

# Conseil en gestion de patrimoine indépendant : point de vue sur l'état des lieux et les perspectives législatives

“J'avais imaginé, en sollicitant puis en collaborant avec Monsieur le Député du Puy-de-Dôme Louis Giscard d'Estaing afin qu'une proposition de loi soit mise sur la table et débattue, que le titre de conseiller en gestion de patrimoine puisse être protégé et qu'un statut vienne encadrer l'exercice indépendant de ce métier.” Ceci avec un triple objectif : éclairer les clients quant à la nature des prestations qu'ils sont en droit d'attendre, sécuriser les professionnels quant à l'étendue des missions qu'ils sont susceptibles de réaliser et offrir aux conseillers indépendants un cadre légal pour leurs activités ; légitimité qui aurait dû leur permettre à mon sens de mieux valoriser leurs prestations intellectuelles et participer ainsi à la diversification de leur chiffre d'affaires gage d'une indépendance accrue. Alors que Monsieur François Baroin, Ministre des Finances, a lancé une consultation publique suite à la mission parlementaire confiée au Vice-président de l'Assemblée Nationale, je remercie UAF Patrimoine de me donner l'occasion de développer mon analyse sur ces questions.

### I - De la diffusion de supports d'épargne au conseil patrimonial

Quelle est l'utilité d'un investissement pour un individu s'il n'est pas replacé dans son environnement économique, juridique et fiscal et conforme à ses besoins ?

Quelle est la finalité d'un conseil pour un client sans la mise en place de la stratégie adaptée ? Pour autant, la solution retenue est-elle toujours concrétisée par un investissement ? Assurément non.

C'est bien pour tenter de répondre à ces problématiques que nombreux parmi les courtiers en assurance, les conseillers financiers, et plus généralement les commercialisateurs de supports d'investissement, ont fait évoluer leur offre de services.

Délaissant une approche exclusivement centrée sur la vente et la réalisation d'objectifs en la matière, les professionnels ont cherché à replacer l'investissement dans une perspective globale pour l'épargnant. Ce faisant, ils visaient à faire de l'investissement par leur client non plus le but mais la finalité possible d'un conseil, à enrichir leur prestation et maximiser leur satisfaction d'avoir proposé une solution pertinente à un client bien informé ; noble ambition pour un noble métier.

Dans le même temps, les innovations majeures en matière de supports d'épargne mobiliers et la généralisation de la multidistribution, notamment, ont conforté les professionnels dans ce sens. La possibilité de commercialiser la majorité des produits disponibles dans l'ensemble des vecteurs d'investissement (immobiliers, financiers, assurances...) permet aux conseillers de proposer si nécessaire

“le” produit qui correspond au(x) besoin(s) de son client et à sa situation patrimoniale.

Heureuse conjonction qui permet ainsi :

- aux épargnants de trouver des conseillers capables de s'intéresser à eux avant toute chose, satisfaits d'avoir obtenu une solution adaptée à leur situation et à leur(s) besoin(s),
- aux professionnels d'avoir apporté une vraie valeur ajoutée à leur(s) prescription(s).

Cette mission de conseil devenant primordiale pour ne pas dire essentielle quelquefois, nombreux sont les conseillers à avoir intégré la nécessité d'accroître leurs connaissances en matière de diagnostic patrimonial. L'offre de formations en la matière a largement répondu aux sollicitations des professionnels en exercice ou aux étudiants désireux de se lancer dans ce beau métier.

Jean-Louis Gagnadre  
DIRECTEUR ETHIC FINANCE  
CHARGÉ D'ENSEIGNEMENTS  
UNIVERSITÉ D'Auvergne



“

Si l'activité de conseil et de suivi patrimonial a mûri et s'est développée en complémentarité de la diffusion des supports d'investissement pour devenir une mission à part entière, elle n'a pas réussi, à ce jour, à trouver toute sa place et son autonomie économique pourtant essentielle.

”

L'Université d'Auvergne et l'Université Lyon 3, pionnières en la matière, peuvent revendiquer à ce jour plus de 3 000 étudiants et professionnels ayant suivi leurs cursus, rejointes sur ce terrain par de nombreuses autres universités et écoles<sup>(1)</sup> depuis, prouvant s'il en était besoin la pertinence de l'approche patrimoniale globale. La demande existait et les professionnels ont massivement haussé leurs compétences pour y répondre.

Si les attentes des clients et l'offre des professionnels ont évolué au cours des dernières années comme j'ai tenté de le retracer trop brièvement, il convient de reconnaître que la réglementation n'a pas suivi cette évolution.

## II - Une réglementation qui tente de rattraper les pratiques, tout en modifiant le paysage général

Si l'on pouvait résumer en quelques lignes les évolutions législatives et réglementaires des dix dernières années, il serait possible

de considérer que les pouvoirs publics ont mis en place ou "toiletté" l'ensemble des textes visant à encadrer les modes de distribution des supports d'épargne dans le prolongement des textes et règlements communautaires. Parallèlement, le législateur s'est contenté de proposer un texte encadrant le conseil en investissements financiers (C.I.F.).

On remarquera particulièrement deux évolutions, initiées par la Loi de sécurité financière n° 2003-706 du 1<sup>er</sup> août 2003, complétée par le décret n° 2004-1023 du 29 septembre 2004, dont les effets se sont diffusés tout au long de la décennie suivante. Alors que les dispositions législatives portaient sur les fonds baptismaux le statut du conseiller en investissements financiers, profession de "conseil" portant sur les instruments financiers, les textes prévoyaient explicitement que les C.I.F. étaient autorisés à pratiquer des activités de "démarchage" pour leur propre compte<sup>(2)</sup> ainsi que de "démarchage bancaire ou financier"<sup>(3)</sup> visant les supports d'épargne qu'ils pouvaient être amenés à conseiller, à la condition bien entendu d'adop-

ter les statuts spécifiques à ces activités commerciales. Dans le même temps, le législateur autorisait certaines professions réglementées à pratiquer l'activité de C.I.F. sans pour autant exiger de ces professionnels qu'ils en adoptent le statut particulier<sup>(4)</sup>. Il est ainsi possible par exemple aux avocats et experts comptables de pratiquer le conseil en investissements financiers à titre accessoire de leur activité principale.

On le constate donc, la loi du 1<sup>er</sup> août 2003 apportait des innovations au-delà d'un encadrement plus important des activités de "conseil en investissements financiers" et "d'intermédiation". Une activité de "conseil" était ainsi autorisée à réaliser des "actes de commerce", sous conditions. Dans le même temps des professions réglementées, bénéficiant par ailleurs le plus souvent d'un monopole dans leur cœur de métier, étaient autorisées à exercer cette activité complémentaire sans pour autant se voir imposer de nouvelles règles, les pouvoirs publics jugeant celles en vigueur pour ces professions suffisantes.

(1) 28 masters, 11 licences professionnelles, 13 diplômes d'université, 6 masters spécialisés accrédités par la conférence des grandes écoles... recensés à ce jour sur le territoire (rapport relatif aux conseillers en gestion de patrimoine, juillet 2011, page 45).

(2) Réf : l'article L 341-1, 5° du Code Monétaire et Financier précise que les CIF peuvent procéder au démarchage en vue de recueillir l'accord d'un client sur une offre de service de conseil en investissements financiers.

(3) Réf : l'article L 341-3 3° permet au CIF de procéder à l'activité de démarchage bancaire et financier pour le compte d'établissements avec lesquels il détient un mandat.

(4) Réf : articles L541-1 III, 2° et L 531-2 g du Code Monétaire et Financier.

(5) Voir sur ce sujet : Rapport présenté par Jean-Jacques Uetwiller (membre du bureau du Conseil National des Barreaux), Conseil National de Barreaux, Assemblée Générale des 21 et 22 novembre 2008.



Tout professionnel du diagnostic patrimonial connaît l'étendue de sa mission : être capable en qualité de généraliste de réaliser un audit économique, juridique, fiscal et social de la situation de son client afin de rechercher une optimisation de ce cadre au regard de ses besoins.



Encadrement et contrôle d'une part, ouverture (activité de conseil et activité commerciale) et concurrence accrue entre les professionnels d'autre part. Notons que cette logique n'a pas été remise en question, bien au contraire. À titre d'exemple, l'article 22 alinéa 3, de l'ordonnance du 19 septembre 1945, modifiée par la loi n°2010-853 du 23 juillet 2010, reconnaît sous certaines conditions la compatibilité de l'activité d'expertise-comptable avec une activité commerciale accessoire permettant la pratique de l'intermédiation en produits d'investissement par exemple<sup>(6)</sup>. Ainsi, la boucle semble bouclée sur le plan de la logique et de l'articulation des textes législatifs et réglementaires et de leurs conséquences : libéralisation et concurrence, mais encadrées. Dont acte.

### III - Tout est donc pour le mieux dans le meilleur des mondes ?

Les spécialistes du conseil patrimonial doivent relever plusieurs défis : s'adapter à l'exacerbation de la concurrence inhérente aux dispositions évoquées ci-dessus, contrer la logique économique attachée à la distribution des produits d'épargne qui va à l'encontre des spécificités de leur activité de conseil, affronter les risques induits par le vide législatif et la jurisprudence.

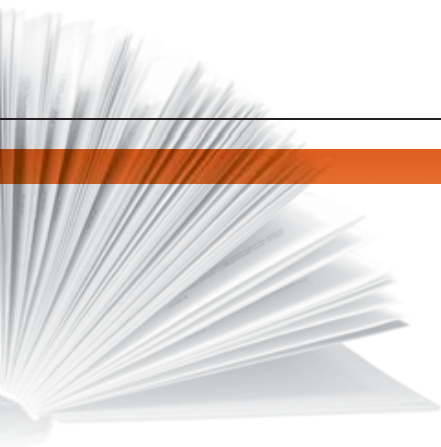
#### a) Une logique économique défavorable au conseil

Si l'activité de conseil et de suivi patrimonial a mûri et s'est développée en complémentarité de la diffusion des supports d'investissement pour devenir une mission à part entière, elle n'a pas réussi, à ce jour, à trouver toute sa place et son autonomie économique pourtant essentielle. Il en va de sa crédibilité et de son existence mêmes. On me

permettra de souligner à cette occasion que prétendre exercer une activité de conseiller en gestion de patrimoine indépendant dont la contrepartie financière serait assurée non par le client mais essentiellement par un établissement bancaire ou d'assurance via des rétrocessions de commissions dénote une certaine conception de l'indépendance et ignore un élément fondamental : tout conseil patrimonial ne débouche pas sur la souscription d'un produit ! C'est confondre le conseil en investissements puis sa réalisation par le client, pour lesquels nous pouvons estimer que l'encadrement législatif et réglementaire suit aujourd'hui une certaine cohérence (cf. supra) et le conseil patrimonial pour lequel le vide législatif est patent. Que les professionnels spécialistes du conseil financier qui souhaitent diffuser des supports d'épargne estiment ce cadre adapté est légitime, ce que ne peuvent accepter celles et ceux qui souhaitent remplir une mission de conseil patrimonial. Assimiler les deux, ou tenter l'amalgame, est probablement une supercherie pour nos concitoyens qui recherchent un conseil patrimonial global. À défendre cette vision trompeuse sur le fond, on ne peut s'étonner que les autorités en viennent à proposer qu'un conseiller en gestion de patrimoine devrait, pour en revendiquer le titre, *cumuler les statuts de conseiller en investissements financiers, de courtier en opération de banque et services de paiement et de courtier en assurance*<sup>(7)</sup>. Ainsi, pour exercer une mission de conseil patrimonial, le professionnel devrait faire du "conseil financier" et du "courtage" pour rémunérer cette prestation ? Curieuse vision qui pourrait conduire au final à conditionner le contenu,

(6) Ces dispositions législatives sont toujours en attente d'un décret d'application en août 2011 (consultation à l'adresse : <http://www.experts-comptables.fr/csoec/Thematiques/Juridiques/Base-de-donnees-deontologique/Compatibilite-Incompatibilite/Activite/La-mission-de-conseil-en-gestion-du-patrimoine-peut-elle-etre-exercee-par-un-expert-comptable>).

(7) Rapport relatif aux conseillers en gestion de patrimoine, juillet 2011, page 79, 2.2.1.1.



la qualité du conseil patrimonial et sa légitime contrepartie financière au montant des capitaux collectés !

Quand bien même cette situation serait établie, les conseillers indépendants peuvent-ils imaginer sortir gagnants d'une compétition qui revient in fine à une course à la collecte d'épargne dont ils sont des acteurs certes non négligeables en termes de capitaux, mais toutefois très largement minoritaires ? Quelle est la maîtrise de leur rémunération, donc de leur avenir, lorsque les conditions sont fixées par les mandants dans le cadre de leur politique commerciale ? Mandants qui disposent par ailleurs pour la plupart de leur propre réseau de conseillers et qui aujourd'hui, contrairement à hier, ont accès via les architectures ouvertes et autres plateformes à l'ensemble des supports, ce qui était, rappelons-le, jusqu'à présent l'apanage des conseillers indépendants. Cette course à la collecte, inhérente à cette logique, constitue la négation même d'une mission de conseil patrimonial personnalisée. Le niveau de rémunération attachée à la collecte d'épargne étant le plus souvent proportionnelle aux capitaux collectés, on peut penser que le conseiller devra nécessairement accroître celle-ci le plus souvent au profit d'un seul établissement au détriment de la qualité de sa prestation de conseil et de son indépendance. Doit-on ajouter à cela la baisse tendancielle du niveau des rétrocessions, dans le droit fil des dispositions visant à l'information des clients, l'environnement concurrentiel et la fameuse "transparence" dont on peut à loisir discuter du bien fondé et des modalités, mais dont chacun connaît parfaitement la finalité principale.

Cette activité de conseil patrimonial - activité à part entière, mobilisant de fortes connais-

sances et de grandes capacités d'analyse - ne peut être l'accessoire de la vente de produits mais doit trouver sa légitimité afin que professionnels comme clients puissent l'identifier et la rémunérer en conséquence. A l'image d'une autre profession du "conseil", les C.I.F. par exemple (1), le conseiller patrimonial doit pouvoir revendiquer un statut propre, autorisé à réaliser des actes de commerce à titre accessoire tels que le démarchage, le courtage, la transaction immobilière... en cohérence avec la logique actuelle des textes législatifs.

Il en va de la crédibilité même de sa mission tout autant que de son avenir économique pour les professionnels concernés. À défaut, cette mission sera réalisée par d'autres dont ce n'est pas le métier, mais qui disposent d'un statut reconnu, d'une antériorité en matière de conseil et des textes leur permettant d'exercer cette mission, fût-ce à titre "accessoire". Est-ce le cadre d'une concurrence saine et loyale que de priver celles et ceux dont c'est le métier (qui pour la plupart ont accepté de remettre en jeu leurs compétences et retourner sur les bancs de l'université) d'un cadre adapté à l'exercice de cette profession qui a su prouver son utilité ? Par ailleurs, comment ne pas voir que l'avenir des conseillers en gestion de patrimoine indépendants passe par l'émergence d'un cadre

susceptible de leur permettre de diversifier leur chiffre d'affaires et d'asseoir leur indépendance. A défaut, on peut redouter qu'ils se voient confiner par la force des choses au rôle de prescripteurs indépendants, même parés du nom de conseiller en gestion de patrimoine indépendant...

#### **b) Un vide législatif préjudiciable aux professionnels et à leurs clients**

Tout professionnel du diagnostic patrimonial, connaît l'étendue de sa mission : être capable en qualité de généraliste de réaliser un audit économique, juridique, fiscal et social de la situation de son client afin de rechercher une optimisation de ce cadre au regard de ses besoins. À partir d'un bilan patrimonial, le conseiller intègre ces éléments chiffrés dans le contexte juridique, fiscal et social en fonction de l'étendue de la mission qui lui a été confiée. Cette approche pluridisciplinaire est aujourd'hui largement reconnue et partagée. Partant des chiffres, le conseiller va nécessairement investir les matières du "droit". C'est pour répondre à cette nécessité qu'universitaires et professionnels ont défendu et obtenu par un arrêté du 19 décembre 2000 la "compétence juridique appropriée"<sup>(8)</sup>. Il est par conséquent assez étonnant que le rapport parlementaire établi par Monsieur Le Député Louis Giscard d'Estaing et



(8) Arrêté du 19 décembre 2000 conférant l'agrément prévu par l'article 54-I de la loi n°71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques.

la Direction Générale du Trésor du Ministère des Finances fasse un tour d'horizon des pratiques et de l'environnement réglementaire assez convaincant, tout en reléguant cet élément déterminant pour l'exercice du métier de conseiller patrimonial au même rang que l'activité d'agent immobilier, un "accessoire"<sup>(9)</sup>! Tout au contraire, qu'on me permette d'écrire ici que cet "accessoire" est essentiel et que la question centrale est probablement ici : la nature même de la prestation de conseil et les conditions de son exercice.

En effet, il n'est qu'à lire le titre IV de la première partie du Rapport sur les professions du droit<sup>(10)</sup> établi en mars 2009 pour s'en convaincre. On retiendra, par exemple, la recommandation indiquée en page 67 qui propose d' : *Etendre l'obligation d'un label de qualification, non exigé pour certaines professions, aux membres de toutes les professions dont la pratique du droit à titre accessoire les place dans une situation de concurrence directe avec les professions juridiques, par exemple les conseils en gestion de patrimoine.*

Si le "Rapport Darrois" identifie explicitement l'activité de conseil en gestion de patrimoine comme étant en concurrence avec les professions du droit, le rapport parlementaire de juillet 2011 traite ce sujet comme "accessoire". On n'ose imaginer que le constat de "concurrence directe" effectué par la commission Darrois soit la raison de l'absence de proposition dans ce domaine ?

Sur ce sujet, comment ne pas mentionner l'arrêt de la Cour de Cassation du 15 novembre 2010<sup>(11)</sup> qui a suscité quelques inquiétudes parmi les professionnels. La Haute Cour a en effet démontré que : peu importait le niveau de complexité des problèmes posés, [...] mais que [...] la cour d'appel s'est fondée sur des

*motifs impropres à démontrer que, dans leur ensemble, les consultations juridiques offertes relevaient directement de l'activité principale.* On ne peut que s'interroger sur les risques encourus par les conseillers en gestion de patrimoine sur cette question dans la mesure où, à ce jour et à défaut d'une définition de la profession de conseil en gestion de patrimoine et d'un périmètre reconnu, en quoi les consultations juridiques indispensables à la réalisation de leur mission relèvent "directement de cette activité" et en constituent "l'accessoire" ? Situation pour le moins aléatoire et probablement source de contentieux à venir pour des professionnels considérés par les praticiens du droit comme des "concurrents directs".

Enfin, pour clôturer sur ce sujet, considérer que le cumul des statuts de CIF avec un diplôme permettant de revendiquer la "compétence appropriée" résoudrait le problème me semble tout à fait discutable. Dans la mesure où aucun arrêté n'étant venu accorder au C.I.F. la compétence juridique appropriée<sup>(12)</sup>, il est assez difficile de concevoir par quelle articulation juridique cette double étiquette répondrait à cette question centrale.

En conclusion, si pour ma part je partage les conclusions du rapport parlementaire visant la protection du titre pour l'ensemble des professionnels, quels que soient leur mode d'exercice, dans le respect de l'histoire des pratiques, des règles de la concurrence et en application de la Loi<sup>(13)</sup>, je ne peux qu'être très dubitatif devant la proposition visant à conditionner l'accès au titre de conseiller en gestion de patrimoine indépendant au cumul des statuts de C.I.F. et de courtiers, précisant qu'à titre accessoire un CGP doit pouvoir recourir (?) à la compétence juridique appropriée...

Ainsi en application de la loi de sécurité financière 2003-706 du 1<sup>er</sup> août 2003, un C.I.F. **était autorisé** à exercer les activités de démarchage (et de courtage) ce qu'avait respecté, faute de mieux, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants. En principale proposition du rapport parlementaire de Monsieur Louis Giscard d'Estaing et de la Direction Générale du Trésor, pour revendiquer le titre de conseiller en gestion de patrimoine indépendant, le professionnel devrait adopter le statut de CIF **et obligatoirement** ceux de courtier et d'intermédiaire en opération de banque. Qu'il me soit permis de douter de la pertinence et de l'efficacité de cette immense avancée législative pour les conseillers patrimoniaux, probablement inutile, qui ne peut répondre ni aux attentes des consommateurs qui souhaitent légitimement que "l'étiquette corresponde au produit", ni à celles des professionnels qui ambitionnent que leurs compétences soient reconnues et qu'un statut leur permettent d'exercer pleinement ce métier<sup>(14)</sup> dans un environnement juridique stable, pérenne et de concurrence loyale. Au-delà du formalisme certain attaché à la mise en place d'un statut, il est bien difficile de lire dans les principes posés par le législateur européen (*faciliter la liberté d'établissement..., renforcer les droits des utilisateurs de services..., promouvoir la qualité des services..., établir une coopération administrative entre les Etats membres...*)<sup>(15)</sup>, en quoi ces dispositions viendraient neutraliser tout espoir en la matière. Espoir qu'il convient de conserver et de défendre résolument. ■

**Jean-Louis Gagnadre**  
Directeur Ethic Finance  
Chargé d'enseignements Université  
d'Auvergne

(9) Rapport relatif aux conseillers en gestion de patrimoine, juillet 2011, page 79, 2.2.1.2.

(10) Plus communément appelé "Rapport Darrois".

(11) Arrêt n° 996 du 15 novembre 2010 (09-66.319) - Cour de cassation - Première chambre civile.

(12) Voir J-L Gagnadre : *Du CIF au conseiller en gestion de patrimoine, une évolution nécessaire ? Droit et Patrimoine*, n° 154, déc 2006, p 36 et suivantes.

(13) Art L 311-2, 4° du code monétaire et financier : les établissements de crédit peuvent aussi effectuer les opérations connexes à leur activité, telles que : ...4° Le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine...

(14) Et non pas d'avoir "pour mission d'assister un client dans la gestion de son patrimoine personnel" comme le propose la mission parlementaire (page 77 paragraphe 2.2.1.), activité qui n'est pas celle d'un "conseiller" mais plus sûrement celle d'un "gérant" ou d'un "syndic".

(15) Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil, du 12 décembre 2006, relative aux services dans le marché intérieur.