



LA MEILLEURE RÉGULATION PASSE PAR LES CODES PROFESSIONNELS



Jean Tricou

Directeur du
département Banque
d'investissement
et de marché

La profession bancaire française, pour des raisons de compétitivité, demande des modifications sur certaines recommandations du rapport Delmas-Marsalet et confirme la méthode qu'elle a préconisé auprès des autorités françaises pour établir "une meilleure régulation"* : le développement des codes professionnels.



Marc Noël

Chargé de mission au
département Banque
d'investissement
et de marché

FBF

* L'AMF a lancé une consultation sur "la meilleure régulation" qui intègre les réflexions européennes sur l'impact coût/bénéfice de la réglementation.

Le rapport sur la commercialisation des produits financiers aux particuliers, remis en novembre 2005 au ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, a pour objet de prévenir les risques de commercialisation abusive et de tendre vers une organisation harmonisée et cohérente de la commercialisation en France.

Il concerne tout particulièrement les banques, du fait de leur positionnement dans la distribution. En effet, en dehors de produits bancaires, les banques sont les premiers distributeurs d'instruments financiers et d'OPCVM, demain d'OPCI, ainsi que de produits d'assurance vie (60 %) et de plan d'épargne retraite. Au total, 70 % de l'épargne financière passe elles. Du point de vue straté-

gique, le développement à l'avenir de la banque de détail réside dans un approfondissement de la relation clientèle en matière de placement financier. Ce marché de l'épargne financière est, pour les intermédiaires, économe en fonds propres, mais très concurrentiel, avec des marges parmi les plus faibles d'Europe. En France, il a atteint un taux d'équipement moyen d'environ sept produits financiers par ménage, contre trois au Royaume-Uni, ce qui souligne l'importance portée par les banques françaises à répondre de manière appropriée.

LES RÉACTIONS DE LA PROFESSION AU RAPPORT

Lors de sa réponse à la consultation, la FBF a souligné son adhésion aux principales recommandations du rapport et notamment au fait de situer le client au centre de la procédure de commercialisation. Ces recommandations ne sont, pour la plupart, pas nouvelles car elles correspondent pour une grande part à des bonnes pratiques déjà développées par les établissements ces dernières années. Elles ont d'ailleurs servi de référence à M. Delmas-Marsalet et correspondent à l'esprit des dispositions européennes de la directive sur les marchés d'instruments financiers (MIF) qui intègre un volet important et formalisé consacré à la commercialisation des instruments financiers, c'est-à-dire les valeurs mobilières, les warrants, les produits dérivés, etc., ainsi que les OPC.

Toutefois, la profession, soucieuse de sauvegarder des règles équitables de concurrence, a souhaité souligner les écarts entre certaines recommandations du rapport et le cadre européen. D'autre part, dans la logique d'une meilleure régulation, elle propose des modifications à apporter à certaines recommandations pour qu'elles soient proportionnées à l'objectif en termes de coût, d'avantage et de complexité.

En effet, l'addition des exigences du rapport et l'architecture de leur agencement débouchent sur une procé-

de dure rigide qui ne laisserait que peu de liberté aux établissements et qui impacterait leur organisation interne ainsi que leur capacité concurrentielle.

■ Conformité au droit communautaire

Les règles applicables à la commercialisation en France doivent être en complète conformité avec le droit communautaire, tant en ce qui concerne les textes législatifs et réglementaires pris en application du rapport que des mesures appelées à figurer dans les codes de bonne conduite. Ainsi, par exemple, en amenant certains types de produits à subir un nouvel examen du régulateur national, certaines mesures pourraient remettre en cause les passeports européens mis en place par les directives OPCVM et Prospectus et être contraire à l'harmonisation maximale définie par la MIF.

De plus, certaines dispositions du rapport sont plus contraignantes que la réglementation des autres pays de l'Union européenne, ce qui pourrait placer les établissements français en situation de concurrence défavorable vis-à-vis des prestataires étrangers. En effet, dans de nombreux cas prévus par la directive MIF, les prestataires de services d'investissement agissant dans un autre pays de l'Union restent soumis aux règles de leur pays d'origine.

■ Limitation de la commercialisation des produits complexes ou risqués : un frein à l'innovation

L'idée de réserver les produits complexes ou risqués à la seule clientèle d'investisseurs qualifiés paraît inadaptée au but recherché et défavorable aux épargnants. En effet, le risque de *misselling* qui fonde cette interdiction n'est pas lié à la nature du produit en elle-même ; il résulte de l'inadaptation de la vente du produit financier aux besoins du client. Cette interdiction va au-delà des dispositions de la directive MIF qui se contente d'exclure les produits complexes du champ de l'*execution only* et renvoie à l'obligation d'information et de conseil du banquier pour leur distribution.

La définition des produits complexes ou risqués est, par ailleurs, beaucoup trop large. En restreignant le champ des produits autorisés à la commercialisation auprès des particuliers, cette interdiction aurait pour conséquence de brider toute innovation financière.

■ Clarifier la responsabilité des acteurs

Une clarification du partage des responsabilités entre le producteur (conception du produit, gestion) et le dis-

tributeur (transmission de l'information et fourniture du conseil au client) est indispensable. Ceci étant, il doit être de la seule responsabilité du distributeur d'assurer la formation de ses conseillers clientèle, la fourniture des informations techniques nécessaires revenant naturellement au producteur. Par ailleurs, s'il revient au producteur de définir la clientèle cible recommandée pour un produit, l'adéquation du produit avec le profil du client reste du ressort du distributeur.

Enfin, il serait souhaitable de permettre au distributeur de solliciter (lorsqu'il l'estime opportun) un contrôle a priori par le producteur des documents publicitaires qu'il a élaborés au regard des documents réglementaires.

■ Devoir de conseil et connaissance du client

La présomption de "vente conseillée" s'appliquant au client qui se rend dans une agence pour effectuer une opération telle qu'elle est décrite dans le rapport soulève des problèmes de conformité avec la MIF et notamment avec la notion d'*execution only* telle qu'elle ressort du texte européen d'harmonisation maximale.

En matière de connaissance du client et de traçabilité des conseils fournis, le rapport fait des propositions extrêmement contraignantes pour les banques qui souhaitent garder plus de souplesse et de liberté dans le traitement des informations.

Par ailleurs, la profession n'est pas favorable à l'obligation faite aux producteurs de communiquer au régulateur les rétrocessions versées aux distributeurs indépendants, dans la mesure où des enquêtes sur place et le processus de conformité permettraient de contrôler d'éventuels abus de manière plus efficace.

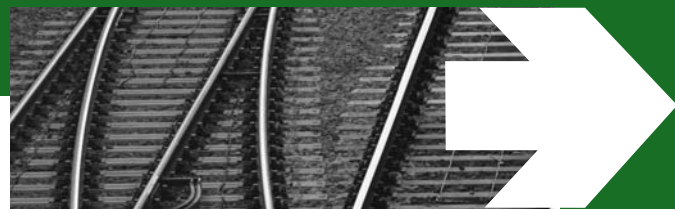
■ Assouplir le profilage des produits

La profession réclame également plus de souplesse et de liberté en matière de choix des critères de détermination des attentes et de la situation du client ainsi qu'en matière de profilage des produits d'épargne et de mise en œuvre des moyens de formation des vendeurs. En effet, un système trop rigide d'habilitation des vendeurs pourrait être dommageable pour les établissements et pour la clientèle.

■ Information de la clientèle

L'opposition par le client dans le bulletin de souscription d'OPCVM d'une mention manuscrite certifiant que le prospectus d'information lui a bien été remis préa-

“Certaines dispositions du rapport sont plus contraignantes que la réglementation des autres pays de l'Union européenne.”



lablement, est – en particulier – très lourde à gérer. Il n'est pas souhaitable de retenir l'instauration d'un délai de réflexion dans le cadre de la souscription d'OPCVM, ce délai étant délicat à gérer et exclu de l'actuelle réglementation sur le démarchage (hors démarchage physique) et sur la commercialisation à distance de services financiers.

Au-delà, concernant l'information précontractuelle, la profession soutient l'objectif du rapport visant à développer une fiche produit reprenant les éléments clefs de celui-ci en vue d'aider le consommateur et d'éclairer son choix d'achat. Néanmoins cette fiche devra être adaptée pour se conformer aux textes européens.

UNE MÉTHODE DE RÉGULATION ADAPTÉE À LA COMPLEXITÉ DE L'EXERCICE

Le rapport reconnaît que seul le recours à l'autorégulation, c'est-à-dire aux codes professionnels, est la bonne méthode. Déjà explorée sur certains sujets par l'AFEI et la FBF, celle-ci n'avait jamais reçu en France une telle consécration dans un domaine d'une telle ampleur. La FBF jouera pleinement son rôle dans ce domaine, confirmant la démarche qu'elle préconise depuis longtemps d'intégrer, à l'instar des grands pays développés, l'autorégulation à part entière dans la régulation.

Le cadre législatif européen existant ou devant être transposé encadre déjà en grande partie les conditions de commercialisation des produits. En effet, dans le domaine des instruments financiers et de l'assurance, des directives traitant de la commercialisation existe d'ores et déjà. D'autre part, le projet de loi sur le développement de l'actionnariat salarié soumis au vote des assemblées ce mois-ci complète le dispositif en reprenant certaines dispositions du rapport non traitées au niveau des textes européens (question des responsabilités entre producteur et distributeur) et décline également par avance certaines dispositions de la directive MIF (obligation de conseil).

Le degré de liberté dévolu au code est d'ores et déjà *ex ante* très circonscrit par le législateur et *ex post* pleinement maîtrisé par l'homologation des codes de conduite par le ministre (disposition également prévue par le projet de loi Épargne salariale).

Dans ce contexte, les associations essaient d'apporter les bonnes réponses à des problèmes que le régulateur n'a pas pleinement réussi à surmonter, qu'il s'agisse de la compréhension par les épargnants des sédimentations successives des notes d'information produits,

“ La FBF a débuté dès le mois de mai 2006, l'élaboration d'un code de bonne conduite, et parallèlement à pris contact avec les autres associations concernées l'AFG et la FFSA. ”

d'une harmonisation entre produits très différenciés, et d'une approche globale de la commercialisation à partir des silos réglementaires qui restent encore très marqués par une logique statutaire (banques, assurances, conseillers en investissements financiers – CIF). On voit bien que, quels que soient les efforts et la volonté des professionnels, résoudre ces multiples problématiques demande de la progressivité dans la démarche et la possibilité de mettre en place des textes adaptables aux évolutions considérables de cette activité attendues dans un futur proche (notamment via le développement des architectures ouvertes). Le code doit, en outre, veiller à ce que les capacités d'innovation et de concurrence des établissements de soient pas entravées.

UN DÉLAI COURT POUR FINALISER LES CODES

La FBF consciente de cet enjeu a débuté dès le mois de mai 2006, l'élaboration d'un code de bonne conduite dans ce domaine. Elle a parallèlement pris des contacts avec les autres associations concernées l'AFG et la FFSA. Depuis juin 2006, les professionnels ont connaissance des dispositions définitives de la directive sur les marchés des instruments financiers. À la fin du mois d'octobre, les dispositions législatives du rapport retenues dans la loi pour le développement de l'actionnariat salarié seront connues. L'ordonnance déclinant en France la directive MIF sera sans doute promulguée à la fin de cette année avec application par les établissements en novembre 2007.

Il reste donc aux professionnels un délai de quelques mois pour finaliser les codes si l'on veut laisser aux établissements le temps indispensable pour développer les outils et procédures nécessaires à l'application dudit code. En grand professionnel, M. Delmas-Marsalet a, avec discernement, reconnu le rôle essentiel des codes de bonne conduite dans la mise en place d'une meilleure régulation. On ne peut que s'en féliciter, tout en confirmant l'analyse du ministre : indubitablement, malgré les efforts louables du rapport, ce chantier reste complexe, mais les conditions d'une meilleure régulation passent par la reconnaissance – par les pouvoirs publics – des codes professionnels. ■