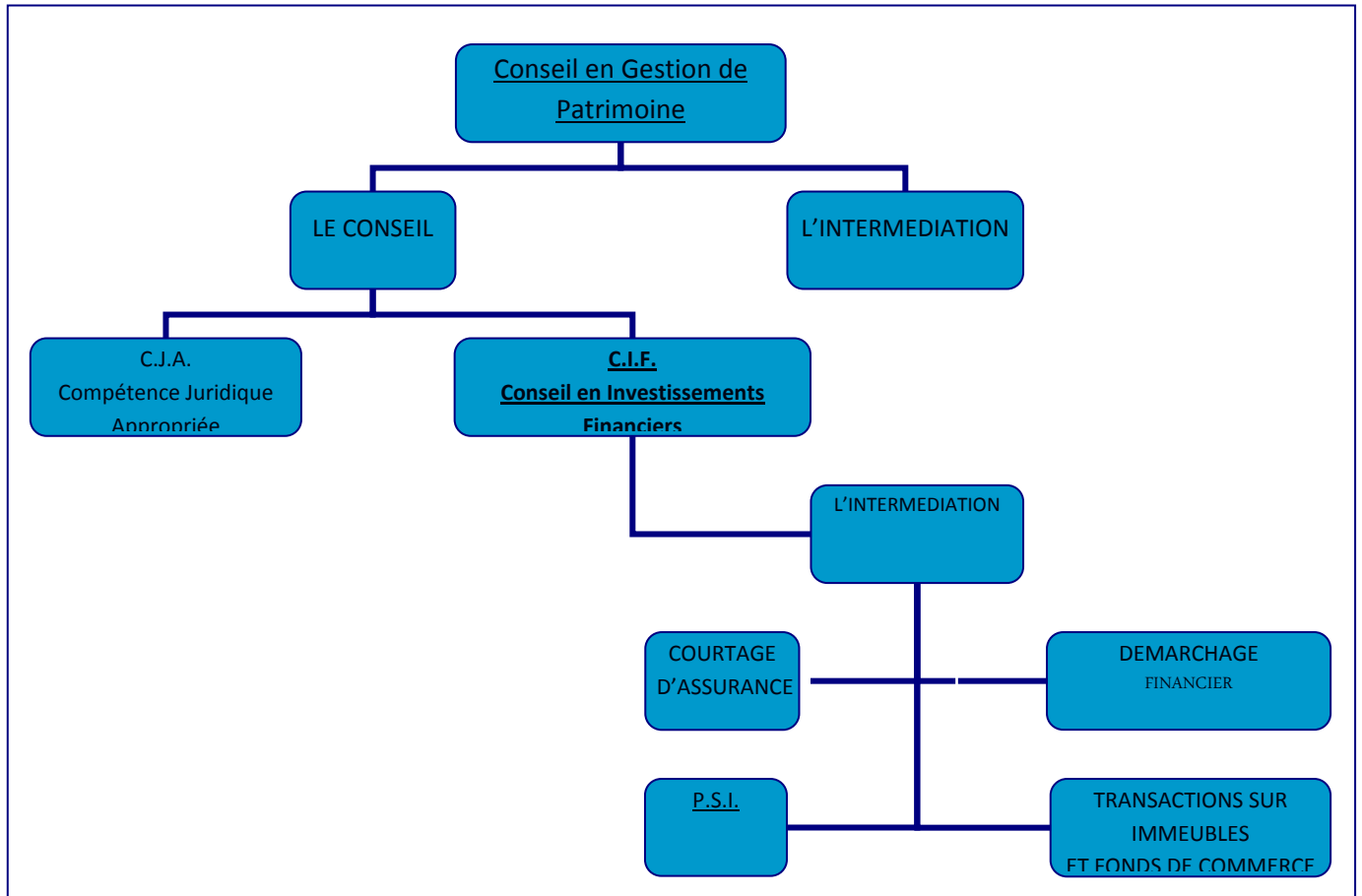
Sur le plan de la terminologie, une ambiguïté persiste concernant le conseil en gestion de patrimoine (CGP). Le CGP est visé à la fois comme opération bancaire connexe et comme service d'investissement connexe, sans pour autant que cette expression soit définie et sans, a fortiori, qu'elle fasse l'objet d'un régime juridique ou d'un statut. Bien que les deux expressions soient assez proches l'une de l'autre, le terme de conseil en investissements financiers n'a pas vocation à remplacer celui de conseil en gestion de patrimoine. Les deux notions ne se recoupent pas totalement : **le périmètre CGP est probablement plus large que celui de CIF et englobe non seulement le conseil en investissements financiers mais également le conseil juridique et fiscal, le conseil immobilier, le conseil en assurance, le conseil en stratégie et en organisation patrimoniale...** Il en résulte que si les CIF peuvent faire du CGP, ce dernier peut être le fait de personne autre que les CIF. A chacun des domaines d'activités englobées dans l'appellation de CGP correspond un encadrement légal spécifique qui est désormais complet avec le statut de conseil en investissement financiers.

En d'autres termes, le CGP s'apparente plutôt à une activité ou à une palette d'activités, orientée tantôt vers les particuliers tantôt vers les entreprises, alors le CIF correspond davantage à un statut.

Ces clarifications terminologiques étant faites, le statut du CIF s'articule dans la loi autour de trois articles : l'article 55 organise le régime spécifique des CIF, tandis que l'article 56 introduit les règles disciplinaires, et que l'article 57 met en place les sanctions pénales qui leur sont applicables.

3. Organigramme de la « Profession »

Comme vu plus haut Le CGP s'apparente plutôt à une activité ou à une palette d'activités, orientée tantôt vers les particuliers tantôt vers les entreprises, alors le CIF correspond davantage à un statut.



L'intermédiation financière est le fait pour les entreprises et autres organisations productrices de recourir à des établissements jouant le rôle d'intermédiaire financier pour leur propre compte (essentiellement des banques) pour trouver les fonds nécessaires plutôt que de s'adresser en direct aux détenteurs de patrimoine pouvant apporter leurs capitaux (notamment par souscription d'actions ou d'obligations).

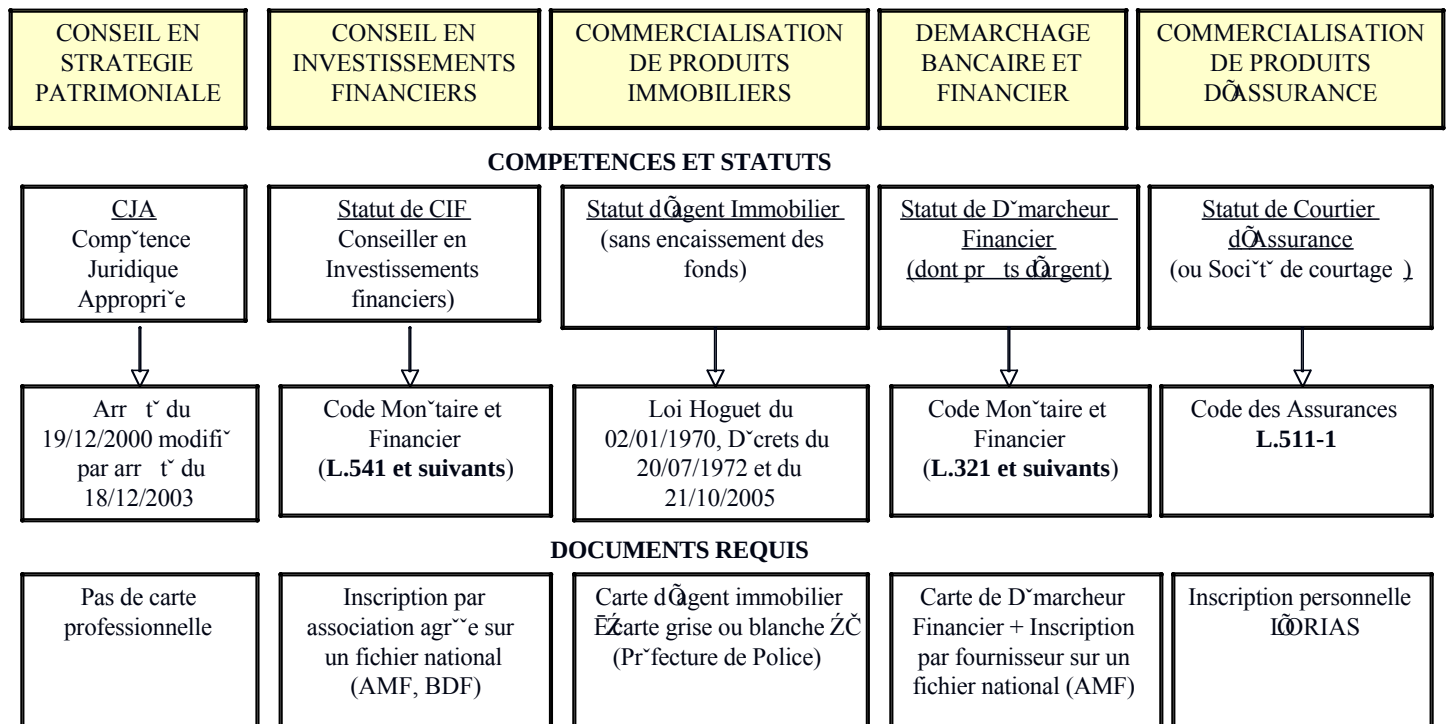
4. Les différents statuts

Le statut de CIF porte exclusivement sur une activité de conseil, alors que le démarchage a pour objectif la signature d'un contrat de vente.

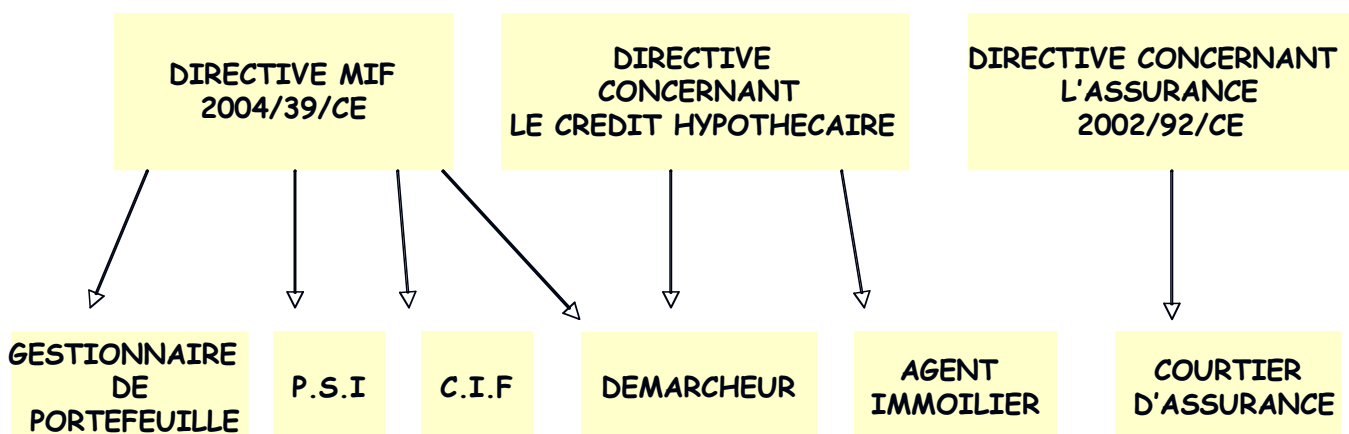
	PSI	Démarcheur	CIF
Définition	Entreprises d'investissement et établissements de crédit ayant reçu un agrément pour fournir des services d'investissement au sens de L.321-1.	Il y a démarchage bancaire ou financier dès lors qu'une personne est contactée par quelque moyen que ce soit pour lui proposer un contrat de vente (art. L. 341 et suivants)	Une personne qui exerce à titre de profession habituelle une activité de conseil portant sur (art. L 541 et suivants)
Compétences	1°) Réception et transmission d'ordres pour le compte de tiers. 2°) Négociation pour compte propre. 3°) Gestion portefeuille pour compte de tiers. 4°) Exécution d'ordres.	1°) Réalisation d'opérations sur instruments financiers. 2°) Fourniture d'un service d'investissement. 3°) Réalisations d'opérations de banque. 4°) Fourniture d'une prestation de conseil en investissement	1°) Conseils sur la réalisation d'opérations de banque sur investissements fin. 2°) Fourniture de services d'investissement. 3°) Réalisations d'opérations sur biens divers.
Obligation	Règles de bonne conduite de l'AMF concernant la classification de la clientèle et son information, l'exécution Des ordres et la rémunération.	1°) S'informer de la situation financière de la personne démarchée et des objectifs en matière de placements. 2°) Informer de manière claire et précise la personne démarchée sur les produits ou services proposés.	1°) Avoir souscrit une assurance. 2°) Adhérer à une association professionnelle. 3°) Respecter les règles de bonne conduite de l'AMF. 4°) Mêmes obligations que le démarcheur.

5. Les différences de compétence

En fonction de leur statut, les différents acteurs de la profession ont en effet des compétences particulières. Ces différentes professions interagissent entre-elles (cf organigramme). La plupart requiert un certain nombre de documents pour pouvoir être exercées, au niveau français et européen.



6. Au niveau Européen



B. LE STATUT CIF

1. Définition

Le statut de conseil en investissement financier, activité complémentaire et indissociable du métier de conseil en Gestion de Patrimoine, qui est régi par les articles L. 541-1 et suivants du code monétaire et financier, a été créé par la loi de sécurité financière du 1er août 2003 dans le but de protéger les investisseurs. Les professionnels de conseil en investissement financier sont ainsi soumis à des règles strictes et claires mais également à des contrôles, tant sur leur aptitude à exercer que sur leurs pratiques de conseil. Ainsi seuls les professionnels indépendants répondant à un certain nombre de critères (e.g. diplômes requis, expérience professionnelle, obligation de formation permanente, contrôles réguliers etc.) sont habilités à délivrer ces conseils.

Cette loi s'applique donc à des professionnels (personnes physiques ou morales) qui exercent, de manière habituelle et indépendante, un service de conseil en investissements financiers sous des appellations variables (e.g. conseillers financiers, conseillers en gestion du patrimoine, experts financiers etc.). Deux éléments principaux ressortent de cette définition :

- *le caractère habituel* : les professionnels exerçant une activité de conseil à titre accessoire sont donc exclus de ce statut ;
- *le conseil* : le statut ne porte pas sur la gestion ou le démarchage.

L'objectif de cette loi est de donner un statut à la profession de conseiller indépendant exerçant dans les domaines bancaire et financier. La profession de CIF qui est donc strictement réglementée permet au professionnel de délivrer des conseils notamment sur :

- la réalisation d'opération sur instruments financiers (e.g. achat d'actions, d'obligations, de parts ou d'actions d'OPCVM, etc.);
- la réalisation d'opération de banque ou d'opérations connexes (e.g. opérations de crédit ou de change, etc.);
- la fourniture de services d'investissement ou de services connexes (e.g. exécution d'ordres de bourse, octroi de prêts en vue d'effectuer une transaction, etc.);
- la réalisation d'opérations sur biens divers.

Dès lors, toutes les personnes agissant dans ces domaines, quelle que soit leur dénomination initiale, doivent adopter le statut de CIF sous peine de sanctions disciplinaires voire pénales. Ainsi, un conseiller en gestion de patrimoine, même agissant parallèlement en matière d'organisation patrimoniale, d'assurance ou d'immobilier doit donc se plier à ces règles statutaires.

Enfin, il convient de noter que la loi exclue du champ d'application du statut CIF les personnes dont les activités sont déjà encadrées de manière suffisante. C'est le cas par exemple de certains établissements de crédit, d'entreprises d'investissement et d'assurances. Il apparaît, en effet, inutile d'imposer des exigences supplémentaires à ces professionnels du conseil qui sont déjà soumis aux diverses contraintes liées au démarchage bancaire et financier.

En outre, les professionnels soumis à une réglementation spécifique qui exercent une activité de CIF, tels que les analystes financiers (e.g. conseils sur l'achat des titres d'une entreprise) ou les notaires, avocats et experts comptables ne se voient pas appliquer le statut de CIF tant qu'ils respectent les limites fixées par des dispositions propres à leur profession.

2. Conditions d'exercice

Les conditions d'exercice de la profession de CIF sont fixées par la loi. Cette dernière prévoit ainsi des conditions restrictives d'accès à la profession. Ainsi, les CIF agissant à titre individuel, ou assurant des responsabilités de gestion d'une personne morale habilitée en tant que CIF, doivent justifier de conditions d'âge et d'honorabilité spécifiques :

- avoir la majorité légale ;
- ne pas faire l'objet :
 - ✓ d'une interdiction d'exercer à titre temporaire ou définitif prononcée à la suite d'une décision de sanction de l'AMF;
 - ✓ d'une suspension temporaire ou de la démission d'office de l'une ou de plusieurs des personnes en charge de la détermination effective de l'orientation de l'activité d'un établissement de crédit.

En outre, tout CIF ne doit pas avoir fait l'objet de condamnations pénales définitives depuis au moins dix ans pour des peines criminelles. Il ne doit pas non plus avoir été condamné à une peine d'au moins trois mois d'emprisonnement sans sursis pour un délit à caractère économique ou financier ou à des peines civiles lourdes.

Enfin le conseil en investissement financier doit également répondre à des conditions de compétences professionnelles fixées par le règlement général de l'AMF. Pour pouvoir exercer le CIF doit donc justifier :

- d'un diplôme national sanctionnant un premier cycle d'études supérieures juridiques ou économiques (ou d'un titre ou diplôme de niveau équivalent) ;
- d'une formation professionnelle adaptée à la :
 - ✓ réalisation d'opérations sur les instruments financiers (e.g. actions, obligations, actions de SICAV ou FCP, instruments financiers à terme, etc.) ;
 - ✓ réalisation d'opérations de banque (e.g. opération de change, opération sur or, conseil et assistance en matière de gestion financière, etc.) ;
 - ✓ fourniture de services d'investissement (e.g. réception transmission d'ordres, négociation pour compte de tiers, gestion de portefeuille, etc.) ;
 - ✓ réalisation d'opérations sur biens divers (e.g. souscription de rente viagère, etc.).
- d'une expérience professionnelle d'une durée de deux ans. Cette expérience doit obligatoirement avoir été acquise au cours des cinq années précédant son entrée en fonction.

3. Les obligations du CIF

Il est imposé au CIF de ne conseiller que des investissements proportionnés à la situation de son client investisseur. Il est donc impératif pour le CIF de bien cerner la situation et les motivations financières de sa clientèle. Pour prévenir tout risque de conflit d'intérêt, il convient de rester vigilant quant à cette obligation. En effet, le CIF pourrait avoir tendance à privilégier ses propres intérêts, ce qui pourrait lui valoir une condamnation civile en annulation du contrat à ses frais et le versement de dommages et intérêts. De plus, le CIF ne peut en aucun cas recevoir de ses clients des fonds autres que ceux destinés à rémunérer son activité professionnelle.

En outre, le CIF doit pouvoir justifier à tout moment de l'existence d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle en cas de manquement à ses obligations professionnelles. Le niveau minimal de garanties est ainsi fixé à :

- 150 000 euros par sinistre et 150 000 euros par année d'assurance pour les personnes physiques et les personnes morales employant moins de deux salariés ;
- 300 000 euros par sinistre et 600 000 euros par année d'assurance pour les personnes morales employant deux salariés au minimum.

Concernant les règles dites de bonnes conduites, le CIF doit, préalablement à son entrée en relation avec un nouveau client, lui remettre :

- le statut de CIF et le numéro d'enregistrement attribué par l'association professionnelle à laquelle il adhère ;
- l'identité de l'association professionnelle à laquelle le CIF adhère ;
- les documents d'information relatifs aux produits et instruments financiers ;
- les conditions de l'offre contractuelle ;
- l'information relative à l'existence du droit de rétractation et ses modalités d'exercice ;
- la loi applicable aux relations précontractuelles et au contrat.

Le consommateur investisseur dispose d'un délai de 14 jours calendaires révolus pour exercer son droit de rétractation sans avoir à justifier de motif ni à supporter aucune pénalité. De plus, ce délai est porté à 30 jours pour certains contrats spécifiques (e.g. contrats d'assurance-vie, d'assurance individuelle et de retraite).

De plus, avant de formuler un conseil à son client, le CIF, dans un but de transparence, doit lui remettre une lettre de mission, rédigée en double exemplaire et signée des deux parties. Ce document comporte notamment :

- la prise de connaissance par le client de l'existence du document ;
- la nature et les modalités de la prestation fournie ;
- les modalités de l'information fournie par le CIF au client ;
- les modalités de la rémunération du CIF.

En outre, tout conseil au client est formalisé dans un rapport écrit justifiant :

- les différentes propositions ;
- leurs avantages respectifs ;
- les risques qu'elles comportent.

Ces propositions sont fondées notamment sur :

- l'appréciation de la situation financière du client ;
- la connaissance de ce dernier en matière financière ;
- les objectifs du client en matière d'investissements.

Le CIF est bien entendu soumis à une obligation de discrétion. Il ne doit donc pas communiquer ou exploiter, en dehors de sa mission de conseil, les informations relatives à son client sans l'autorisation de celui-ci.

Enfin, le CIF doit mettre en place des règles écrites visant au respect des exigences réglementaires et législatives en matière de lutte contre le blanchiment d'argent.

4. La régulation professionnelle

La législation autour du statut de CIF s'accompagne d'un système d'autorégulation qui est encadré par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). Ce système repose sur 2 points :

- L'adhésion obligatoire à une association professionnelle ;
- L'enregistrement obligatoire sur un fichier consultable par le public.

Tout CIF doit adhérer à une association professionnelle agréée par l'AMF. Cette association est chargée de la représentation collective et de la défense des droits et intérêts du CIF. A la demande de ces associations, l'AMF doit avoir approuvé les conditions de compétence et le code de bonne conduite auxquels sont soumis leurs membres.

La loi donne les grandes orientations déontologiques de ce code. Il doit respecter au minimum les prescriptions fixées par le règlement général de l'AMF obligeant, notamment, les CIF à :

- se comporter avec loyauté et agir avec équité en respectant les intérêts de leurs clients ;
- exercer leur activité avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de leurs clients, afin de leur proposer une offre de services adaptée et proportionnée à leurs besoins et objectifs ;
- se doter des ressources et procédures nécessaires pour exercer leurs activités efficacement ;
- s'enquérir, avant de formuler un conseil, de la situation financière de leurs clients, de leur expérience et de leurs objectifs en matière d'investissement ;
- communiquer aux clients, d'une manière appropriée, la nature juridique et l'étendue des éventuelles relations entretenues avec les établissements promoteurs de produits, les informations utiles à la prise de décision par ces clients, ainsi que celles concernant les modalités de leur rémunération, notamment la tarification de leurs prestations.

Ces associations délivrent un numéro d'enregistrement pour chaque CIF. Ce numéro est à communiquer à toute personne entrant en relation avec lui et doit figurer sur tous ses documents. Ces associations tiennent une liste actualisée des CIF qui doit être transmise à l'AMF auprès de laquelle elle est consultable par le public. Il faut cependant noter que les CIF salariés d'un établissement de crédit ou d'une entreprise d'investissement ou d'assurance sont dispensés d'enregistrement.

5. Contrôles et sanctions applicables aux CIF

L'AMF dispose d'un pouvoir de contrôle au niveau des associations mais également des CIF eux-mêmes. L'AMF peut exercer sa force de contrôle à tout moment, que ce soit de sa propre initiative ou sur plainte.

En outre, l'AMF dispose d'un pouvoir de sanction disciplinaire à l'égard des CIF en cas de manquement aux règles et obligations qui leur sont applicables. Le montant de la sanction est proportionné à la gravité des manquements commis et fonction des avantages ou profits procurés (sanction plafonnée à 300 000 euros).

Les CIF sont également passibles d'un avertissement, d'un blâme, du retrait de la carte professionnelle et de l'interdiction d'exercer tout ou partie des activités ou services. La sanction peut, en outre, être communiquée publiquement.

Par ailleurs, sur le plan pénal, les personnes qui ont une activité de CIF sans en réunir les conditions d'exercice ou qui reçoivent de leurs clients des fonds autres que ceux destinés à rémunérer leur activité encourent des peines pouvant aller jusqu'à 5 ans d'emprisonnement, 375 000 euros d'amende, l'interdiction des droits civiques, civils et de famille. Enfin, une personne morale CIF encourt des peines d'amende pouvant aller jusqu'à cinq fois ce montant.

BIBLIOGRAPHIE

Articles

Ph. Guillaume, « La réforme du démarchage financier pourrait enfin aboutir » : Les Échos, 28 novembre 2000, p. 30.

Lefèvre, « Démarchage financier : limites et lacunes du cadre juridique face aux pratiques de la commercialisation des produits et services financiers » : Banque et droit, novembre-décembre 1993, p. 13.

Ph. Marini, « Qu'attend-on pour réformer le démarchage financier ? » : Les Échos, 9 août 2000.

Th. Bonneau, Des nouveautés bancaires et financières issues de la loi n° 2003-706 du 1^{er} août 2003 de sécurité financière, J.C.P. éd. E. 2003. 1325, sp. n° 24.

O. Bertin-Mouroit et B. Fatier, La réforme du démarchage bancaire et financier, Petites Affiches n° 162 du 14 août 2003.

A. Piétrancosta, « Mesures d'application de la directive "abus de marché" » : RD bancaire et fin., n° 4, juill.-août 2004, p. 262.

Th. Bonneau, « Services financiers à distance » : Dr. sociétés, oct. 2005, p. 37.

L. Grynbaum, « Ordonnance relative à la commercialisation à distance de services financiers auprès des consommateurs » : JCP E, 2005, p. 2194.

St. Piedelièvre, « La commercialisation à distance de services financiers auprès des consommateurs » : RD bancaire et fin., nov.-déc. 2005, p. 28.

Ouvrages

Julie Ansidei, Emmanuel de Fournoux, et Pauline Laurent, Directive MIF : Construire le marché financier européen, La Revue Banque, 4 octobre 2007.

Caroline Fournier-Emonet et Lila Sayegh-guermas, La réglementation des marchés financiers européens, Economica (1 août 2007)

Th. Bonneau et F. Drummond, Droit des marchés financiers, Économica.

H. de Vauplane et J.-P. Bornet, Droit des marchés financiers, Litec.

Sites internet

<http://www.amf-france.org/>

<http://www.legifrance.gouv.fr/>