

CONVENTION NATIONALE

mercredi 30 novembre 2005

Le nouveau statut de conseiller en investissements financiers :

*Quel impact sur le périmètre d'exercice des autres
professions et activités réglementées ?*

Animée par Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

LE NOUVEAU STATUT DE CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS

Mercredi 30 novembre 2005

Gilles de COURCEL, Président de la C.C.E.F. :

Il est d'usage, à la Compagnie des conseils et experts financiers, de consacrer l'après-midi à une table ronde sur des sujets d'actualité et de profiter de cette occasion pour élargir le cercle, notamment à des associations voisines ou à des autorités concernées par nos préoccupations interprofessionnelles.

Je rappelle que la particularité de cette association interprofessionnelle est de regrouper des professionnels libéraux réglementés (avocat, notaire ou expert comptable) ou non réglementés, ce que nous appelons des conseils financiers (conseil en gestion du patrimoine et conseil en haut de bilan).

L'avènement du CIF (conseil d'investissements financiers), avec la loi de sécurité financière du 1er août 2003, mais surtout le travail fait par l'autorité des marchés financiers et le fait que les premiers agréments d'associations professionnelles de CIF soient sortis en début d'année —ce fut d'abord la Chambre des indépendants du patrimoine, puis l'une des associations constituée par la Société française des analystes financiers— nous a paru l'occasion d'essayer de faire le point avec vous sur ce statut particulier.

Nous allons essayer de comprendre comment il a évolué depuis la sortie de la loi et du règlement général de l'AMF et comment se passe actuellement les agréments de ces associations et surtout comment cela modifie le paysage. En effet, c'est une nouvelle profession réglementée qui vient s'intégrer dans ce paysage. A la CCEF, nous nous en réjouissons car nous pensons que c'est plus facile de travailler entre professionnels libéraux indépendants quand on travaille dans un cadre suffisamment régulé car c'est une question de sécurité du consommateur. Mais il est vraisemblable que beaucoup d'entre vous, notamment les lecteurs d'Agefi Actifs, ont pu constater que ce n'est pas un encadrement très facile à comprendre, il est en évolution.

Jean Monnet disait : « Nous ne pouvons pas attendre d'avoir éclairci d'avance toutes les contingences pour se déterminer sur l'action qu'appellent les nécessités du présent ».

La nécessité du présent, c'est la loi de sécurité financière du 1er août 2003 qui, en créant le statut de CIF, a également prévu que les personnes qui exerceraient cette activité sans être CIF encourraient des sanctions pénales. C'est grave pour une personne qui l'encourt mais cela veut dire aussi que les actes qu'elle a commis sont illicites et que donc les clients avec lesquels elle a contracté se trouvent dans une situation de quasi-nullité juridique des actes, ce qui pose un certain nombre de problèmes. Tous les professionnels et les représentants de l'AMF autour de cette table se sont trouvés à essayer de faire comme Jean Monnet, c'est-à-dire, se déterminer sur les actions à entreprendre sans attendre d'avoir éclairci toutes les contingences, autrement dit, comment répondre au mieux aux contraintes de cette loi qu'a prévue le législateur et que nous sommes bien décidés à appliquer.

C'est un sujet qui est sensible pour la CCEF. Nous sommes ravis que les Présidents des deux organisations déjà agréées soient présents et que Monsieur GIZARD, secrétaire général adjoint de l'AMF, nous ait fait l'honneur de sa présence. Nous avons également demandé à Silvestre TANDEAU de MARSAC, administrateur de la CCEF mais surtout avocat connaissant bien ces sujets, de nous aider à réfléchir là-dessus. Il nous a paru naturel également de nous tourner vers l'Agefi Actifs, et plus particulièrement vers Pascale GUILLIER, car cela fait longtemps que nous parlons avec elle de ces sujets. Elle les expose avec beaucoup d'objectivité dans l'Agefi Actifs, elle a même fait un opuscule tout à fait intéressant. C'est donc elle qui va guider ces débats. En ce qui me concerne, ma mission s'arrête là, je me contenterai de répondre aux questions qu'elle voudra bien me poser.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

La CCEF, en sa qualité d'association interprofessionnelle, est un lieu particulièrement bien choisi pour aborder le sujet du conseil en investissements financiers. Le sujet que nous allons aujourd'hui aborder dans le cadre de cette convention est en effet interprofessionnel par essence puisque le CIF a un champ d'application très large, très transversal. Il concerne plusieurs métiers qui vont se partager le champ de ce conseil, sans d'ailleurs se concurrencer. Même s'il y a quelques zones de recouvrement, chaque métier peut avoir son champ d'intervention propre dans le CIF.

De surcroît, nous sommes aujourd'hui particulièrement bien servis par l'actualité puisque Jacques DELMAS-MARSALET vient de rendre son rapport sur la commercialisation des produits financiers. Il était chargé notamment de réfléchir à des conditions d'harmonisation de la commercialisation des produits financiers. Son rapport intéresse tout particulièrement les CIF puisqu'il leur propose un statut additionnel.

Pour introduire cette table ronde, je vais passer la parole à M. GIZARD pour qu'il nous rappelle l'historique de ce statut et comment il s'articule avec le statut de démarcheur. En effet, si tous les CIF ne sont pas démarcheurs, certains (ceux qui interviennent dans la commercialisation de produits) le sont et l'articulation entre les deux statuts n'est pas apparue évidente au premier abord.

Comme nous avons aussi des représentants des associations agréées (Olivier COLLIN pour la Chambre des indépendants du patrimoine et Alain CAZALE pour la SFAF et l'AACIF), ils pourront de leur côté nous indiquer ce à quoi l'AMF est attentive dans la présentation des dossiers d'agrément et s'il est simple de devenir association agréée.

Bruno GIZARD, Secrétaire général adjoint de l'AMF :

Je représente l'AMF, le régulateur en la matière. Comme vous l'imaginez assez volontiers, un régulateur a besoin d'être au contact des professionnels et notamment quand il s'agit d'élaborer un nouveau statut, comme cela a été le cas avec celui de CIF.

Vous m'avez demandé de rappeler la genèse de ce statut. Sans remonter trop avant dans le temps, je rappellerai qu'il s'était agi d'abord de toiletter la loi sur le démarchage qui datait de 1972 et qui avait mal vieilli. Un groupe de travail, animé par M. RODOCANACHI avait réfléchi aux moyens de moderniser ces dispositions. Au moment où les pouvoirs publics ont été saisis de ce rapport, ils ont estimé qu'à l'occasion de la loi de sécurité financière, qui a organisé la fusion de la COB et du CMF, il y avait lieu de reprendre tout un volet sur le démarchage et ils ont estimé souhaitable de proposer au Parlement la création d'un nouveau statut, celui de conseiller en investissements financiers.

C'était une activité qui n'était pas totalement inconnue ni totalement non-réglémentée dans la mesure où le conseil en investissement figurait, depuis la directive de 1993 sur les services d'investissements, parmi les services connexes. Donc les prestataires de services d'investissements (établissements de crédit et entreprises d'investissements) pouvaient, de droit, exercer cette activité. Mais il n'y avait aucun texte qui encadrait ce mode d'exercice. C'est donc cette lacune qu'a voulu combler le législateur, avec une formule qui ne vous aura pas échappée. Elle consistait en effet à s'appuyer sur des associations professionnelles et non pas à demander au régulateur de réguler en direct les personnes qui exerceraient demain cette activité-là. C'est un schéma qui, assez curieusement, a tendance à être plutôt abandonné dans les autres activités de services d'investissements mais qu'a choisi le législateur en demandant à l'AMF d'agréer les associations professionnelles, à charge pour elles d'agréer leur adhérents qui deviennent donc, à ce moment-là, CIF.

Ce qui était demandé au régulateur, c'était de fixer des conditions d'agrément de ces associations professionnelles et de fixer le cadre général d'activité des conseillers en investissements financiers.

Pour cela, nous avons établi un premier projet, avec des pistes d'orientation que nous avons soumises à consultation. Ceci s'est passé en juillet et août 2004. Un certain nombre d'entre vous ont certainement participé à la consultation. Nous avons pris le parti de recueillir les points de vue des associations de conseillers en gestion de patrimoine qui existaient sur la place. C'est au terme de ce travail de concertation que nous avons publié notre règlement général.

Le règlement général comporte deux volets : A quelles conditions peut-on agréer une association professionnelle ? Comment les conseillers en investissements financiers peuvent-ils exercer leur activité ?

Sur le premier point, comme le prévoit la loi, il faut que l'association ait les moyens humains, techniques et financiers nécessaires pour exercer ses activités en toute indépendance. Entendez par là en indépendance par rapport aux entités qui fabriquent les produits d'épargne qui seront ensuite proposés et commercialisés par l'intermédiaire des CIF.

Il faut aussi que l'association élabore une lettre de mission-type de façon à ce que les CIF puissent la communiquer au moment où ils entrent en contact avec leurs prospects.

La consultation nous a conduit à modifier notre approche initiale en n'exigeant plus qu'elles aient comme objet unique la représentation des CIF ; il leur suffit d'avoir comme objet principal cette représentation.

Elles doivent veiller à la formation des CIF, estimant que cette activité-là nécessite (du fait que les textes évoluent très rapidement) une mise à jour permanente des connaissances. Il faut donc que l'association soit en mesure, soit de proposer elle-même des formations, soit d'orienter les CIF, ses adhérents, vers des organismes de formation de telle sorte que les connaissances des conseillers soient toujours à niveau.

Il faut aussi que l'association qui doit disposer d'un code de bonne conduite, soit en mesure d'exercer un contrôle sur ses membres. Ce contrôle n'est pas exercé directement par l'AMF, même si celle-ci a le droit de contrôler les CIF, mais il y a un contrôle de premier niveau qui doit être exercé par l'association.

S'agissant de l'activité des CIF proprement dite, il y a eu un long débat pour savoir en particulier jusqu'à quel degré de transparence nous devons aller en ce qui concerne les rémunérations des CIF. Nous savons très bien que la plupart de ceux qui exercent aujourd'hui cette fonction ne sont pas payés par des honoraires que leur versent leurs clients mais par des rémunérations que leur versent ceux qui fabriquent les produits qui sont ensuite commercialisés. Devait-on exiger, de la part de ces conseillers, qu'ils dévoilent à leurs clients le montant de la rémunération qu'ils percevraient sur les produits que ceux-ci achèteraient ?

Nous étions tentés d'exiger cette transparence. Cependant, toujours à la faveur de la consultation menée, nous avons entendu et compris que, si nous faisons cela, nous placerions probablement les futurs CIF dans une situation très inconfortable en terme de concurrence. En effet, une telle exigence ne s'appliquait pas aux autres professionnels qui exercent, eux aussi, une activité identique et qui n'ont pas besoin d'avoir le statut de CIF, en particulier les personnels qui travaillent dans des réseaux d'établissements de crédit, voire de compagnies d'assurance.

C'est la raison pour laquelle nous avons pris une autre option qui est que le client sache quels sont les liens significatifs que le CIF entretient avec les établissements qui fabriquent les produits d'épargne. Le client doit le savoir. C'est cette transparence-là qui figure dans la réglementation applicable aujourd'hui. Le client doit en outre savoir exactement quel est le statut du CIF et en particulier si le CIF est aussi démarcheur

Le CIF doit également remettre à son futur client une lettre de mission indiquant son identité et son statut ; il doit en outre se livrer à l'exercice incontournable qui est d'apprécier la compétence de son client, ses besoins, sa capacité à comprendre les produits financiers et sa capacité à en maîtriser les risques. Ensuite, il doit lui restituer son appréciation et lui indiquer quels sont les conseils qu'il est en mesure de lui donner. Nous avons bien conscience que cette formalisation, qui est désormais exigée, va à l'encontre de bon nombre de pratiques. En effet, très fréquemment, les conseillers en investissements financiers nous disaient qu'ils connaissaient très bien leurs clients, qu'ils n'avaient pas véritablement besoin de constituer des dossiers, ni de coucher par écrit l'appréciation qu'ils pouvaient porter sur la compétence de leurs clients. C'est vrai qu'on est entré là dans une démarche de formalisation qui est un peu étrangère à certains de ceux qui exercent de facto aujourd'hui cette activité-là. Mais il nous semble que cela contribue à assurer la bonne qualité de la prestation et que c'est aussi un moyen de se préserver de contentieux futurs parce que nous aurons une trace écrite de cette appréciation portée sur la compétence du client et des conseils ainsi prodigués.

Voilà ce que je pouvais dire sur le règlement. La loi est entrée en application en octobre 2003, le système est maintenant opérationnel puisque nous avons agréé tout récemment les deux premières associations, ce qui me permet de vous indiquer à quoi le collègue est particulièrement sensible.

Il est sensible bien évidemment aux moyens dont l'association disposera et ces moyens devront être adaptés au nombre d'adhérents que prévoit d'avoir la future association. Il est certain qu'une association qui entend avoir mille adhérents n'aura pas les mêmes besoins que ceux de l'association qui prévoit d'en avoir cent. Nous essayons donc de faire en sorte que les moyens soient effectivement adaptés à l'activité future.

Le Collège s'assure aussi que l'association, comme le prévoit la loi, sera indépendante financièrement des établissements fabriquant des produits d'épargne ; enfin, et surtout, qu'elle aura bien les moyens de contrôler ses adhérents : contrôles sur pièces, contrôles sur place, contrôles inopinés, contrôles réguliers. Nous nous forgeons actuellement une espèce de doctrine qui consiste à dire qu'il faut que chaque CIF soit effectivement contrôlé sur place au moins une fois tous les deux ou trois ans. Cela nous paraît un bon rythme. Ensuite, évidemment, il faut que l'association, quand elle a fait son contrôle, en tire les conséquences, soit en indiquant que tout va bien, soit en indiquant qu'il faut rectifier tel ou tel aspect de la manière dont le CIF exerce ses activités, soit en prenant des décisions plus sévères qui peuvent aller jusqu'à la radiation en qualité d'adhérent de cette association-là. Voilà, à ce stade, comment le collège apprécie les dossiers que nous lui soumettons.

Nous avons donc fait agréer deux associations et nous avons le projet d'en faire agréer une ou deux supplémentaires d'ici la fin de l'année, parmi lesquelles figurera probablement l'association créée par la CCEF. Dans le courant du premier trimestre 2006, l'ensemble du dispositif sera ainsi en place et nous pourrons, à ce moment-là, faire en sorte que tous ceux qui exercent une activité de conseil en gestion de patrimoine ont bien un statut de CIF, c'est-à-dire ont bien rejoint l'une des associations agréées.

Trois points pour terminer :

Nous savons que la frontière entre démarchage et CIF n'est pas facile à tracer. Ce que nous entendons dire de la part des professionnels de cette activité, c'est que bon nombre de CIF seront en même temps CIF et démarcheur, notamment parce que les établissements qui fabriquent les produits veulent avoir la possibilité de contrôler l'acte de commercialisation des produits qu'ils fabriquent. Pour ce faire, ils veulent pouvoir délivrer un mandat à la personne qui sera chargée de la commercialisation et c'est vrai que le mandat, du coup, relève du statut de démarcheur. Nous verrons ce qu'il en sera dans le futur.

Vous avez pris connaissance du rapport établi par Jacques Delmas-Marsalet sur les conditions de commercialisation des produits d'épargne. Nous verrons de quelle manière est accueillie l'une des suggestions parmi les propositions que ce rapport formule, à savoir la création d'un statut de courtier en investissements financiers, lequel devrait, du coup, être principalement rémunéré par des honoraires et non pas par des commissions versées par les établissements qui fabriquent les produits d'épargne. S'agira-t-il de créer un statut supplémentaire ou bien de faire une distinction, à l'intérieur des CIF, entre ceux qui seront CIF courtier et ceux qui seront CIF démarcheur ? C'est l'avenir qui le dira.

De même, nous aurons probablement de nouvelles réflexions à mener ensemble au moment de la mise en application, en 2007, de la directive « marché d'instruments financiers » qui prévoit que l'activité de CIF devient un service d'investissements. Ceci nous conduira vraisemblablement à revisiter le statut établi par le législateur en 2003.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Puisque vous suggérez de poser la question sur l'opportunité et l'intérêt que présente le statut de courtier financier pour les conseillers indépendants qui interviennent dans le domaine de la gestion de patrimoine et qui commercialisent des produits financiers, nous allons la poser tout de suite à Olivier COLLIN.

Olivier COLLIN, Président de la Chambre des indépendants du patrimoine

Sur la question de l'opportunité de ce statut de courtier, je pense qu'il faut reprendre un peu en profil ce qu'est finalement notre activité de conseiller en gestion de patrimoine. De manière très basique, il y a finalement deux temps dans le traitement du besoin d'un client : il y a le temps du conseil et ensuite celui de l'accompagnement vers l'investissements.

Le chapitre conseil est aujourd'hui intégralement réglementé puisque nous avons un certain nombre de dispositifs issus de décisions datant de 2000, notamment la fameuse compétence juridique appropriée qui nous permet d'intervenir de manière accessoire dans le domaine juridique, dans le cadre du conseil patrimonial. Nous avons aussi le nouveau statut de CIF qui vient encadrer finalement

cette réflexion sur les ponts économiques et financiers de l'activité et qui a posé un principe clair de lettre de mission, de transparence de la rémunération, de mise en place d'une logique d'honoraires pour rémunérer à juste titre ce conseil et la valeur ajoutée apportée au client.

Vient ensuite la question pratiquement inévitable dans une stratégie patrimoniale à long terme : celle de l'investissement où finalement, aujourd'hui, on cumule trois statuts qui nous sont bien utiles. Le statut d'agent immobilier de la loi HOGUET nous permet d'accompagner le client vers l'investissement immobilier. Le statut de courtier en assurance nous permet de répondre aux besoins du client en matière de prévoyance et de placement épargne dans le cadre de l'assurance. Il y a enfin le statut de démarcheur qui, certes, a effectivement été réformé à l'occasion de la loi de sécurité financière en 2003. Cette réforme a apporté un peu plus de latitude et un peu plus d'indépendance puisqu'on est sorti d'un système mono-mandat pour aller vers un système multi-mandat.

Cependant, cette réforme n'a fait qu'un demi pas du besoin des CGP et pour une raison très simple qui est que ce mandat nous est délivré par les établissements. On constate dès lors que l'activité de CGP est intégralement diligentée sous forme de mandat donné au CGP par le client. En matière de conseil, la lettre de mission est bien, en effet, une forme de mandat qui est remis au client. Le courtier intervient aussi à la demande de son client. En matière immobilière, on va chercher également des solutions par rapport à cela. Et, là, curieusement, on avait ce mandat de démarchage qui allait en sens inverse. Il venait finalement, dans un antagonisme pas forcément sain, se télescoper avec l'action du CGP.

C'est la raison pour laquelle la Chambre pousse depuis un grand nombre d'années, c'est-à-dire que nous avons lancé cette idée de courtier financier dès les discussions qui ont suivi le rapport de M. (Rodokanaki ?). Nous en avons discuté à l'époque, les choses n'étaient pas mûres et elles ne pouvaient pas se faire mais il nous semblait effectivement qu'un statut de courtier en produits financiers permettrait de rétablir le sens des mandats, du client vers le CGP, pour aller chercher les produits d'investissements. Dans ce critère, tout à fait fondamental pour nous, de respect de l'indépendance de choix, de l'indépendance de conseil vis-à-vis du client final, un statut posant juridiquement cette relation de mandat donné par le client comme principe de base nous semble tout à fait essentiel. Effectivement, il faut revoir les contours, il faut voir comment nous allons articuler tout cela avec les autres statuts existants mais, en tout cas, le sujet est fondamental.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Pour brosser le tableau des CIF, pourriez-vous préciser quelle est l'activité exacte des membres de la Chambre des indépendants du patrimoine puisqu'il y aura en effet plusieurs métiers dans le CIF ? Le métier du CIF membre de la Chambre des indépendants du patrimoine n'est pas le même que celui, par exemple d'un membre de l'AACIF. Pourriez-vous aussi nous préciser si ce statut de courtier financier, qui va impliquer une rémunération par voie d'honoraires, va être facile à mettre en place dans les mentalités du client final ? En effet, la facturation d'honoraires, c'est très bien dans le principe mais les mentalités y sont-elles prêtes ?

Olivier COLLIN, Président de la Chambre des indépendants du patrimoine

Concernant le spectre de l'activité, la façon dont a été rédigé le texte a effectivement ouvert de façon extrêmement large l'éventail des métiers concernés par le statut de CIF. Cela concerne aussi bien du conseil directement tourné vers l'entreprise, ce qui n'est pas notre cœur de métier en tant que conseil en gestion de patrimoine, même si certains effleurent un petit peu ce sujet. Notre sujet principal est celui de l'investissement dans le cadre d'une gestion de patrimoine privé. De ce côté-là, nous rejoignons tout à fait la logique qui a toujours prévalu à la Chambre et qui est celle de l'inter professionnalité que l'on va retrouver de manière sous-jacente, qui est de se dire « comme on ne peut pas tout faire et comme on ne sait pas tout faire, nous avons lieu de travailler avec d'autres professionnels ». Et je crois que notre présence ici ainsi que, de manière très régulière, les échanges que nous pouvons avoir avec la CCEF et avec les autres professions réglementées, démontrent cette nécessité d'inter professionnalité. En tout cas, pour la Chambre, il est clair que le spectre sera, pour l'essentiel, le conseil dans le cadre du patrimoine privé.

Pour donner une petite pesée des effectifs concernés par ce statut de CIF à la Chambre des indépendants du patrimoine (en tout cas la perception que nous en avons), c'est à peu près 1500 professionnels indépendants en France, ce qui commence à structurer quand même correctement une profession, c'est-à-dire à peu près 1000 entités juridiques. Globalement, la réception du statut est

plutôt bonne. Je crois que le tout est que les choses rentrent un petit peu dans les mœurs. C'est assez ancien pour nous, au niveau de la Chambre, d'avoir poussé les gens dans la logique de l'écrit. Cela fait un grand nombre d'années que nous insistons particulièrement auprès de nos membres pour que la logique de lettre de mission se mette en place, pour que les rapports écrits soient donnés aux clients sur l'ensemble des conseils et qu'on évite la logique du conseil oral. C'est une chose qui a quand même très largement pris sa place dans les mœurs, avant même que le statut de CIF vienne le rappeler dans le cadre du texte. Je crois que c'est une pratique qui s'amplifie très largement aujourd'hui.

Sur la question de la rémunération et de l'honoraire, nous avons effectivement un double frein qui existe. D'abord le frein au niveau des professionnels parce que cela présuppose de faire une démarche de vente d'honoraires, d'identification de la valeur ajoutée, de savoir présenter à un client que le conseil qu'on va lui apporter a un juste prix, qu'il doit être rémunéré. A la rigueur, le paiement de ce prix est la contrepartie de l'indépendance du conseil. En effet, si ce conseil n'est pas rémunéré, comme on le voit encore trop souvent, notamment dans les réseaux bancaires, il y a finalement un peu un doute au tableau et je crois qu'il est malsain de continuer à le véhiculer.

Je crois que la réceptivité à la logique d'honoraires tend à fortement s'amplifier au niveau des membres de la Chambre. Pour vous donner juste une petite analyse des chiffres d'affaires 2004, les honoraires représentaient 13 % du chiffre d'affaires total des CGP. C'est quand même significatif quand on sait que, dans le chiffre d'affaires d'un cabinet, intervient notamment une partie de récurrent sur les actifs gérés qui peut peser 40 à 50 % de l'ensemble. Cela veut donc bien dire que ce trait très net de la pratique de l'honoraire est en train de s'amplifier et se pratique à un relativement juste prix si on fait un comparatif avec les taux d'honoraires pratiqués par les professions de conseil réglementées.

Je crois donc que les choses sont en bonne voie et les choses se font petit à petit. Le client devient très réceptif, entre autre grâce aux médias, et il n'est pas rare de trouver un client qui vient nous voir en disant très clairement qu'il veut payer des honoraires et qui, à la fin d'un entretien, sort le chéquier pour demander combien il doit. Ce système-là va aller en s'amplifiant de manière évidente.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Nous reviendrons tout à l'heure sur l'autre facette du métier du CIF puisque nous voyons bien qu'il y a deux grands aspects : le conseil en gestion de patrimoine avec son volet éventuel (mais qui représente quand même la majorité des cas) de distribution de produits financiers, et le volet conseil aux entreprises. Pour rester dans le domaine de la distribution, nous avons bien vu dans quel cadre exerçaient les CIF, par exemple membres de la Chambre des indépendants du patrimoine. Mais certains distributeurs ont été exclus du statut de CIF. Je vais demander à Silvestre TANDEAU de MARSAC de nous indiquer quels sont ces professionnels qui ont été laissés de côté et pourquoi, ainsi que les problèmes que cela peut poser.

Silvestre TANDEAU de MARSAC, avocat

Il a été prévu, par le législateur, que ce nouveau statut de CIF ne concernerait pas toutes les professions qui ont pour activité de donner des conseils en investissements financiers. Il laisserait de côté d'une part les banques et les entreprises d'assurances, d'autre part les professionnels soumis à une réglementation spécifique, qui exercent une activité de conseil en investissements financiers dans les limites de cette réglementation, ce qui peut concerner les notaires, les experts-comptables, dans une certaine mesure les avocats et puis aussi les courtiers en assurances.

La justification de cette exclusion, lors des débats parlementaires, a été que toutes ces personnes présentaient des garanties sûres du fait des contraintes liées à leur statut. Ce n'était donc pas la peine de leur imposer des exigences supplémentaires puisque, par exemple, les salariés des compagnies d'assurance sont soumis aux contraintes liées au démarchage bancaire et financier. C'était l'opinion du rapporteur de la commission des finances de l'Assemblée Nationale.

Le problème est que cette exclusion d'un certain nombre de professionnels, qui jouent néanmoins un rôle important dans le domaine d'activité, n'est pas rédhitoire. Je veux dire par là que certains professionnels exclus peuvent néanmoins opter. Cela a été la réaction notamment des courtiers, plus particulièrement ceux de la Fédération des courtiers d'assurances dont certains des adhérents ont été assez surpris d'être exclus d'un statut de conseil en investissements financiers dans la mesure où ils considéraient qu'ils donnaient précisément des conseils en investissements financiers dans le cadre

de leur activité de courtier en produits d'assurances. Ils estimaient par conséquent qu'il n'était pas normal qu'ils se trouvent exclus de ce statut. Si bien qu'il a fallu réfléchir à la possibilité d'opter volontairement à ce statut de CIF, ce qui est pour le moins paradoxal puisque le législateur venait de les exclure considérant qu'ils bénéficiaient de garanties suffisantes. La loi n'interdit donc pas formellement de demander à bénéficier du statut de CIF alors même qu'on en aurait été exclu.

La deuxième difficulté est que nous allons nous retrouver bientôt dans une phase de transposition de la directive « marché d'instruments financiers » qui va faire du conseil en investissements un service d'investissements à part entière. Or, l'un des atouts essentiels dans le cadre de cette réglementation communautaire, notamment sur l'activité de prestations de services d'investissements et par conséquent l'activité de conseil en investissements, c'est de pouvoir bénéficier des dispositions de ce qu'on appelle « le passeport européen ». C'est-à-dire qu'à partir du moment où vous êtes agréé dans l'un des pays de l'Union européenne (qu'on appelle le pays d'origine), vous pouvez offrir vos services dans l'un des 24 autres pays de l'Union européenne, sans avoir à formuler une nouvelle demande d'agrément. Cela fonctionne un peu comme un permis de conduire, sous réserve de respecter naturellement les règles du code de la route et, en l'occurrence ici, de respecter les règles de bonne conduite qui sont justement grosso modo les mêmes dans l'ensemble des pays de l'Union européenne puisqu'il y a eu une harmonisation.

En segmentant, comme cela a été fait, les professionnels qui exercent finalement une activité identique et en les soumettant à des statuts différents, on risque de les priver du bénéfice d'un passeport européen dans le cadre d'une réglementation européenne harmonisée. Mais, cela, nous n'y sommes pas encore.

Pourquoi est-ce que le statut de CIF s'est retrouvé limité finalement à un certain nombre de professionnels ? Pourquoi est-ce que les entreprises d'assurances, les intermédiaires en opérations d'assurances n'ont-ils pas été inclus et soumis au moins aux mêmes règles que les CIF ? Je ne suis pas sûr que l'argument de dire qu'ils bénéficiaient par ailleurs d'une profession réglementée et qu'ils offraient des garanties suffisantes soit le seul. Il y a peut-être aussi une volonté de conserver un certain nombre d'avantages ou en tout cas de ne pas se trouver contraint d'adopter de nouvelles règles d'organisation pour se mettre en conformité avec un nouveau statut.

Concernant la proposition du rapport de DELMAS-MARSALET de créer un statut de courtier, j'ai deux observations à formuler. Ce rapport fait des recommandations tout à fait frappées au coin du bon sens en ce qui concerne l'obligation de s'informer et l'obligation de conseil. Ce sont d'ailleurs des obligations que, quotidiennement, un conseil en investissements financiers pratique. Il sait bien qu'on ne peut pas donner un conseil sans se renseigner d'abord sur la situation patrimoniale, sur les objectifs, etc. Ce rapport dit aussi que, pour aller plus loin, il faudrait effectivement créer ce statut de courtier parce que, finalement, le courtier apparaîtrait comme le mandataire du client et non pas le mandataire du producteur.

Rapprocher les mots courtier et mandataire du client, je dois dire que cela heurte le juriste que je suis. J'ai toujours appris que le contrat de courtage n'est pas un contrat de mandat. Effectivement, le courtier n'est pas un mandataire. Le courtier, et c'est sa caractéristique, est un intermédiaire qui va mettre en relation deux personnes mais en aucun cas il ne peut être considéré comme le mandataire de l'un ou de l'autre et pour une raison très simple. C'est que le courtier est indépendant. En tant qu'intermédiaire, il est totalement indépendant.

Je crains donc qu'il y ait une confusion lorsqu'on vient dire : puisque le problème est que le CIF est le mandataire du producteur, faisons de ce CIF un mandataire du client et collons-lui l'étiquette de courtier et cela réglera le problème ! Non, cela ne réglera pas le problème ! Si c'est là le problème qu'on veut régler, le fait de créer un statut de courtier ne réglera rien.

Le deuxième point, c'est que, là encore, il y a une jurisprudence extrêmement abondante rendue à propos des obligations du courtier. Le courtier — nous dit un vieil arrêt de cassation de 1958 — doit être un guide sûr et expérimenté pour son client. Effectivement, le devoir de conseil est inhérent aux obligations du courtier. Depuis cette jurisprudence de 1958, on le sait et les courtiers en produits d'assurance en ont fait les frais, la jurisprudence leur a imposé une obligation de conseil.

Finalement, le problème est presque pris à l'envers. L'activité du CIF, si c'est fondamentalement une activité d'intermédiation, si c'est une activité de mise en relation entre d'un côté un investisseur, de l'autre un producteur ou promoteur de produits financiers, à ce moment-là, pourquoi pas envisager de créer un statut mais l'obligation de conseil est inhérente aux obligations du courtier. On ne peut pas imaginer un courtier exercer son activité sans d'abord s'informer, se renseigner et conseiller son client. L'idée est peut-être intéressante mais j'ai l'impression qu'on prend un peu le problème à l'envers.

Olivier COLLIN, Président de la Chambre des indépendants du patrimoine

Au-delà des détails juridiques sur lesquels je souscris totalement, je crois qu'il y a un élément de confusion auquel il faudrait faire attention systématiquement. L'activité de CIF est une activité de conseil qui porte sur un certain nombre d'opérations. C'est très clairement défini dans le texte, on est strictement dans le champ du conseil et non pas dans le champ de l'intermédiation. Cette activité-là n'a rien de non concret puisque la réalité d'un CGP va être notamment d'auditer une situation patrimoniale d'un client, de lui donner un avis sur des structures de financement, sur des structures de portefeuille qu'il peut détenir, voir si, finalement, la construction patrimoniale qui est la sienne correspond à ses objectifs, correspond bien aux critères d'investissements qui ont été définis par lui. Et, là, c'est déjà une activité à part entière qui, aujourd'hui, tombe sous cette activité de CIF. On n'est pas dans l'intermédiation, il ne s'agit pas encore de dire à ce client-là potentiellement « on va revoir les choses, cela ne va pas, nous allons aller chercher des investissements correspondants à votre besoin ou en tout cas chercher à les réajuster ».

Je pense que, déjà, il est fondamental de bien considérer cette activité de CIF comme strictement une activité de conseil. Certes, dans la pratique, une fois qu'on lui a dit « votre système n'est pas terrible, on n'arrive pas à faire grand-chose avec tout cela, il faut vraiment réajuster avant qu'on aille droit vers des ennuis », ce client va demander à ce qu'on l'accompagne dans la direction de l'investissement pour résoudre ces problèmes. En effet, le client ne connaît pas, neuf fois sur dix, les intermédiaires qui sont en face de lui, il ne connaît pas les subtilités du marché, il ne sait quasiment jamais décoder les produits qui lui sont présentés. D'ailleurs je pense que, sur ce terrain-là, le rapport de M. DELMAS-MARSALET est très clair sur la nécessité d'apporter la juste information au client. Aujourd'hui, je crois que tous les professionnels constatent que nous sommes arrivés à un système contreproductif. Qui, en tant que client néophyte, sait lire même un prospectus simplifié ? Je pense qu'il faut être réaliste : personne n'y arrive et personne ne se livre à cet exercice.

Ce client va donc avoir besoin d'une assistance, certes d'un guide sur-éclairé dans ce domaine-là, et il nous semble, en tant que praticien, que ce statut de courtier peut répondre avantageusement à cette problématique-là, en ayant une position d'indépendance vis-à-vis des établissements. En effet, il est bon effectivement, à un instant donné, de conseiller un produit qui nous semble justement adapté à la situation du client et aux circonstances, mais nous devons absolument préserver notre capacité de sanction dans le temps si la gestion qui était bonne à un instant se met à dériver, ou tout simplement si l'évolution de la situation personnelle du client nécessite de remettre en cause ce qui avait été fait. Cela, je crois que c'est l'élément qui est vraiment le cœur du sujet, à savoir préserver pour le professionnel cette indépendance de choix, cette capacité de sanction. Seul, aujourd'hui, le statut de courtier nous permet d'obtenir cela.

Quand je suis mandataire d'un établissement, celui-ci ne va pas forcément voir d'un bon œil que je reconsidère le produit qu'il m'a demandé de diffuser un jour. Je crois qu'il faut être très lucide. Je ne connais pas beaucoup de salariés de réseaux bancaires qui viendront dire à leurs clients « notre produit n'est pas bon, ne souscrivez pas », ce n'est pas très crédible. C'est la raison pour laquelle je crois qu'il faut vraiment voir les choses dans la pratique. On a le conseil, on a l'intermédiation, ce sont des choses complémentaires qui doivent pouvoir cohabiter parce que c'est l'attente du client. Un client demande à être accompagné de A à Z et certainement pas d'être lâché dans la nature.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Nous avons abordé l'aspect conseil en gestion de patrimoine, qui est « le client naturel » du CIF, celui auquel le législateur a pensé en premier lorsqu'il a créé ce statut. Pour bien montrer l'étendue du champ d'activité du conseil en investissements financiers qui ne constitue pas un métier mais des métiers, je vous propose d'aborder l'autre versant du CIF qui est le conseil, non plus en gestion de patrimoine du particulier mais le conseil aux entreprises.

Je vais me tourner vers M. CAZALE, Président de la SFAF et Président de l'Association des analystes et conseils en investissements financiers, deuxième association agréée par l'AMF, d'ailleurs à la surprise de certains. En effet, ce n'était peut-être pas les analystes financiers qu'on attendait parmi les premiers sur le terrain du CIF. Pouvez vous expliquer pourquoi vous avez réagi tout de suite à la loi de sécurité financière et au statut de CIF ?

M. CAZALÉ, Président de la Société française des analystes financiers et de l'Association des analystes et conseils en investissements financiers

Je vous remercie d'abord de votre invitation car je ne crois pas qu'il soit fréquent qu'un Président de la SFAF en exercice participe à une réunion de ce type. Je vais tâcher de vous expliquer notre démarche.

Nous nous sommes intéressés très tôt à la loi sur la sécurité financière puisqu'elle nous concernait tout à fait directement. En effet, nous avons milité activement pour que cette loi fasse un sort à l'analyse financière et l'incorpore dans la loi en lui donnant enfin un statut légal. C'est ce qui a été effectivement fait. A cette occasion-là, nous avons constaté aussi l'ébauche de ce statut de CIF et nous avons pensé que nous serions impliqués et, ceci, surtout pour ceux de nos membres qui exercent une activité indépendante. Je rappelle que la SFAF est une association de 1961 qui compte un peu plus de 1600 membres dont 10 % d'indépendants. Nous nous sommes donc préoccupés de ce qui pouvait arriver à nos membres qui étaient ni réglementés au titre de la profession bancaire ou des assurances, ni au titre du statut des prestataires en services d'investissements (les PSI). Nous avons pensé très tôt qu'il était utile de pouvoir leur donner la possibilité de continuer d'une part à faire partie de notre association et en même temps d'avoir un cadre institutionnel.

Quand nous avons répondu à la première consultation lancée par l'autorité des marchés en juillet 2004, nous avons tout de suite indiqué que nous serions intéressés et nous avons en interne, au sein du Conseil d'administration de la SFAF et au sein d'un groupe de travail, commencé à travailler sur le sujet. Nous avons confirmé notre intention lors de la deuxième consultation fin 2004 et cela explique que nous étions prêts très rapidement après l'adoption définitive du règlement général.

En quoi nous distinguons-nous des gestionnaires de patrimoine ? A l'évidence, comme vous l'avez souligné, notre champ d'activités est quasi-exclusivement les entreprises qui sont membres de la SFAF par essence ou susceptibles de le devenir. Les thèmes principaux d'activités sont : évaluation de l'entreprise, missions d'expertise, notamment sur produits financiers à destination des entreprises —et nous rejoignons là une fonction de conseil financier—, conseil en transmission, acquisition ou cession d'entreprise, diagnostic financier, audit financier, planification financière, relation entre entreprises et établissements de crédits et organismes financiers et investisseurs, conseil en financement et en investissement des personnes morales, y compris les collectivités territoriales, les établissements publics et les associations, fondations et coopératives, ingénierie financière, gestion prévisionnelle, trésorerie, contrôle de gestion, financements et investissements, et conseil en stratégie financière.

Vous voyez que le champ couvert, qui reflète d'ailleurs la grande largesse du statut de CIF, est très vaste. En cherchant bien, je crois qu'on peut trouver, parmi nos membres, tel ou tel qui fait chacune des activités que j'ai décrites, sachant qu'en plus la proportion, pour un analyste ou un membre de l'AACIF, va à l'évidence varier au cours du temps. Bien entendu, nous n'avons pas la prétention que ce soit de gros bataillons. Nous avons évalué à 10 % le potentiel de membres de la SFAF susceptibles de faire partie de l'AACIF et probablement moins dans un premier temps. Mais nous avons voulu donner tout de suite un cadre légal et permettre à certains de nos membres d'exercer l'activité, sans craindre les sanctions pénales qui étaient rappelées tout à l'heure.

J'ajoute aussi une autre considération. Le développement des professions indépendantes au sein de la SFAF s'est plutôt amplifié ces dernières années. En effet, les réorganisations de la profession bancaire et des gestionnaires, dans l'objectif de créer certaines synergies, ont conduit à ce qu'un certain nombre d'analystes se retrouvent sans profession immédiate. Ceux-ci ont donc songé à s'établir à leur compte pour faire ce qu'ils savaient faire le mieux, c'est-à-dire l'évaluation d'entreprise, le conseil auprès d'entrepreneurs.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Je vais me tourner vers Gilles de COURCEL pour qu'il décrive ce que sera le périmètre de l'activité des futurs membres de la future association qui a sollicité son agrément pour représenter les CIF de la CCEF.

Gilles de COURCEL, Président de la CCEF

Qui seront les CIF de la CCEF le cas échéant ? Là-dessus, nos demandes ont évolué dans le temps. Nous avons tous réfléchi et cela a permis de décanter un certain nombre de choses.

Tout d'abord, quand le texte est sorti, nous l'avons décortiqué et nous avons surtout décortiqué le code monétaire et financier. Nous avons été un peu surpris de voir qu'on renvoyait au code monétaire et financier pour savoir ce qu'était l'activité de CIF. Cela comprenait beaucoup de choses puisque cela va jusqu'à la location de coffres-forts (c'est pour l'anecdote). Il y avait effectivement cette définition de conseil en gestion de patrimoine et ce qu'on appelle aussi un conseiller en haut de bilan, qui est un peu plus large que cela mais que M. CAZALET a bien résumé. Etant donné que nous étions une association où il y a des professions réglementées et non réglementées, notre premier réflexe a été de nous dire que l'objectif de la loi de sécurité financière visait la sécurité du consommateur. Mais est-ce qu'il est possible de garantir la sécurité du consommateur, que ce soit sur le conseil en gestion de patrimoine ou sur le conseil en haut de bilan, si les professionnels qui revendiquent cette activité n'ont pas un corps commun de règles minimum ?

De ce point de vue-là, des experts comptables revendiquent le fait de faire du conseil en gestion de patrimoine ; les avocats considèrent aussi que le conseil en gestion de patrimoine est un marché émergent pour eux ; les notaires se sont approprié depuis longtemps cette compétence ; enfin, nos amis de la Chambre des indépendants du patrimoine en ont fait le centre de leurs activités. Nous nous sommes donc dit qu'il fallait arriver à définir ce qu'est exactement le conseil en gestion de patrimoine dans l'aspect CIF, c'est-à-dire dans l'aspect conseil exclusivement.

Imaginons un client qui mette autour de la table tous ses conseils (notaire, avocat, expert comptable, conseil en gestion de patrimoine) et tous disent « oui, nous pouvons réaliser des missions en conseil de gestion en patrimoine ». Nous nous sommes donc dit qu'ils devaient avoir absolument un corps de doctrine commun. Dans ce cadre-là, ne serait-il pas logique, sur cette activité, de dire « les personnes, quelle que soit leur profession, qui décident de faire une activité de conseil en gestion de patrimoine, pour la sécurité du consommateur, auront un cadre homogène et commun qui sera garanti par l'association de CIF à laquelle ils adhéreront » ?

Cette analyse n'a pas été retenue. Après tout, ce n'est pas à la CCEF de se prononcer là-dessus mais aux institutions professionnelles de tirer les conséquences du fait que, dans l'esprit du législateur, dans l'analyse qu'a fait l'AMF quand elle nous a reçus, les professions réglementées ne sont pas éligibles au statut de CIF.

Il nous restait les professions non réglementées et notamment celles qui sont présentes à la CCEF. Nous avons des conseillers en gestion de patrimoine structurés dans la Chambre des indépendants du patrimoine et puis nous avons des conseils en haut de bilan qui font principalement du conseil en acquisition, cession et transmission d'entreprise et conseil en ingénierie financière. Nous avons vu la réponse de la SFAF qui disait qu'il faudrait que ces gens-là soient membres de la SFAF. Mais, ces gens-là, chez nous, ne sont pas analystes financiers. Nous nous sommes dit que notre devoir était de leur donner les moyens d'exercer leur profession dans la durée et donc qu'il fallait concevoir une association professionnelle qui les accueille.

A l'instar l'association de CIF de la SFAF, notre association est plutôt orientée sur le conseil en haut de bilan. Nous considérons que 80 % environ de nos membres ont vocation à faire plutôt ce type d'activité et qu'un certain nombre de conseillers en gestion de patrimoine privilégient la démarche honorifique. Nous avons considéré que ceux qui auraient une partie significative de leurs revenus, en tant que conseil en gestion de patrimoine, qui ne serait pas générée par des rétrocessions de commission mais par des honoraires, seraient éligibles à cette association. Si nous sommes agréés, nous allons fonctionner de cette façon pendant 18 ou 24 mois et nous échangerons avec les autres associations. Là aussi, j'ai trouvé très agréable cette facilité avec laquelle nous avons échangé avec les différentes associations, sur une analyse qui n'était pas simple à faire.

De toute façon, je pense que nous allons tous faire des rapports annuels pour expliquer comment les choses se passent. Nous allons essayer de voir si les profils que nous avons mis en évidence se révèlent être ce qu'ils sont. De ce point de vue-là, les dossiers d'admission, mais surtout les contrôles sur place vont certainement nous donner une cartographie de la profession que nous ne connaissons pas encore totalement. Ayant fait cette analyse, nous pourrions peut-être affiner les choses. Le terme de cette analyse arrivera d'ailleurs probablement au moment où peut-être se posera la question de la transposition de la directive européenne sur les services d'investissement. Ainsi, je crois que nous aurons examiné convenablement les choses.

Cependant, nous restons quand même sur notre idée que ce n'est pas raisonnable que des clients se retrouvent face à des professionnels qui prétendent faire la même activité mais ne la font pas de la même façon. Par conséquent, si cette association est agréée, nous y mettrons une sorte de commission de sages, non hiérarchiquement rattachée, dont nous avons confié la présidence au Président (Jean-Pierre Mattei). Elle aurait pour vocation à réunir des représentants des autres associations, des représentants des professions réglementées et des représentants du monde de la banque et des assurances, pour examiner avec eux si nous ne pouvons pas, sur la place financière,

établir tous ensemble ce que seraient les bonnes pratiques minimum que toute personne se doit de mettre en œuvre lorsqu'elle prétend faire du conseil en haut de bilan ou en gestion de patrimoine. Il ne s'agit pas du tout de prendre ou d'empiéter sur le rôle de l'autorité des marchés financiers mais plutôt d'une démarche d'échange d'expérience qui nous paraît raisonnable.

Si je prends les professions réglementées, notamment celle que je connais le mieux puisque je suis moi-même expert-comptable, je peux vous dire que, dans le domaine du conseil en haut de bilan, il y a un certain nombre d'experts comptables qui ont une vraie compétence. Cette vraie compétence, ils la réalisent souvent à travers leur cabinet mais ils l'exercent parfois à travers des sociétés qui ne sont pas inscrites à l'Ordre. Là, en terme de périmètre, nous savons que nous avons une difficulté parce que cette compétence, contrôlée directement ou indirectement par des membres de l'Ordre, n'est pas éligible au statut de CIF et, si elle n'est pas inscrite à l'Ordre, elle n'est pas placée sous le contrôle qualité de l'Ordre. Nous n'allons pas trancher maintenant. Monsieur le Président du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables, Jean-Pierre ALIX a accepté de clôturer cette réunion, il ne va certainement pas nous dire quelle est la position de l'Ordre des experts-comptables mais ce que nous avons compris, c'est que le Conseil supérieur de l'Ordre, et peut-être d'autres organismes des professions réglementées, vont se saisir de cette situation pour effectivement examiner quels sont les problèmes ou en tout cas comment on peut examiner cette situation en terme de périmètre.

Je crois qu'il ne faut pas du tout avoir de préjugés par rapport à cela. Il y a un environnement qui change. Si nous restons dans l'esprit de la loi de sécurité financière, ce qui compte, c'est la sécurité de l'épargnant, la sécurité du consommateur, la sécurité de l'investisseur et je crois que nous saurons tous ensemble y répondre.

Silvestre TANDEAU de MARSAC, avocat

Je voudrais revenir sur le rapport de DELMAS-MARSALET. Qu'on soit en présence de commercialisation d'OPCVM ou de commercialisation de contrats d'assurance-vie en unités de compte, cela pose en gros les mêmes problèmes et il faut les mêmes solutions en ce qui concerne les obligations de conseil, c'est-à-dire s'informer, faire un bilan, s'enquérir des objectifs et faire des recommandations. C'est un constat qui me semble clair et on pourrait, à partir de là, comprendre les conséquences à en tirer. A partir du moment où les problèmes sont les mêmes, quel que soit le type de produit financier (sous réserve des produits réservés aux investisseurs qualifiés, etc.), dans les recommandations à faire en matière réglementaire et législatif, il faudrait faire un corps de règles unique. Ceci afin d'offrir des solutions identiques, quelle que soit l'activité et quelle que soit la casquette de celui qui va commercialiser ce produit financier, qu'il soit courtier en assurance, banquier, CIF. Or, ce n'est pas la conclusion à laquelle aboutit M. DELMAS-MARSALET parce qu'il y a peut-être d'autres impératifs.

L'une des conclusions est par exemple de dire qu'on va étendre le statut des intermédiaires en opérations d'assurances aux salariés des assurances. On va donc renforcer la segmentation et l'empilement de réglementations successives alors que, au contraire, il faudrait avoir des règles identiques, s'agissant d'une activité identique et, encore une fois, quels que soient finalement les acteurs de cette activité. Je pense que la transposition de la directive « marché des instruments financiers » doit être une opportunité non seulement d'harmoniser mais aussi d'uniformiser ces règles, comme on l'a fait à l'occasion de la transposition de la directive sur les services d'investissements. C'est le critère de l'activité qui doit primer, plus que le critère du statut.

Je vais terminer sur la question du courtier pour dire que je ne suis pas fondamentalement contre. Je dis simplement qu'il faut faire attention car si l'on crée maintenant un statut de courtier en investissements financiers, je crains qu'il ne cannibalise le statut de conseil en investissements financiers parce que, encore une fois, c'est inhérent à l'activité de courtier de donner du conseil. Ce serait à mon sens une erreur d'empiler ou de créer à nouveau un statut particulier sans se poser véritablement la question d'une refonte, même si cela doit déranger les petites habitudes des uns et des autres. Les marchés financiers évoluent, les produits financiers aussi et il faut donc s'adapter. Il faut avoir le courage de repenser globalement cette législation et faire les mêmes règles pour les mêmes activités. Encore une fois, l'idée de se lancer dans un statut de courtier financier, je ne crois pas que ce soit véritablement la réponse à la question posée et que pose le rapport DELMAS-MARSALET.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Il y a effectivement deux choses dans le rapport de DELMAS-MARSALET : le statut de courtier financier et une disposition sur laquelle je vais demander aux représentants des professions réglementées qui sont ici de réagir. Je ne dirai pas que c'est passé inaperçu mais c'était exprimé de façon peut-être un peu raccourcie, ce qui fait que, de prime abord, la portée en était difficile à appréhender.

Il est notamment indiqué que les produits financiers peuvent aussi être commercialisés par des acteurs qui ne relèvent ni de l'autorité de l'AMF ni de celle de la commission bancaire ou de la CCAMIP. C'est le cas, souligne le rapport, des professions réglementées comme les notaires, les avocats, les experts-comptables ou les agents immobiliers qui peuvent être amenés, à titre accessoire, à commercialiser les produits financiers.

D'après les précisions qui m'ont été données sur ce point par M. DELMAS-MARSALET, ce qu'il veut dire, c'est que même si l'intervention des professions réglementées ne se situe pas sur le terrain de la commercialisation pure, puisqu'elle ne leur est pas autorisée, les conseils qu'ils peuvent être amenés à donner à titre accessoire en vue d'un investissement financier ne sont pas réglementés par les textes qui les régissent, puisque ce n'est pas leur activité principale. Les règles applicables au CIF, notamment en termes de connaissance du client et d'identification de leurs besoins, devraient spécifiquement, par voie législative ou réglementaire, être étendues aux professions réglementées qui peuvent donner du conseil en investissements financiers à titre accessoire.

Cela rejoint finalement le regret que manifestait Silvestre TANDEAU de MARSAC et qui est en quelque sorte une réponse à cette observation.

Je voulais demander aux représentants des professions réglementées ce qu'ils en pensaient parce que c'est assez nouveau et que cela dépasse le cadre du statut de CIF. On n'est plus sur le statut proprement dit mais sur des règles en matière de conseil qui ont pour but d'éviter qu'il y ait un conseil différent pour chaque acteur parce que chacun a sa propre définition de l'obligation de conseil. En effet, la jurisprudence a fixé des contours différents selon les métiers.

Gilles de COURCEL, Président de la CCEF

Je vais donner mon avis puisque j'appartiens déjà à deux professions réglementées : expert-comptable et commissaire aux comptes. Je précise d'abord que je ne vais pas m'exprimer au nom des institutions car je n'en ai aucun droit. Par ailleurs, c'est un rapport très récent et il faut effectivement le temps de le « digérer ».

L'analyse que nous faisons au niveau de la CCEF rejoint une analyse que nous développons depuis plusieurs années et qui est effectivement difficile à prendre totalement en compte pour les professions réglementées. Quand on remonte à l'origine de ces dernières, au moment où elles ont été réglementées, on a précisé en quelque sorte leur périmètre d'intervention qui comprenait probablement à l'époque 95 à 99 % de l'activité quotidienne de ces professionnels. Et on a laissé en général l'idée qu'elle pouvait avoir des activités accessoires du principal. Mais ce sont naturellement des analyses qui ont un peu vieilli parce que, plus cela a été, plus on a développé des activités nouvelles et plus les activités traditionnelles de certaines de ces professions ont régressé.

Lors de la Convention Nationale des Avocats qui s'est tenue à Marseille au mois d'octobre dernier, j'ai été très frappé d'entendre que le chiffre d'affaires global de l'activité judiciaire des avocats est en régression. C'est très rare actuellement de voir, dans les prestations de services, des activités qui sont en régression en terme de chiffre d'affaires. Cette affirmation est importante pour les avocats car c'est la justification pour eux d'aller sur des activités nouvelles qui ne se traitent pas au Palais mais dans l'entreprise, voire au domicile des particuliers, car, à l'inverse de cette régression et rétraction de leur chiffre d'affaires, il se trouve qu'ils ont une démographie assez galopante.

Ces professionnels doivent se développer, d'où cette idée que la plupart des professions réglementées sont à la recherche d'activités nouvelles. Même si ce n'était pas qu'une analyse de chef d'entreprise voulant développer son entreprise (ce qui est le droit légitime de tout professionnel libéral), il y a la demande du client. Quand on est expert-comptable, il ne faut pas croire que nos clients viennent nous voir pour les assister uniquement sur le plan comptable, réviser leurs comptes ou arrêter leur bilan. Ce n'est plus le cas. Ils viennent nous voir pour des problèmes d'acquisition d'un de leur concurrent, pour des problèmes de croissance, pour des problèmes de financement, pour des problèmes de transmission, etc. C'est pareil pour les avocats et les notaires.

Tous ces professionnels libéraux ont en face d'eux des clients qui considèrent que les activités qu'ils attendent de leurs professionnels réglementés vont au-delà du cadre légal d'origine. D'où cette

situation de chevauchement, d'où cette situation qui fait que, légitimement, un avocat, un notaire, un expert-comptable et a fortiori un CGP, peuvent revendiquer d'avoir une activité de conseil en gestion de patrimoine. Simplement, dans un certain nombre de cas, cela finit par prendre de l'ampleur mais parce que c'est le marché qui a bougé et qui est là. Vraisemblablement toutes ces professions se posent la question et c'est des points qui les interpellent. Dans toutes ces professions il y a des contributions, des réflexions, des séminaires, des colloques ou des congrès qui sont sur « quelles activités devons-nous développer pour répondre aux besoins de nos clients ? ».

Cela ne m'inquiète pas, je dirais même que cela me rassure que tout le monde prenne bien conscience de cette difficulté. Ce qu'il faut, c'est que cela se fasse en bon ordre de marche, sans trop de désordre parce que, derrière tout cela, c'est le consommateur, le client, qu'il faut protéger. C'est de l'emploi à la clé, on touche quelque chose de très sensible sur le plan économique mais c'est très bien de soulever ces problèmes et c'est à toutes ces professions d'essayer d'y répondre. Et si la CCEF, qui a cette capacité à avoir des relations transversales, peut être au moins une chambre d'écho, si ce n'est un catalyseur de ces réponses, c'est tant mieux.

Bruno GIZARD, secrétaire général adjoint de l'AMF

Je voudrais rebondir sur la suggestion que vous faisiez tout à la l'heure à propos de ces règles de pratique professionnelle que vous considérez souhaitable de voir appliquer à tous ceux qui exercent la même activité. Je crois qu'il est difficile de ne pas souscrire à cet objectif-là. Le législateur n'a pas entendu réserver l'activité de conseil en investissements financiers à une profession fermée et déterminée. Il a considéré qu'il fallait relever au moins d'une profession réglementée ; cela peut être une entreprise d'investissements, un établissement de crédit ou une profession réglementée qui ne l'interdit pas. Et si ce n'est pas l'un de ces cas, c'est un CIF. Du coup, on se trouve avec un paysage dans lequel des professionnels relevant d'autorités de réglementation, d'autorités d'agrément, d'autorités de contrôle ou d'autorités de sanction différentes qui exercent ou sont susceptibles d'exercer la même activité. A partir de là, que l'on cherche à atteindre l'objectif consistant à dire qu'ils devraient tous agir selon les mêmes principes, en particulier sous l'angle de la démarche vis-à-vis du client, du formalisme qui devrait exister dans la prise de contact, dans l'expression du conseil, dans la transparence concernant les rémunérations, nous ne pouvons qu'y souscrire.

Lorsque nous avons élaboré le règlement général, l'une des questions qui s'est posée, c'était de savoir si, au fond, il fallait s'orienter vers un code de bonne conduite unique pour l'ensemble des associations que l'AMF aurait à agréer. Finalement, nous n'avons pas estimé qu'il fallait exiger ceci et nous avons préféré demander aux associations d'élaborer chacune un code de bonne conduite que nous aurions à approuver et c'est ce qui s'est passé avec les deux premières associations que l'AMF a agréées. Vous avez probablement vu que l'une des propositions précisément de Jacques DELMAS-MARSALET, c'est non pas de réglementer supplémentaires mais de faire émerger des « bonnes pratiques professionnelles ». Si cette proposition est retenue, il souhaite que ce soit les professionnels eux-mêmes, au travers de leurs associations, qui élaborent ces règles de bonne conduite pour en faire des codes de bonne conduite. Le rôle de l'AMF à ce moment-là sera simplement de vérifier qu'aucune des dispositions de ce code n'est contraire aux lois et à son règlement général.

Par conséquent, l'idée qui consiste à dire qu'en faisant émerger des règles des bonnes pratiques professionnelles dans le domaine du conseil s'appliquant non seulement aux associations de CIF mais aussi aux professionnels relevant d'activités comme les experts-comptables, les commissaires aux comptes, les avocats ou les notaires, je crois qu'on ne peut qu'y souscrire.

Silvestre TANDEAU de MARSAC, avocat

Je ne fais plus partie du Conseil de l'Ordre des avocats depuis bientôt deux ans, donc je me garderai de prendre une position au nom de la profession ; simplement, j'ai eu l'occasion de m'occuper de ce dossier.

En ce qui concerne les avocats français, à ma connaissance, cela ne va pas changer. Les avocats français ne peuvent pas exercer une activité commerciale et donc ne peuvent pas commercialiser des produits financiers et percevoir une rémunération à ce titre, puisque nous parlons du rapport de M. DELMAS-MARSALET sur la commercialisation des produits financiers. Nous pourrions tout de suite arrêter le débat à ce stade et dire qu'il n'y a donc pas lieu de soumettre les avocats à des règles concernant la commercialisation de produits financiers. Cela étant, ce qui est vrai pour l'avocat français ne l'est pas nécessairement pour son confrère anglais. Ceux-ci donnent des conseils en investissements financiers et peuvent les commercialiser. Dès lors, ils sont soumis aux règles et à l'autorité de la FSA pour la partie concernant leur activité de commercialisation de produits financiers. Mais, encore une fois, je parle là de la commercialisation de produits financiers.

Maintenant, nous évoquons une chose différente, à savoir le conseil en gestion de patrimoine et, dans ce domaine, un certain nombre d'avocats le pratiquent ou s'y intéressent. Sur ce point, je fais encore une distinction entre le conseil en gestion patrimoniale et le conseil en investissements financiers car je considère que les deux ne se recouvrent pas exactement. Dire que des avocats font du conseil en investissements financiers, cela pose, là encore, un problème au regard de la déontologie de l'avocat et de la couverture professionnelle au titre de l'assurance professionnelle. Je ne crois pas que nos assureurs couvrent aujourd'hui l'activité d'un avocat qui interviendrait dans le domaine du conseil en investissements financiers.

Mais faisons un peu de prospective et supposons que, demain, cette activité soit couverte et que les avocats puissent déontologiquement, et en étant couvert par une assurance, donner des conseils en investissements financiers. Si tel était le cas, je pense qu'il serait effectivement légitime qu'ils soient soumis à la loi, au code monétaire et financier et aux règles de bonne conduite dégagées en matière de conseil en investissements financiers. J'ai quand même une interrogation au niveau de l'autorité de régulation. Qui va sanctionner le non-respect de ces règles ? J'ai cru comprendre, par exemple, que le fait que la profession comptable puisse être soumise au contrôle de l'AMF pose certaines difficultés, même s'il est clair que les professionnels, quel que soit leur statut, peuvent relever du pouvoir de sanction de l'AMF (et je parle sous le contrôle de M. GIZARD) à partir du moment où ils commettent un manquement au règlement de l'AMF.

Mais, pour les besoins des conclusions et des recommandations du rapport de M. Jacques DELMAS-MARSALET, imaginons que des professionnels réglementés (notaire, avocat expert-comptable, etc.) soient soumis aux règles relatives au conseil en investissements financiers parce qu'ils pratiquent eux-mêmes cette activité. Je crois qu'il va falloir se poser la question de quelle autorité de régulation relèverait ces professionnels puisque, par ailleurs, ils relèvent d'autres autorités de contrôle.

Personnellement, même s'il y a effectivement une baisse du chiffre d'affaires en matière de contentieux, qui est peut-être conjoncturelle, il y a d'autres domaines qui se développent et je crois "qu'à chacun son métier". C'est un peu contraire à l'inter professionnalité que de vouloir toujours faire le métier du voisin. Au contraire, nous avons une opportunité fondamentale pour les avocats et les conseillers en investissements financiers de travailler ensemble. Si, demain, un de nos clients a besoin d'un conseil en investissements financiers, je crois que nous avons bien mieux fait de l'orienter vers tel ou tel CIF que l'on connaît pour sa compétence et son domaine de spécialité. De même que si, demain, un client propose un mandat pour vendre un bien (et cela nous arrive), ce n'est pas à l'avocat de le faire. Je ne crois pas que l'avocat, qui a une activité juridique, soit nécessairement le meilleur interlocuteur et que ce soit dans l'intérêt de son client que d'exercer une activité d'agent immobilier. Donc gardons-nous aussi du mélange des genres.

Olivier COLLIN, Président de la Chambre des indépendants du patrimoine

Je crois qu'il faut avoir une lecture extrêmement pragmatique de la notion de compétence accessoire. A la rigueur, la compétence accessoire, c'est la part de langage commun que l'on a avec l'autre profession, qui va être le prolongement de la prestation.

Vous avez cité l'exemple typique de cette compétence juridique appropriée qui a été attribuée en 2000 au conseil en gestion de patrimoine. Le but n'est pas d'exercer le droit à titre accessoire mais finalement l'accessoire devient presque principal et ce n'est pas du tout l'objectif. Nous ne cessons de répéter à nos membres que, certes, ils ont peut-être une compétence juridique appropriée et donc, dans l'absolu, au niveau d'une construction patrimoniale, capacité à rédiger des statuts de société civile parce que c'est utile dans le cadre de l'étude patrimoniale de leur client, mais notre discours est très clair. Cette parcelle de savoir doit leur permettre de détecter des difficultés, de défricher un terrain, de vérifier si a priori cette orientation est appropriée, pour ensuite se tourner vers le professionnel qui va assurer la constitution des statuts et puis toute la vie de cette société au niveau comptable et au niveau juridique. Il est essentiel d'avoir cette superposition de savoirs, c'est ce qui nous permet de travailler ensemble.

Nous constatons tous que, dans les cinq ou dix années écoulées, les rapports entre ces professions réglementées et les CGP ont beaucoup changé. Effectivement, bien souvent, il y avait un vécu pratiquement antagoniste, les autres professionnels estimant qu'on marchait sur leurs plates-bandes. Il suffit d'ailleurs de voir les réactions qui ont eu lieu au niveau des avocats quand le premier décret sur la CJA est sorti. Cela a été un tollé général alors que la prétention de la profession n'est pas d'aller sur ces plates-bandes. Nous avons besoin, tous, de véhiculer cette culture de l'accessoire pour justement savoir dialoguer, comprendre quelles peuvent être les problématiques de l'autre profession et cela dans le seul but de servir au mieux le client.

Le meilleur conseil pour un client final se délivre le jour où tous ces professionnels sont capables de se mettre autour d'une table, de discuter ensemble et de trouver la bonne solution, chacun apportant son expertise pour essayer de résoudre le problème du client. C'est la lecture que j'ai envie d'en faire. Je crois que l'accessoire n'est pas un motif pour développer un marché en tant que tel, sauf effectivement si le principal devient finalement la petite portion du métier et que le métier disparaisse parce que, dans ce cas-là, c'est une autre orientation. Mais je crois que nous en revenons toujours sur le fond, il faut servir le client avec compétence, à chacun de déterminer son périmètre et fixons des règles professionnelles d'activités.

M. CAZALÉ, Président de la SFAF et de l'AACIF

Je souscris très largement à ce que viennent de dire mes collègues. Je comprends qu'il faille, pour une même activité, une réglementation et des obligations largement communes et j'en mesure également toutes les difficultés pratiques. Indépendamment de la SFAF, j'exerce au niveau de la banque qui est une profession réglementée de longue date et je comprends assez bien quel peut être aussi le souci du législateur et des régulateurs d'éviter de trop mélanger les genres et donc de risquer d'avoir des réglementations risquant de venir en opposition. Le souci d'aller autant que possible vers une convergence est certes louable mais probablement difficile dans la pratique, en tout cas à court terme. Il faut peut-être la voir comme un objectif lointain mais nous risquons aussi de ne jamais l'atteindre.

Je souscris aussi tout à fait ce qui a été dit sur l'inter professionnalité et sur les expertises de telle ou telle profession. Ce que l'on constate aussi, en tout cas pour ce qui est des entreprises puisque le CIF n'a pas vocation à s'y intéresser directement, c'est que nous sommes parfois à la frontière. Quand un client demande à l'un de nos membres de l'aider à résoudre un problème de transmission d'entreprise avec par exemple une scission, cela suppose donc une évaluation d'entreprise qui est clairement le domaine sur lequel nous revendiquons une certaine expertise. En même temps, cela touche quand même quelque peu à un aspect patrimonial important puisque, souvent, pour les entrepreneurs, l'entreprise est leur principal patrimoine. Nous voyons bien comment nous pouvons arriver à nous retrouver en frontière avec d'autres professions, tout en travaillant évidemment très souvent en symbiose car on ne se passe pas de la compétence juridique des avocats, de la compétence des experts-comptables et nous ne prétendons pas non plus être des experts en gestion de patrimoine.

Gilles de COURCEL, Président de la CCEF

Je voudrais revenir sur les propos de Silvestre TANDEAU de MARSAC. Bien évidemment, ce n'est pas moi qui vais contredire le fondement même de la CCEF, à savoir : l'inter professionnalité consiste à ne pas faire ce qu'on ne sait pas faire mais, puisque l'intérêt du client est de lui rendre la prestation, c'est de faire faire par celui qui sait faire donc, le cas échéant, le professionnel voisin. Au-delà de cela, nous vivons dans un monde concurrentiel. Si les experts-comptables, les avocats, les notaires, les CGP décident de ne faire que ce qu'ils savent faire à un moment donné, ils vont se couper du marché. La profession de CGP n'existait pratiquement pas il y a vingt ans parce que les produits n'existaient pas en tant que tels. Quand ces produits sont apparus, il a bien fallu trouver des professionnels. Il se trouve qu'il y a des professionnels qui ont fait naître une profession. Au niveau de la profession d'expert-comptable, prenons l'exemple d'une demande à propos d'une transmission d'entreprise ou bien de l'évaluation dans le cadre d'une acquisition ou d'une cession. Qui fait ce métier-là, à part les experts comptables ? Les banquiers. La gestion de patrimoine était-elle vraiment le rôle, au départ, des caisses d'épargne ? Est-ce que c'était leur rôle d'acquiescer et de céder des entreprises après les avoir restructuré ?

Même si l'on défend le principe de la profession libérale, est-ce que cela veut dire qu'il y a des activités qui seraient condamnées à être exercées sur des toutes petites pratiques parce qu'on n'aurait pas les moyens de se développer pour accompagner le développement des clients ? Je vais prendre l'exemple de la crise que connaît l'audit pour le monde entier et également en France. C'est-à-dire le fait qu'on accepte, dans le monde entier, qu'il n'y ait plus que quatre cabinets, et qui plus est anglo-saxons, qui pratiquent cette profession à un niveau réellement international. Qui accepterait que, demain, il n'y ait que quatre banques dans le monde entier ? Cela constitue des problèmes de concurrence. Nous sommes peut-être très loin du professionnel libéral traditionnel membre de la CCEF mais pourtant ce sont les mêmes professions.

Nous voyons aux Etats-Unis des cabinets qui ont plus de mille avocats, ils ne restent pas uniquement sur le judiciaire ou le juridique stricto sensu, ils accompagnent des opérations et se trouvent d'ailleurs en concurrence avec des établissements contrôlés en réalité par des organismes financiers. Donc au-delà de la pratique des membres de la CCEF, il y a des professions qui existent et, pour exister, elles doivent pouvoir avoir des modes de pratique individuels et d'autres beaucoup plus larges. Sinon, c'est une forme d'anorexie, on va finir par en mourir. Qu'est-ce qu'il restera dans le paysage français et demain peut-être dans le paysage européen, si nous n'arrivons pas à construire des pratiques qui correspondent à la taille de nos clients ? Quand les clients grandissent, il faut que le praticien grandisse ou alors il faut qu'il se démette. D'ailleurs, c'est un principe déontologique que nous avons tant chez les experts-comptables que chez les commissaires aux comptes et j'imagine que c'est pareil chez les avocats. Si votre client a un besoin tel que vous ne pouvez le remplir parce que cela sort de votre domaine de compétence, vous devez renoncer à votre client. C'est donc cela qui me tracasse.

Par exemple, l'enjeu du conseil en gestion de patrimoine va très loin. Je vous rappelle qu'aux Etats-Unis, American express a racheté un nombre important de grands cabinets de tenue comptable. Ce sont des signaux extrêmement forts qui ne peuvent pas nous laisser indifférents. Il faut prendre conscience que le monde bouge. C'est de moins en moins les professions qui sont réglementées mais de plus en plus les activités. A partir du moment où une activité est réglementée et que vous vous mettez en situation de respecter cette activité, alors vous avez le droit de l'exercer.

Je rappelle qu'Outre-manche, il y a un projet qui fait que même le conseil juridique, la prestation de conseil de solicitors, pourrait être vendue dans les grandes surfaces. Je rappelle aussi que nous avons connu à une époque, en France, une tentative d'un certain nombre d'établissements bancaires de faire de la tenue de comptabilité, arguant qu'il n'y a rien qui ressemble plus à un journal de comptabilité qu'un relevé bancaire. Nous sommes dans un environnement de dérégulation des marchés et des activités et si, demain, il y a effectivement dérégulation, ce sont des enjeux financiers qui vont être considérables. Celui qui aura accès aux comptes des clients et qui sera un spécialiste du traitement de l'information, il sortira l'activité libérale qui était la nôtre.

Tous les experts-comptables font, par exemple, des bulletins de paie mais GSI, qui est une SS2I, fait également des bulletins de paie. Ce n'est pas une activité réglementée et, pourtant, personne ne va encore réellement reprocher aux experts-comptables, me semble-t-il, de faire des bulletins de paie. C'est cela que je veux mettre en avant. Ce n'est pas tant le problème de notre réglementation, c'est une question d'anticipation de mouvements extrêmement forts qui s'inscrivent dans le temps. Nous pouvons démontrer que, dans un certain nombre de pays où l'on a mis en place des opérations de dérégulation, la profession libérale a perdu non seulement des parts de marché mais parfois même complètement son activité.

Silvestre TANDEAU de MARSAC, avocat

Je suis d'accord sur l'obligation de s'adapter, sauf à devenir un dinosaure et à connaître le même sort que les dinosaures. Pour autant, on peut imaginer l'avenir en regardant sinon le passé du moins le présent. J'ai vu un certain nombre de dossiers dans lesquels des notaires avaient fait des opérations de banque et il se trouve que cela s'est très mal terminé. Nous pourrions effectivement nous dire : pourquoi des avocats ou des experts comptables ne pourraient-ils pas faire des opérations de banque, sous réserve de respecter les réglementations ? Je crois que ce serait aller au-delà de l'activité pour laquelle ils ont reçu une formation et pour laquelle ils ont une compétence. C'est pourquoi je dis qu'il faut être prudent, même s'il est légitime de vouloir faire évoluer nos activités et de s'intéresser à de nouvelles activités.

J'ai cité les avocats anglais dont un certain nombre se sont inscrits à la FSA. Je n'ai pas les dernières statistiques mais il se trouve que le nombre d'inscrits, après avoir augmenté de façon importante, a sensiblement diminué parce que l'activité de commercialisation de produits financiers n'est pas non plus forcément une activité pour laquelle ils ont une compétence même s'ils veulent s'y intéresser ou l'acquérir. Je crois qu'il y a des domaines nouveaux et le conseil en gestion de patrimoine est certainement un domaine tout à fait intéressant à exploiter pour des avocats, des notaires ou des experts comptables mais de là à commercialiser des produits financiers, je formule des réserves.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

N'est-ce pas finalement une question de dosage entre l'accessoire et l'interprofessionnalité ? Nous avons vu se développer, par un mouvement d'ailleurs assez amusant et inverse, un ajout croisé de

compétences accessoires. Par exemple, les conseils en gestion de patrimoine se sont vus reconnaître une compétence juridique accessoire et les professions réglementées peuvent, à titre accessoire, intervenir également dans le champ du conseil en investissements financiers.

Doit-on justement développer ces activités accessoires qui vont permettre peut-être à chacun de conserver son client en lui offrant une palette de services, sans qu'il soit capté par des plus grosses structures qui vont tout faire ? Ou bien faut-il au contraire systématiquement travailler en inter professionnalité tout en sachant que cela exigera peut-être aussi des évolutions réglementaires ? Ou bien faut-il essayer d'équilibrer le recours à l'accessoire et à l'inter professionnalité et dans quelle proportion ?

Je sais que ma question est très vaste, très prospective. Cela ouvre plus le débat que cela ne le ferme mais je vais demander à chacun d'entre vous de réagir sur ce point en guise de conclusion.

Olivier COLLIN, Président de la Chambre des indépendants du patrimoine

Je crois qu'il faut avoir une lecture extrêmement pragmatique de la notion de compétence accessoire. A la rigueur, la compétence accessoire, c'est la part de langage commun que l'on a avec l'autre profession, qui va être le prolongement de la prestation.

Vous avez cité l'exemple typique de cette compétence juridique appropriée qui a été attribuée en 2000 au conseil en gestion de patrimoine. Le but n'est pas d'exercer le droit à titre accessoire mais finalement l'accessoire devient presque principal et ce n'est pas du tout l'objectif. Nous ne cessons de répéter à nos membres que, certes, ils ont peut-être une compétence juridique appropriée et donc, dans l'absolu, au niveau d'une construction patrimoniale, capacité à rédiger des statuts de société civile parce que c'est utile dans le cadre de l'étude patrimoniale de leur client, mais notre discours est très clair. Cette parcelle de savoir doit leur permettre de détecter des difficultés, de défricher un terrain, de vérifier si a priori cette orientation est appropriée, pour ensuite se tourner vers le professionnel qui va assurer la constitution des statuts et puis toute la vie de cette société au niveau comptable et au niveau juridique. Il est essentiel d'avoir cette superposition de savoirs, c'est ce qui nous permet de travailler ensemble.

Nous constatons tous que, dans les cinq ou dix années écoulées, les rapports entre ces professions réglementées et les CGP ont beaucoup changé. Effectivement, bien souvent, il y avait un vécu pratiquement antagoniste, les autres professionnels estimant qu'on marchait sur leurs plates-bandes. Il suffit d'ailleurs de voir les réactions qui ont eu lieu au niveau des avocats quand le premier décret sur la CJA est sorti. Cela a été un tollé général alors que la prétention de la profession n'est pas d'aller sur ces plates-bandes. Nous avons besoin, tous, de véhiculer cette culture de l'accessoire pour justement savoir dialoguer, comprendre quelles peuvent être les problématiques de l'autre profession et cela dans le seul but de servir au mieux le client.

Le meilleur conseil pour un client final se délivre le jour où tous ces professionnels sont capables de se mettre autour d'une table, de discuter ensemble et de trouver la bonne solution, chacun apportant son expertise pour essayer de résoudre le problème du client. C'est la lecture que j'ai envie d'en faire. Je crois que l'accessoire n'est pas un motif pour développer un marché en tant que tel, sauf effectivement si le principal devient finalement la petite portion du métier et que le métier disparaisse parce que, dans ce cas-là, c'est une autre orientation. Mais je crois que nous en revenons toujours sur le fond, il faut servir le client avec compétence, à chacun de déterminer son périmètre et fixons des règles professionnelles d'activités.

Bruno GIZARD, Secrétaire général adjoint de l'AMF

Je partage aussi cette opinion. Fixons des règles professionnelles et il me semble qu'il faut éviter autant que possible de demander au législateur ou au régulateur de les fixer. Les professionnels peuvent les fixer eux-mêmes, avec simplement ce complément : s'ils fixent des règles professionnelles, il faut qu'ils s'attachent à en vérifier le respect. Il y a toujours une hésitation : faut-il réguler les acteurs ou faut-il réguler les activités ? En l'occurrence, je pense que c'est effectivement l'activité qui doit être homogénéisée mais il ne faut pas se contenter d'édicter des codes de bonne conduite homogènes, il faut ensuite que les professionnels qui les édictent s'assurent que ces codes sont respectés et prennent les mesures nécessaires s'ils ne le sont pas.

M. CAZALÉ, Président de la SFAF et de l'AACIF

J'aime bien la formule que vous avez développée sur l'accessoire. Je crois effectivement que cela correspond à cette zone de savoir partagée.

Je reviens sur ce que vient de dire à l'instant M. GIZARD. Il faut en effet que les CIF soient en mesure de s'organiser par une discipline d'autocontrôle, sous l'autorité bienveillante de l'autorité des marchés financiers, et puissent garantir de cette façon, à leurs clients, le respect de codes de bonne conduite et de règles professionnelles acceptés par tous, correspondant aux pratiques professionnelles en vigueur et à un niveau de qualité de prestation que le client est en droit d'attendre. De ce point de vue-là, je pense que la création des CIF et la réglementation sont un progrès dans le bon sens.

Silvestre TANDEAU de MARSAC, avocat

En réalité, voici quelques années, cinq arrêtés avaient été pris par le Garde des sceaux pour la mise en œuvre de la loi de 1971 sur la compétence juridique appropriée. Sur ces arrêtés, il y a eu effectivement des recours et j'étais d'ailleurs l'un des rédacteurs d'un recours puisque le Bâtonnier me l'avait demandé. A ma grande surprise, devant le Conseil d'Etat, une association de conseils en gestion de patrimoine s'était jointe à notre recours qui a fait que certains des arrêtés ont été annulés par le Conseil d'Etat et sur un fondement qui n'était d'ailleurs pas celui que nous avions évoqué. Ce que nous reprochions notamment, c'était qu'il n'y avait pas, pour le professionnel rédacteur d'actes, d'obligation d'assurance.

Aujourd'hui, la situation est différente : il y a un statut de CIF et c'est aussi très bien pour ce qui concerne la compétence juridique appropriée. En effet, le CIF ou d'autres professionnels réglementés qui ont cette compétence juridique appropriée —mais peut-être plus encore le CIF— ont, d'un côté, une obligation de conseil notamment dans l'information sur certains aspects juridiques et fiscaux qu'ils doivent à leurs clients et, de l'autre, une loi leur interdisant de faire des incursions dans ce domaine-là. Il fallait donc bien trouver une solution pour sortir de cette impasse. Je crois que le tout est de se comporter comme un être intelligent, c'est-à-dire qui sait reconnaître ses limites.

Gilles de COURCEL, Président de la CCEF

Je souscris totalement mais je ne peux pas m'empêcher de regarder la réalité du paysage économique. Demain, s'ouvrent les assises de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes. Nous savons tous que la question des réseaux est lancinante. Nous savons tous que, dans cette profession réglementée —et qui plus est une profession qui devrait être parfaitement définie sur ce qu'elle peut faire ou ne pas faire—, se pose la question de savoir si, par exemple, la société de corporate finance localisée dans le même immeuble que la société d'expertise et la société de commissariat aux comptes du même réseau, est du conseil en haut de bilan. Ces gens doivent se poser la question de savoir s'ils vont être CIF ou pas. Les associés de cette société de corporate finance ne sont pas, à ma connaissance, des experts-comptables et on ne va quand même pas rester avec une telle incertitude.

Je crois que chacun va faire son travail, les associations de CIF feront leur travail, les Ordres feront leur travail et nous n'allons pas échapper au fait de devoir examiner la situation telle qu'elle est en réalité. Même sur des activités de conseil en gestion de patrimoine, j'en vois qui sont détenues à 50/50 par un établissement bancaire et par un indépendant. Quelle va être leur situation au regard de ce statut de CIF ? Je pense que nous n'avons pas encore purgé tous les points et ce n'est pas surprenant, mais nous n'allons pas pouvoir attendre trop longtemps.

C'est le rôle des associations professionnelles et des ordres professionnels de se saisir de cette question avant que ce ne soit le législateur ou l'autorité des marchés financiers. En effet, l'autorégulation, c'est cela aussi. Ce que nous voulons, c'est arriver à articuler une vraie réflexion de façon à ce que les gens soient rassurés en sachant, lorsqu'ils contractent avec un professionnel, si effectivement il est bien non seulement compétent mais aussi dans une situation régulière. C'est un problème qui peut être traité et c'est dans les mois qui viennent qu'il va falloir le faire. Si nous ne le traitons pas, il y aura un effet boomerang et ce seront les tribunaux qui arrêteront cette analyse et je crois que ce n'est pas satisfaisant pour la sécurité.

Pascale GUILLIER, Agefi Actifs

Merci à tous de vos interventions et de vos réponses. Je vais passer la parole à Jean-Pierre ALIX pour clôturer cette table ronde.

Jean-Pierre ALIX, Président du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables

Je voudrais d'abord remercier votre Président, Gilles de COURCEL, de m'avoir invité à participer à vos travaux. Il sait tout l'attachement que je porte à la CCEF. J'en suis membre depuis l'origine mais je dois confesser que je suis un membre bien peu actif. Mais il sait aussi tout l'attachement que l'institution que je représente porte à la CCEF. C'est donc un vrai plaisir pour moi d'être parmi vous mais c'est aussi un honneur. Je veux saluer le travail remarquable accompli depuis des années par la CCEF qui a toujours su se saisir des sujets sensibles d'actualité, intéressant les professionnels et nos institutions, pour faire avancer de manière significative la réflexion. Le sujet que vous avez évoqué aujourd'hui est une illustration parfaite de ce souci de coller à l'actualité, voire de la précéder.

En 2003, la CCEF organisait, dans le cadre de sa convention, une table ronde portant sur l'inter professionnalité. « Quelles attentes des professionnels, quelles propositions des institutions », c'était le thème du débat. Le sujet était à l'époque courageux puisque il y avait des relations un peu tendues entre les professionnels du droit et les professionnels du chiffre. Non seulement le débat, qui a eu lieu à ce moment-là, l'a été en toute sérénité mais, dans la continuité de cette rencontre sur l'inter professionnalité, une commission tripartite, dans laquelle figurent des représentants du Conseil national du barreau, des représentants du Conseil supérieur du notariat et des représentants du Conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, s'est mise en place. Elle a travaillé sur la rédaction d'une charte professionnelle qui va faire l'objet d'une signature tout prochainement.

C'est une étape importante car il est vrai que l'inter professionnalité repose en pratique sur des rapports de confiance entre les praticiens impliqués mais qu'elle n'est pas ou peu encadrée juridiquement. En effet, lorsque, sur un même dossier, un expert-comptable procède à une évaluation et lorsque l'avocat et le notaire rédigent des actes, se posent inévitablement des problèmes de secret professionnel partagé, de responsabilité civile, de rédaction commune d'une lettre de mission et de rémunérations.

L'objectif de cette charte n'est pas d'unifier des règles professionnelles, la collaboration entre membres de professions différentes ne pouvant s'effectuer que dans le strict respect des règles d'indépendance applicables à chacun des professionnels concernés. Mais cette charte de collaboration interprofessionnelle est une avancée incontestable dans la mise en pratique de l'inter professionnalité. Un grand merci donc à celles et ceux qui ont œuvré depuis deux ans pour qu'elle voie le jour.

Je voudrais maintenant revenir sur tout ce qui a été dit tout au long de cette journée, au cours notamment de cet après-midi et de cette dernière table ronde. Tout ce que vous venez d'entendre cet après-midi, de la part de l'ensemble des orateurs, est intéressant. Ce nouveau statut de conseil en investissements financiers ne peut qu'interpeller les professionnels et évidemment ceux qui exercent des activités réglementées. L'analyse des textes n'est pas simple et je remercie une fois encore la CCEF d'avoir initié ce débat sur ce sujet délicat. Les derniers échanges auxquels j'ai pu participer montrent bien toute la difficulté de respecter des règles de bon sens clairement énoncées et qui consistent à dire qu'il faut savoir mesurer ses compétences et donc son champ d'action mais aussi tenir compte de l'évolution du marché et du besoin de la clientèle que nous servons les uns et les autres.

Le statut de CIF a vocation à s'appliquer à toutes les activités exercées de manière libérale. En effet, la loi de sécurité financière prévoit que les professionnels soumis à une réglementation spécifique, qui exercent une activité de conseil en investissements financiers dans les limites de cette réglementation, n'ont pas à adopter le statut de conseiller en investissements financiers. Dans le même temps, l'activité de CIF prévue par la loi comprend des services divers de conseil patrimonial à destination des particuliers mais aussi des entreprises, notamment en terme de structuration de capital ou de stratégie industrielle. Ces activités sont parfois exercées par d'autres professionnels comme les experts-comptables.

Le conseil supérieur a suivi avec beaucoup d'attention ce dossier et la question à laquelle la commission de déontologie du conseil va devoir répondre (et je salue son Président qui est présent dans la salle), c'est de savoir quel est le statut du professionnel expert-comptable exerçant des activités de conseil qui relèvent de la loi. En effet, nous sommes confrontés aujourd'hui à une modification du paysage. Ces activités de CIF, qui sont des activités de conseil, vont inévitablement

se télescoper avec les mêmes activités exercées par les professionnels comptables, pour certains à titre accessoire, pour d'autres souvent à titre principal et parfois dans des structures non inscrites à l'ordre.

Dans ce nouveau contexte, nous allons devoir nous prononcer pour que des réponses claires puissent être apportées aux professionnels confrontés à des situations délicates. C'est pour cela que j'ai décidé de créer, au sein du Conseil supérieur, une commission ad hoc réunissant des sachants, des déontologues et des praticiens et nous serions très honorés si l'AMF voulait nous rejoindre dans ce groupe pour nous faire part de son point de vue. Il s'agit là de contribuer à l'élaboration de règles telles que vous les avez évoquées tout à l'heure.

Vous voyez que le sujet n'est pas simple. Je crois que l'inter professionnalité est très importante, c'est pour cela que j'ai évoqué en premier lieu la charte que nous allions signer avec les notaires et les avocats. Pour autant, nous sommes dans un monde concurrentiel, c'est le marché qui donne le ton, il faut que tout cela s'organise sereinement mais nous ne pouvons pas empêcher des professions, à l'heure de la mondialisation et de la globalisation, d'avoir une vision large de leurs missions au service de leurs clients. Le chantier est important et je ne doute pas qu'une fois encore la CCEF sera le lieu où les échanges concernant ce sujet seront les plus pertinents, les plus loyaux et permettront d'aboutir à des solutions satisfaisant les uns et les autres dans leur exercice professionnel respectif.

Je terminerai en remerciant Gilles de COURCEL pour les quatre années qu'il a passées à la présidence de cette association. Sa personnalité faite d'intelligence, de pondération et de sens de l'écoute a certainement grandement contribué au rayonnement de la CCEF. Je voudrais souhaiter à Gérard VARONA, élu Président ce matin, beaucoup de succès dans la mission qui est devenue la sienne et lui présenter mes sincères et amicales félicitations. Je vous remercie.