

PATRIMONIA 2004

11^{ème} Convention Annuelle des Professionnels du Patrimoine

Renforcement des contraintes en matière de conseil : nouvel axe de développement ou frein pour le professionnel ?

Intervenants :

Jean-Marc BLAMOUTIER, Avocat, Cabinet Blamoutier Salphati et Associés

Gilles de COURCEL, Expert-comptable, Commissaire aux comptes, Cabinet Ricol, Lasteyrie & Associés

Eric DEVORSINE, Président du Conseil d'Administration de la Caisse de Garantie des Professionnels de l'Assurance

Olivier EON, Responsable technique, éditorial et méthodes de test de « Testé pour vous »

Michel KARLIN, Chargé de mission au Service des prestataires et des produits d'épargne de l'AMF

La conférence était animée par Pascale GUILLIER, Rédactrice en chef adjointe, L'AGEFI ACTIFS

I. Introduction

Michel GIRARDET

Au nom des organisateurs, François Yamniak et son équipe, au nom des partenaires qui nous honorent de leur confiance années après années, nous vous souhaitons la bienvenue pour cette deuxième journée du salon PATRIMONIA 2004. La conférence de ce matin va traiter de votre métier, de son environnement juridique et réglementaire, et plus particulièrement du renforcement de ce cadre légal. C'est ainsi que l'on peut se demander si, pour vous, ce mouvement est un frein au développement de vos activités ou, au contraire, une opportunité permettant à votre métier d'acquérir une meilleure visibilité auprès du public et de devenir une pierre angulaire dans le monde du conseil.

Pour traiter de ce sujet, nous avons réuni des experts autour de Pascale Guillier.

Pascale GUILLIER

Vous avez parfaitement introduit le sujet de cette conférence et les enjeux que cela implique pour vous tous. Je compléterai vos propos en soulignant que ce renforcement se traduit à plusieurs niveaux : tout d'abord avec la création du statut de Conseiller en Investissements Financiers (CIF) assorti de l'obligation légale de conseil, ensuite par la directive sur l'intermédiation en assurance, transposable au 15 janvier 2005, qui a également formalisé l'obligation de conseil du courtier et enfin, par l'obligation faite aux démarcheurs de fournir aux clients des informations formalisées.

Pour toutes ces raisons, la profession de CGP, qu'elle se situe ou non dans le périmètre du CIF – la distinction entre ces deux terminologies faisant encore l'objet de nombreux débats –, est concernée par cet enjeu de façon majeure.

II. Quel est le point de vue du régulateur sur ce renforcement des contraintes ?

Michel KARLIN

1 Je suis conscient que nous nous situons à un moment délicat pour parler de la réglementation nouvelle sur les CIF et sur les démarcheurs. La loi de sécurité financière d'août 2003 a posé les principes de base, mais ce n'est évidemment pas suffisant. Les décrets d'application, viennent d'être publiés mais les dispositions du règlement général de l'AMF et les dispositions également que devront prendre les associations professionnelles ne sont pas encore mises au point.

Dans ces conditions, je comprends les inquiétudes des professionnels que vous êtes et je n'ai évidemment pas la réponse aujourd'hui à nombre de questions pratiques, concrètes que vous vous posez.

Toutefois, cette situation n'empêche pas de traiter le thème de cette conférence qui est de savoir si le renforcement des contraintes que vous allez subir peuvent être un axe de développement ou un frein. Je vais donc essayer de répondre à cette question, en me fondant sur des exemples passés et qui sont de même nature que votre problématique d'aujourd'hui.

2 Ces dernières années, ces dernières décennies, même, ont été marquées par un renforcement des contraintes réglementaires pour un ensemble de professions financières. Le mouvement qui vous touche aujourd'hui n'est donc en aucune manière nouveau. Il suffit de songer qu'il y a quatre ou cinq décennies, il était valorisant d'avoir des *tuyaux en bourse*. Le bon boursier était celui qui avait précisément ces *tuyaux*, en d'autres termes celui qui avait des informations d'initiés. situation oh combien répréhensible aujourd'hui ! Un agent de change avait le droit d'acheter et de vendre des actions pour son compte propre. On estimait que c'était là une façon pour lui d'être plus impliqué et de mieux appréhender la situation boursière. Et il y avait de ce fait les abus que vous pouvez aisément imaginer. Aujourd'hui le négociateur en bourse n'a plus le droit d'acheter pour son propre compte des titres qu'il est susceptible de traiter. On trouverait quantité d'autres exemples. La culture a changé, la réglementation a été considérablement renforcée.

Exemple plus récent : avant la loi de modernisation financière de 1996, les récepteurs transmetteurs d'ordres n'étaient pas une profession réglementée. Elle l'est devenue depuis. Le parallèle avec ce qui se passe aujourd'hui pour les CIF est assez frappant.

3 Continuons sur le cas des récepteurs – transmetteurs d'ordres. En quoi consiste le renforcement des dispositions réglementaires ? On peut distinguer me semble-t-il deux axes : 1^{er} axe : la réglementation impose la délivrance d'un agrément. 2^{ème} axe : elle impose l'élaboration et le respect d'un certain nombre de règles de conduite.

4 Dans le cas des récepteurs – transmetteurs d'ordres, l'agrément est délivré par le CECEI, l'AMF donnant un avis au CECEI sur la compétence et l'honorabilité des dirigeants et sur le programme d'activité de la personne sollicitant l'agrément. La délivrance d'un agrément implique évidemment

des contraintes qui peuvent aller de la détention d'un minimum de fonds propres jusqu'à la remise par le candidat à l'agrément d'un programme d'activité et la vérification par l'instance qui concourt à la délivrance de l'agrément de la compétence et de l'honorabilité du candidat en question, comme c'est le cas pour la réception-transmission d'ordres.

Dans le cas des CIF, l'article L. 541-3 du code monétaire et financier impose la souscription par le CIF d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile, en cas de manquement à ses obligations professionnelles telles que définies par d'autres articles du code.

Il n'y a pas, par ailleurs d'agrément du CECEI, mais la nécessité d'adhérer à une association professionnelle prévue par l'article L. 541-4. Les associations professionnelles en question seront, elles, agréées par l'AMF. L'association professionnelle vérifiera que le candidat au statut de CIF a bien souscrit le contrat d'assurance qui vient d'être évoqué et s'est bien engagé à respecter les règles de conduite que l'on va aborder dans un instant.

L'agrément ou la nécessité d'être accepté comme adhérent d'une association professionnelle : axe de développement ou frein pour le professionnel ? Je suis évidemment influencé par le fait que je travaille pour une Autorité, mais je crois vraiment que ce type de mesure est un atout pour ceux qui sont ainsi officiellement reconnus. Je ne vois pas aujourd'hui des entreprises d'investissement se plaindre d'avoir un tel statut !

5 Restent les règles de conduite. Le mieux pour moi est de vous lire l'article L. 541- 4 du code monétaire et financier qui est suffisamment explicite pour d'ores et déjà mesurer les attentes du législateur.

Tout conseiller en investissements financiers doit adhérer à une association chargée de la représentation collective et de la défense des droits et intérêts de ses membres. Ces associations sont agréées par l'Autorité des marchés financiers en considération, notamment, de leur représentativité et de leur aptitude à remplir leurs missions. Elles doivent avoir fait approuver par l'Autorité des marchés financiers les conditions de compétence et le code de bonne conduite auxquels sont soumis leurs membres. Ce code doit respecter un minimum de prescriptions fixées par le règlement général de l'Autorité des marchés financiers obligeant notamment les conseillers en investissements financiers à :

- 1 Se comporter avec loyauté et agir avec équité au mieux des intérêts de leurs clients ;*
- 2 Exercer leur activité, dans les limites autorisées par leur statut, avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de leurs clients, afin de leur proposer une offre de services adaptée et proportionnée à leurs besoins et à leurs objectifs ;*
- 3 Etre dotés des ressources et procédures nécessaires pour mener à bien leurs activités et mettre en oeuvre ces ressources et procédures avec un souci d'efficacité ;*
- 4 S'enquérir, avant de formuler un conseil, de la situation financière de leurs clients, de leur expérience et de leurs objectifs en matière d'investissement ;*
- 5 Communiquer aux clients, d'une manière appropriée, la nature juridique et l'étendue des éventuelles relations entretenues avec les établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L. 341-3, les informations utiles à la prise de décision par ces clients, ainsi que*

celles concernant les modalités de leur rémunération, notamment la tarification de leurs prestations.

Là encore, on peut se poser la question axe de développement ou frein ?

Sans doute faut-il avoir une réflexion sur le court et le moyen terme. Il est certain qu'à court terme l'application de ces règles pourra, chez de nombreux professionnels, provoquer des changements très importants d'habitudes, de vie professionnelle et l'on sait bien que des changements aussi profonds ne vont pas sans créer des difficultés pratiques, des remises en cause de toutes sortes. Il faut changer d'une certaine manière de culture. A moyen terme, une fois les changements évoqués digérés, les relations avec les clients sont éclaircies, la transparence notamment en termes de rémunération est accrue et de ce fait un certain nombre de méfiances dans la population des clients potentiels disparaissent. A moyen terme, je pense sincèrement que nous pouvons espérer que les retombées seront positives.

6 C'est sur cet optimisme mesuré que je conclurai cette intervention.

Pascale GUILLIER

Je vous remercie. Vous avez évoqué les changements d'habitudes et de pratiques qui vont découler des nouveaux textes. Il me semble intéressant de recueillir le témoignage des experts-comptables puisque c'est à la fois une profession partenaire des CGP et une profession de conseil qui a dû intégrer, depuis fort longtemps, la plupart des obligations auxquelles vous serez soumis demain. Leur témoignage sur la façon dont cette situation a été vécue et dont les règles ont été appliquées devrait vous être utile.

III. Comment les experts-comptables se sont-ils adaptés aux mêmes contraintes il y a 20 ans ?

Gilles de COURCEL

Je vais vous parler en mon nom propre et non en celui d'une institution professionnelle. Je connais bien la position et les pratiques des experts-comptables, notamment en matière de gestion de patrimoine. Je voudrais tout d'abord évoquer l'environnement actuel, afin de mieux vous informer sur la façon dont les experts-comptables pratiquent la gestion de patrimoine.

Au fil des ans, la collaboration entre les experts-comptables et les gestionnaires de patrimoine s'est développée. Ces deux professions se connaissent déjà bien et, même si les CGP ne forment pas encore une profession réglementée, leurs associations professionnelles ont beaucoup œuvré ces dernières années pour la structurer et lui donner forme. Cela a grandement amélioré la lisibilité de cette profession pour les experts-comptables. D'ailleurs, il est amusant de noter que le cinquante-neuvième congrès de l'Ordre des Experts-Comptables qui se tient en ce moment à Lyon a pour thème la fiscalité, un sujet proche de la gestion de patrimoine. De plus, un des ateliers développés lors de ce congrès concerne la planification financière fiscale personnelle. Cela prouve l'intérêt que porte ma profession à la votre.

Une enquête a été menée en juin par l'AGEFI ACTIFS et l'Ordre pour savoir si des cabinets d'expertise comptable avaient été sollicités par les chefs d'entreprise sur des questions ayant trait à leurs patrimoines privés. Les résultats montrent que cela a été le cas récemment pour 97,6 % des cabinets d'expertise comptable interrogés : 45,4 % le sont fréquemment et 54,2 % épisodiquement.

Il existe donc une demande explicite de la part des clients, en particulier sur des questions de couverture de retraite et d'autres produits à caractère essentiellement fiscal. Aussi, les experts-comptables doivent-ils être capables d'apporter des réponses. Les textes nous autorisent à intervenir auprès des clients sur cette thématique. Mais, ce n'est pas parce que l'on peut intervenir de droit que l'on doit le faire. Les professionnels qui n'ont pas de compétence en la matière doivent s'abstenir. Face à cette problématique, la population des experts-comptables se divise en trois catégories.

- **ceux qui ne veulent pas entendre parler de cette question**

Ces traditionalistes sont minoritaires.

- **ceux qui veulent répondre à cette demande et qui ont intégré une stratégie dédiée**

Il s'agit généralement de cabinets déjà bien structurés. Ils adoptent une politique de formation à la gestion de patrimoine et suivent des cours de DESS spécialisés afin de proposer à leurs clients ce nouvel axe de développement. Concrètement, leur travail consiste à réaliser un audit de la situation patrimoniale du client, d'en faire un bilan afin d'en révéler les forces et les faiblesses. Cette démarche est celle de l'expert-comptable : observer et faire un compte-rendu d'une situation, voire donner des orientations de gestion.

- **ceux qui veulent prendre en compte la demande des clients mais qui ont déjà une stratégie de développement de niche et ne souhaitent pas se disperser**

Ceux-là vont donc chercher à travailler avec vous dans un souci de coopération interprofessionnelle. Les deux parties vont décider d'une stratégie commune pour répondre à ces besoins. Cette démarche nécessite un investissement intellectuel fort des deux côtés.

Dans tous les cas, l'expert-comptable ne peut absolument pas participer à la prescription. Non seulement cela est impossible déontologiquement, mais en plus cela ne correspond pas aux attentes des clients. L'expérience a montré que les experts-comptables ayant voulu outrepasser cette limite n'ont pas réussi à contenter une partie de leurs clients, ce qui a dégradé leur image, voire leur a fait perdre des clients. Cela montre l'importance des réglementations. L'expert-comptable compte, tout comme vous, sur le « capital confiance » accordé par les clients. L'encadrement formel d'une intervention entretient ce climat de confiance. A contrario, la prescription fait entrer l'expert-comptable dans une zone floue, ce qui influence négativement la confiance qui lui a été accordée : l'expert-comptable sera dans une position d'autant moins confortable pour expliquer au client ce qui se passe en cas de problème.

Pour les experts-comptables, le renforcement des contraintes va dans le bon sens et vers le développement de cette profession. Il renforcera d'autant plus l'interprofessionnalité que les experts-comptables auront avec vous le même type de garantie institutionnelle qu'ils ont avec les notaires et les avocats. Le résultat n'est pas nécessairement positif *in fine* pour le client mais cela ne remet pas en question la qualité de la relation entre les experts-comptables et les avocats ou les notaires.

Pascale GUILLIER

Je sais que l'interprofessionnalité est votre *credo* et que ces opportunités vont se multiplier dans les années à venir. Vous avez également très bien expliqué le rôle de l'expert-comptable et ses limites. Or, vous, CGP, vous pouvez réunir ces deux compétences avec le nouveau statut CIF. Vous avez la possibilité de vous approprier pleinement cette dimension de conseil qui vous est, en quelque sorte, légalement reconnue. Ce conseil devra désormais être facturé séparément de la préconisation de produits financiers. La façon dont s'articuleront ces deux rémunérations est un sujet très sensible et un enjeu économique important pour vous. Voyons quelle est l'opinion consumériste sur cette question.

IV .Le client est-il prêt à supporter le coût d'une double rémunération, désormais imposée ?

Olivier EON

Je voudrais tout d'abord vous présenter rapidement « Testé pour vous » afin que vous sachiez d'où vient l'avis que je vais vous livrer. Il s'agit d'un observatoire des produits financiers qui publie des comparatifs, des analyses et des conseils à destination des particuliers. Nous ne sommes pas une association de consommateurs ou d'épargnants. Nous faisons partie d'un groupe consumériste, ce qui se traduit par le refus de la publicité et la volonté de fournir le conseil le plus utile possible au client. Je vais tenter une analogie un peu osée en disant qu'il existe une certaine similitude entre notre activité et celle de CGP : la vente de conseils patrimoniaux, indépendamment de la vente de produits. Je tiens également à souligner qu'à notre avis, il y a une place dans le paysage financier pour une profession indépendante des promoteurs financiers, capable de fournir un conseil de meilleure qualité que les réseaux bancaires. Ainsi, je pense que cette réglementation est globalement une excellente nouvelle pour la profession car elle ne peut que renforcer la crédibilité du conseil patrimonial indépendant.

J'en viens aux questions de la transparence et de la double rémunération qui nous préoccupent aujourd'hui. Selon nous, il semble très souhaitable que les CGP annoncent à leurs clients leurs liens avec d'autres professionnels ou groupes. C'est une question de confiance et de crédibilité vis-à-vis des épargnants. De même, la double rémunération est la meilleure façon de conforter le conseil patrimonial indépendant. Le point principal reste la transparence sur cette rémunération. Quand le conseil est suivi d'une vente, il nous semble clair que le client sait qu'à ce stade, le CGP n'est plus tout à fait indépendant. Il est un intermédiaire financier, logiquement rémunéré. Il est essentiel que le client sache qu'à ce stade, le CGP a des relations avec des promoteurs mais cette information est suffisante. Aussi est-il inutile de donner des détails sur les commissionnements des uns et des autres. C'est au client de se renseigner sur le marché et de consulter les comparatifs existants.

Pour conclure, nous sommes très favorables à la réglementation de cette profession. Cela ne peut que renforcer la confiance des épargnants et la crédibilité de cette activité.

Pascale GUILLIER

Votre position trouve, indiscutablement, un écho dans la salle. Lors de l'enquête de l'AGEFI citée précédemment, les professionnels ont exprimé leur accord pour communiquer sur leurs relations avec les établissements financiers car cela va dans le sens de la transparence. Mais que ce passe-t-il quand la confiance disparaît parce que le client reproche, à tort ou à raison, la qualité du conseil fourni ?

V. Quel est l'impact des nouveaux textes en termes de risques encourus en cas de litiges avec un client ?

Jean-Marc BLAMOUTIER

Les nouveaux textes sont une chance pour vous, ne serait-ce que parce que, comme dans tous les métiers, il y a de mauvais professionnels de la gestion de patrimoine. Mais ce n'est pas l'enjeu majeur de ce débat. Quand vous avez un litige avec un client, cela peut venir d'une défaillance de votre part mais aussi de la mauvaise foi du client. Or vous n'êtes pas toujours en mesure de prouver votre bonne foi. Désormais, contrairement à ce qu'instituait le code civil napoléonien, c'est à nous, professionnels, de prouver que nous n'avons pas commis de faute en cas de contentieux avec un client.

1. Quelques comparaisons interprofessionnelles

Vous avez aujourd'hui le sentiment que l'on vous impose des obligations très contraignantes : en réalité il n'en est rien. Si nous reprenons l'historique des professions voisines de la votre, ce mouvement réglementaire est apparu dès les années 80 avec l'explosion de l'informatique. Sous peine de sanctions lourdes, les SSII ont dû mettre au point des cahiers des charges écrits et les faire signer par les clients. En d'autres termes, cela correspond à une définition des besoins du client et à une proposition de solution à ces besoins par le professionnel. Dès 1983-1984, il y a donc plus de vingt ans, le Conseil Supérieur des Experts-Comptables a conçu une lettre de mission, hypothèse évoquée dans le questionnaire de l'AMF vous concernant, à laquelle sont jointes des conditions générales d'exécution de mission assez longues. Cette lettre décrit les missions possibles mais aussi les obligations du client. Or, c'est un point qu'il ne faut pas négliger. On insiste toujours sur l'aspect contraignant des nouveaux textes mais il faut également être conscient qu'ils obligent le client à vous dire par écrit quels sont ses besoins et ses objectifs et à signer ce texte. Cela, avant même que vous ayez commencé à travailler. Normalement, vous procédez déjà ainsi mais sans formaliser la méthode par écrit. Désormais, le client devra s'engager dans cette démarche. Aussi, cette nouveauté ne peut que vous protéger. Pour les avocats et les experts-comptables, il est interdit d'accepter d'affaires pour lesquelles ils ne sont pas compétents. Les textes vous demandent simplement d'avoir les moyens d'assurer la mission confiée. C'est exactement ce que signifie « être doté des ressources nécessaires ». Pour conclure ce premier point, je dirais que vos inquiétudes sont légitimes mais cette réglementation n'a rien de spécifique à votre profession. Gardez à l'esprit que si vous n'évoluez pas, les juges se chargeront de vous faire évoluer, avec les conséquences que vous imaginez.

2. La question des assurances vie

Je sais que la plupart d'entre vous vendent des produits d'assurance vie. Vous connaissez tous le courtage d'assurances ainsi que la récente directive d'intermédiation qui devrait être appliquée à partir de janvier 2005. Celle-ci affirme principalement les deux points suivants : le client a le droit de savoir qui vous êtes et à qui vous êtes lié et vous devez vous ménager la preuve de ce que le client vous a demandé et de la raison pour laquelle vous lui avez répondu. C'est exactement ce que l'on retrouve dans les textes vous concernant. Tout d'abord, vous devez dire à votre client que vous êtes lié à une ou plusieurs entreprises ou que vous avez présélectionné un certain nombre de fournisseurs

et que vous ne travaillez qu'avec eux, c'est la question de la transparence. Deuxièmement, vous devez produire un écrit où figurent la demande du client et votre réponse.

3. Conclusion

Je suis convaincu que cette évolution peut être pour vous une chance extraordinaire. Vous pouvez revaloriser votre profession, limiter vos risques de responsabilité et ne plus être ennuyé par les clients de mauvaise foi. Mais pour cela, vous devez avoir une politique volontariste et vigoureuse. Les associations professionnelles, l'AMF et vous-même devez, certes, fixer des règles, mais cela ne suffit pas. Il faut y associer notamment les fournisseurs de produits. Il est évident que vous devez vous mettre tous d'accord pour normaliser et éditer des lettres de mission types selon les différents profils de clients pour les affaires les plus courantes. Une normalisation existe déjà, mais vous devez aller un peu plus loin. Saisir cette chance est une des clefs de l'avenir de votre profession.

Pascale GUILLIER

Je voudrais savoir si les assureurs en responsabilité civile partagent cette vision optimiste. Vous savez en effet que la loi impose une obligation de responsabilité civile aussi bien pour le CIF que pour le démarcheur financier. Les décrets fixant les plafonds de la responsabilité civile professionnelle obligatoire sont parus hier et avant-hier.

VI. Dans un contexte de risques accrus, deviendra-t-il plus difficile et plus cher de s'assurer à l'avenir ?

Eric DEVORSINE

Mes prédécesseurs ont décrit les contraintes pesant sur votre profession mais aussi ce qui en fait sa valeur ajoutée. L'une de vos obligations est l'assurance en responsabilité civile que vous connaissez déjà. L'intervention de Maître Blamoutier et vos inquiétudes face à des clients de plus en plus exigeants se focalisent sur la faute professionnelle. Le contrat d'assurance en responsabilité civile est, et sera, un permis de travail dans l'avenir. Il faut que votre profession s'interroge sur sa capacité à maîtriser dans le temps les contraintes de l'assurance en responsabilité civile, les montants de garantie dont vous aurez besoin et le coût généré par l'ensemble.

1. Présentation succincte de la situation européenne

Je voudrais d'abord évoquer la situation dans le reste de l'Union Européenne, sachant que la directive sur l'intermédiation de l'assurance, qui sera transposée aux services financiers en principe avant la fin de l'année, est une directive européenne. En Europe, l'obligation d'assurance en responsabilité est une constante. En effet, vous êtes des indépendants qui donnez un conseil à valeur ajoutée. Vous pouvez donc faire des erreurs et vous devez avoir une contrepartie permettant de les réparer. Dans la culture anglo-saxonne, ce sont les fonds propres de l'entreprise qui jouent ce rôle. En revanche, dans la culture latine en particulier, la capacité à réparer vient de l'assurance en responsabilité civile professionnelle. Dans les pays latins, y compris en France, la transposition de cette directive ne rencontre pas de problème, alors que sur les marchés anglo-saxons, on observe une dérive au point

que les taux de prime atteignent 10 % du chiffre d'affaires. Dans les nouveaux pays entrants, il n'y a pas d'offre du tout : ce sont des pays qui n'ont pas d'historique en matière d'assurance en responsabilité et qui rencontrent d'importantes difficultés à se mettre en conformité avec la directive. Aussi, les contraintes qui pèsent désormais sur vous pèsent également dans des métiers comparables aux vôtres et dans d'autres pays.

2. Le marché de l'assurance en responsabilité dans l'avenir

Votre métier est caractérisé par un faible taux de mise en cause en responsabilité civile professionnelle. Cependant, quand cela arrive, les montants en jeu sont élevés. L'équilibre financier actuel ne pourra être préservé que grâce à votre compétence et votre implication dans les nouvelles règles. Vous ne devez pas laisser à d'autres professions le soin d'édicter des règles vous concernant. La responsabilité professionnelle touche aussi les risques pesant sur vos patrimoines personnels. Les montants minimums vont de 50 000 euros à 600 000 euros selon la taille de l'entreprise. Ce sont des montants certes élevés, mais qui ne sont pas de nature à pouvoir réparer des mises en cause sérielles ou importantes pour certains types d'activités. Vous devez vous demander si vous souhaitez simplement vous assurer au minimum exigé ou bien accéder à des montants de garantie qui protègent non seulement vos clients mais aussi votre propre patrimoine. Aujourd'hui en France, on ne rencontre pas de problèmes pour souscrire des garanties professionnelles bien qu'il y ait peu d'acteurs dans ce domaine. Le secret de la lisibilité dans le temps et de votre capacité à payer des régimes d'assurances réside dans l'élévation de votre compétence et dans le travail réalisé par vos associations professionnelles. Vous devez également porter une attention extrême au contentieux. Il y a une quinzaine d'années, dans le courtage d'assurance que certains d'entre vous pratiquent, 15 % des mises en cause relevaient du devoir de conseil. Aujourd'hui, cela concerne plus de 50 % des mises en cause. Vous savez que ce type de mise en cause est choisi quand on ne sait plus vraiment quoi vous reprocher.

Pascale GUILLIER

Manifestement, la réponse de tous nos intervenants sur le sujet de cette conférence est très claire : ce renforcement des contraintes est une chance, mais il implique que vous preniez votre destin en main. Vous devez poursuivre vos efforts de formation ; les associations professionnelles doivent se concerter pour élaborer des procédures.

VII. Questions de la salle

De la salle

Nous sommes d'accord pour nous mettre en conformité dans le cadre de la mise en place du statut de CIF. En revanche, certains de nos concurrents n'étant pas soumis aux mêmes règles, nous risquons d'être mis en difficulté. Je pense en particulier aux banques qui ont des conseillers aux noms très proches des nôtres. Je voudrais demander à Monsieur KARLIN, comment vous agirez vis-à-vis de ces concurrents ?

Michel KARLIN

Les réponses à la consultation de l'AMF font ressortir ce problème. Je n'ai pas de solution à apporter maintenant ; celle-ci viendra suite à nos travaux à l'AMF. Je vais vous donner un point de vue personnel, tiré de l'observation des récepteurs/transmetteurs d'ordres. Les récepteurs/transmetteurs qui ne sont pas conservateurs des titres de leurs clients doivent, dans la convention qui les lie à leurs clients, expliquer les rétrocessions de courtage qu'ils recevront ainsi que leur révéler, au moins une fois par an, le montant des commissions reçues en relation avec les affaires traitées pour ces clients. Il s'agit donc de contraintes exigeantes qui posent le problème de la distorsion de concurrence. Cette question n'est-elle pas un peu exagérée toutefois ? Les banques n'ont pas des relations opaques avec leurs clients. Elles ont aussi été touchées par la réglementation qui vous concerne aujourd'hui. Globalement, elles sont elles aussi tenues à des règles de conduite et doivent signer une convention de service avec chaque client, convention qui fixe notamment les modalités de leurs interventions. Je ne crois pas que l'on ait des clients qui croient d'un côté que les CGP sont chers et que les banques sont gratuites.

De la salle

Je suis expert-comptable et je souhaite apporter un témoignage complémentaire à celui de Monsieur de Courcel. Vous parliez de la complémentarité entre les experts-comptables et le diplôme en gestion de patrimoine ; une de mes associées a suivi cette formation et je peux attester qu'elle se limite à sa profession et ne cherche pas à faire du conseil en gestion de patrimoine en termes de prescription.