

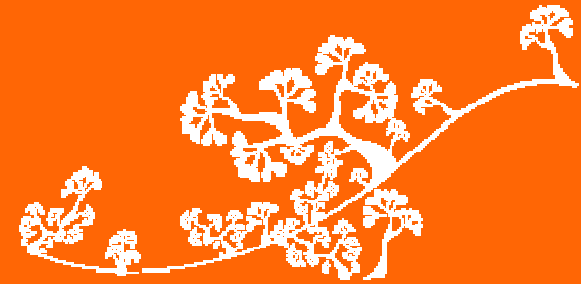
Les obligations du vendeur de produits et services financiers

Marseille
16 novembre 2011

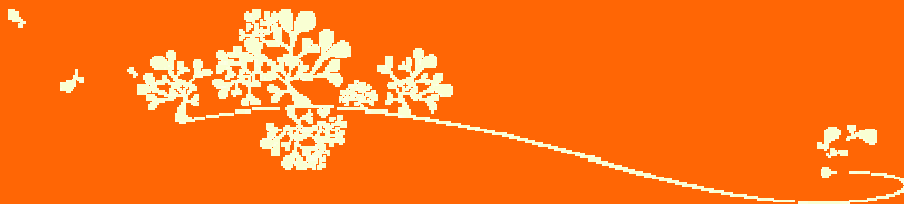


PLAN DE LA PRÉSENTATION

- Les produits, les services et les instruments financiers
 - Définitions
 - Dispositions générales
- Le banquier, vendeur de services bancaires
- Le banquier, vendeur de crédits
- Le vendeur d'instruments financiers (produits boursiers)
- La Directive MIF
- le vendeur d'assurance vie



Les produits, services et instruments financiers : définitions et règles applicables



Quelques définitions

Les produits et services financiers = terme générique sans véritable définition juridique qui englobe, à notre sens, les produits et services bancaires, les crédits et les produits d'épargne, qu'il s'agisse d'instruments financiers au sens strict ou pas.

■ Les produits bancaires

- Réception des fonds du public (comptes et dépôts)
- Services de paiement (opérations de gestion d'un compte / paiement carte / virement / prélèvement...)

Supervision ACP

■ Les crédits (immobilier/consommation)

Supervision ACP

■ Les produits d'épargne

- Épargne à régime fiscal spécifique (Livret A / Livrets Jeunes / épargne logement...)
- Épargne salariale
- Instruments financiers (actions / obligations / parts d'OPVM / contrats à terme...)
- Les services d'investissement portent sur les instruments financiers (réception / transmission / exécution d'ordre de bourse, etc.)
- L'assurance vie/assurance décès

Supervision ACP + AMF (pour les instruments financiers)

Les dispositions applicables

■ Les dispositions d'ordre général

- Code civil - Le **devoir de conseil** résulte de l'application de **l'article 1147**

Le débiteur est condamné s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part.

- Code de la consommation - **Obligation générale d'information** (article L.111-1 et suivants)

■ Les dispositions particulières contenues dans des codes spécifiques

Les obligations du vendeur de services bancaires

Le code de la consommation

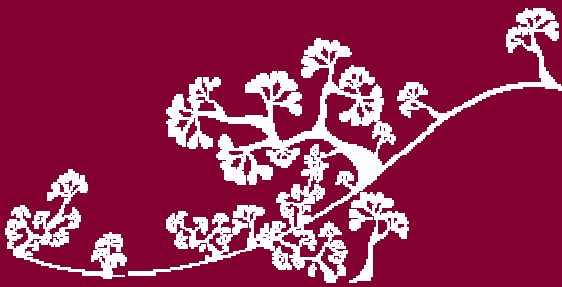
Les obligations du banquier sont régies par le code de la consommation et le code monétaire et financier.

- Comme tout commerçant, le banquier est tenu au respect du **code de la consommation** en ce qui concerne :
 - l'information des consommateurs et la formation des contrats
 - les pratiques commerciales

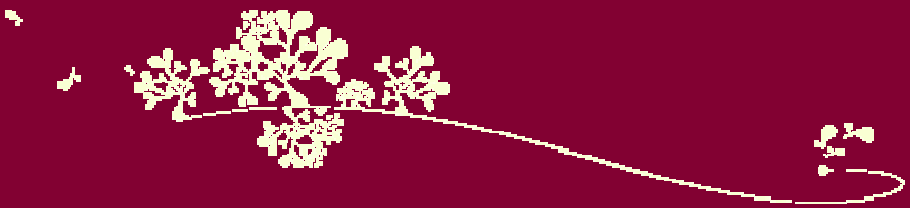
Tout professionnel vendeur de services doit, avant la conclusion du contrat, mettre le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques essentielles du bien.

Le code monétaire et financier

- **Le banquier est tenu de fournir une information préalable sur le service qu'il rend et ses tarifs, et en particulier :**
 - Art R.121-2-1 2° : infos sur le prix, les commissions...
 - Art R.121-2-1 3° : la vente à distance et le droit de rétractation
- **La convention de compte**
- **Le relevé annuel de frais bancaires (depuis 2009)**
 - Nouveau : **un relevé mensuel des frais**, porté sur chaque relevé de compte **depuis le 30 juin 2011**



Les obligations du banquier vendeur de crédit



Le crédit à la consommation : L'obligation d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur

- Une nouveauté de la loi Lagarde : un moyen pour la banque d'exercer son devoir de conseil
 - **Obligation de vérifier la solvabilité de l'emprunteur**
 - **Création d'une fiche d'informations** sur les ressources et les charges de l'emprunteur (obligation pour les crédits conclus en magasin ou à distance)
(articles L.311-9 et L.311-10 code de la consommation)
- **Portée de l'engagement de l'emprunteur**
 - Les informations figurant dans la fiche font l'objet d'une **déclaration sur l'honneur** de leur exactitude
 - Au-delà de 3 000 €, il doit fournir des **justificatifs** d'identité, de domicile et de revenus

 L'emprunteur qui dissimule des informations sur ses capacités contributives et son état d'endettement à l'octroi du prêt ne peut se prévaloir d'un manquement au devoir de conseil de la banque.

Le crédit à la consommation : Le devoir d'information, de conseil et de mise en garde

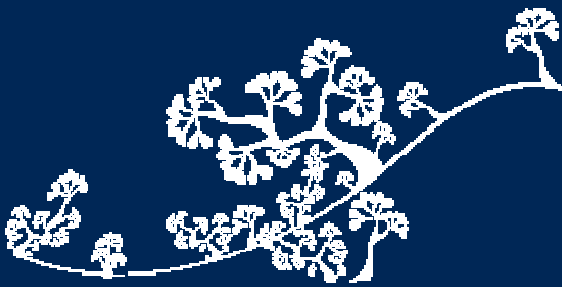
- Une nouveauté de la loi Lagarde :
Informations écrites permettant la comparaison avant signature (désormais une obligation sur le lieu de vente)
- **Obligation de conseil et de mise en garde** : reconnue par la jurisprudence.
 - La responsabilité de la banque qui consent un prêt dont les charges sont excessives par rapport aux ressources de son client est engagée si elle ne peut justifier de l'avoir mis en garde sur l'importance de l'endettement. Le banquier doit refuser de consentir un nouveau concours à son client qui risque le surendettement.

Aujourd'hui inscrite dans la loi (art L.311-8 code de la consommation) – Nouveauté loi Lagarde

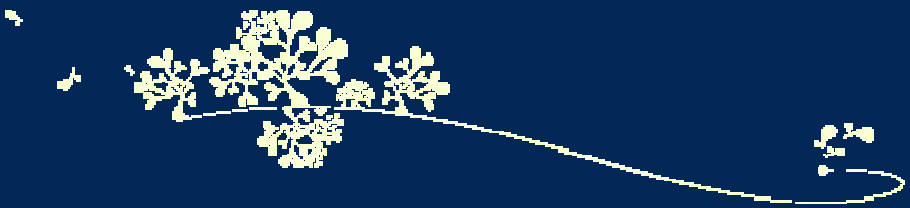
- Le prêteur ou l'intermédiaire de crédit fournit à l'emprunteur les explications lui permettant de déterminer si le contrat de crédit proposé est adapté à ses besoins et à sa situation financière, notamment à partir des informations contenues dans la fiche mentionnée à l'article L.311-6. Il attire l'attention de l'emprunteur sur les caractéristiques essentielles du ou des crédits proposés et sur les conséquences que ces crédits peuvent avoir sur sa situation financière, y compris en cas de défaut de paiement.

Le crédit immobilier

- Depuis longtemps, signature d'un contrat de prêt très encadrée + délai de réflexion, justification des revenus et du patrimoine...
 - Une nouveauté de la loi Lagarde : la simulation sur les crédits à taux révisable.
 - Assurance emprunteur : adéquation des risques couverts
 - La banque manque à son devoir d'information et de conseil en faisant adhérer l'emprunteur à une assurance de groupe inadaptée. La banque est tenue de l'éclairer sur l'adéquation des risques couverts à la situation personnelle de l'emprunteur. La remise de la notice d'information ne suffit pas à satisfaire cette obligation.
- (Cass plénière – 02/03/2007 ; Cass civ 1 – 22/01/2009)
- Nouveau : l'emprunteur peut, depuis septembre 2010, prendre une assurance différente que celle proposée par le banquier, à condition qu'elle présente le même niveau de garantie.



Les obligations du vendeur d'instruments financiers



La protection des investisseurs

« Lorsqu'ils fournissent des services d'investissement et des services connexes à des clients, les prestataires de services d'investissement agissent d'une **manière honnête, loyale et professionnelle, servant au mieux les intérêts des clients** »
(article L.533-11 du Code monétaire et financier)

- C'est la directive européenne MIF (Marchés d'instruments financiers) qui impose depuis novembre 2007 un certain nombre de règles d'information et de conseils à l'égard des clients.

La directive Marchés d'Instruments Financiers (MIF)

La MIF a accru la protection des consommateurs de produits et de services financiers, notamment celle des investisseurs non professionnels (les particuliers).

Les produits concernés

Ce sont principalement :

- les actions
- les obligations
- Les placements collectifs (OPCVM)
- les warrants
- les fonds d'investissement cotés
- les certificats
- les dérivés

Les services concernés

Ce sont principalement :

- le conseil en investissement financier
- la gestion de portefeuille sous mandat
- la réception et la transmission d'ordres
- l'exécution des ordres



De nouvelles obligations en matière de conseil et d'information

- En tant que clients non professionnels, les particuliers bénéficient de la part de leur intermédiaire financier d'un niveau accru de conseil et d'information.
- Les obligations sont particulièrement importantes lorsque l'intermédiaire fournit des conseils personnalisés ou qu'il est en charge de la gestion d'un portefeuille. Il doit s'assurer que le produit ou le service proposé est bien adapté à la situation de son client.
- Pour fournir un service d'investissement approprié, le vendeur de produits financiers doit :
 - connaître son client et lui poser un certain nombre de questions ;
 - informer son client pour lui permettre de prendre une décision en toute connaissance de cause.

Connaître son client

1) Protection maximale lors du conseil en investissement ou du service de gestion de portefeuille

Le vendeur doit se procurer les informations suivantes :

- les connaissances et l'expérience en matière d'investissement de son client en lien avec le type de produit ou de service proposé,
- sa situation financière : revenus, charges, patrimoine, etc.,
- ses objectifs d'investissement : retraite, achat immobilier, études des enfants, etc.,
- son horizon de placement,
- s'il veut prendre du risque, le niveau de risque accepté.

=> Si le client ne communique pas les informations requises, le prestataire est tenu de lui **refuser la fourniture de ses services**.

Connaître son client

2) Moindre protection pour les autres services d'investissement

Le vendeur est alors tenu de se procurer des informations seulement sur les connaissances et l'expérience en matière d'investissement de son client.

Transmission d'ordre :

le banquier route les ordres de son client vers l'intermédiaire de marché approprié sans intervenir dans la négociation.

Exécution d'ordre :

le banquier transmet l'ordre sur le marché pour le compte de son client et lui confirme l'exécution par un avis d'opéré

=> Si le client ne communique pas les informations nécessaires, le prestataire est tenu de **mettre en garde son client**, préalablement à la fourniture du service. Mais **le service est fourni !**

Connaitre son client

3) Pas de protection pour les services de réception, transmission et d'exécution d'ordre pour compte de tiers sous 4 conditions cumulatives :

- Le service doit porter sur des **instruments financiers non complexes** tels que des actions ;
- Le service doit être fourni à **l'initiative du client** ;
- Le client doit être averti que son prestataire **n'est pas tenu d'évaluer l'adéquation du produit ou du service à son profil** ;
- Le prestataire doit **se conformer aux dispositions relatives aux conflits d'intérêts**.

Connaître son client

- ☑ Il est dans l'intérêt du client de répondre au questionnaire.
- ☑ Le questionnaire doit être rempli de façon précise et sincère :
l'intermédiaire doit pouvoir proposer au client le(s) produit(s) qui
corresponde(nt) le mieux à ses objectifs et à sa situation.
- ☑ Les données inscrites dans ce questionnaire restent confidentielles
(sauf les cas prévus par la loi).

En l'absence de réponse au questionnaire, l'intermédiaire pourra refuser ses services (refus) ou exécutera ses ordres sous la seule responsabilité du client (mise en garde). Répondre protège le client!

Le questionnaire MIF

Le vendeur doit poser un certain nombre de questions à son client pour mieux le connaître

Les questions auxquelles le client doit répondre peuvent être réparties en trois grands sujets

- ✓ La situation personnelle du client
- ✓ Ses objectifs
- ✓ Sa connaissance et l'expérience du fonctionnement des marchés financiers

Le questionnaire MIF

▪ La situation personnelle

Ces questions portant que la situation personnelle du client peuvent sembler indiscrètes. Mais elles ont pour objectif de mieux cerner l'environnement familial, fiscal et financier afin de mieux conseiller le client

Quelques exemples de questions

- ✓ Situation familiale
- ✓ Régime matrimonial
- ✓ Montant de l'impôt
- ✓ Montant de l'épargne capitalisée
- ✓ Crédits en cours, ...

Le questionnaire MIF

▪ Les objectifs

Le vendeur doit évaluer les objectifs et l'horizon de placement de son client, ainsi que sa tolérance au risque

Quelques exemples de questions :

- ✓ Objectifs de l'épargne (valoriser un capital, transmettre, préparation de la retraite...)
- ✓ Objectif d'un projet d'épargne (se protéger contre les coups durs, compléter ses revenus, ...)
- ✓ Rapport au risque

Le questionnaire MIF

- **La connaissance et l'expérience des marchés financiers**

Le vendeur doit ici savoir si le client est en mesure d'évaluer correctement le risque encouru et s'il connaît les bases du fonctionnement de la Bourse,

Quelques exemples de questions :

Connaissance suffisante ou insuffisante de certains produits : actions, obligations, OPCVM, trackers, warrants, ...

Connaissance des différents types d'achat ou de vente possible en Bourse

Les instruments financiers détenus (actions, FCPR, FCPI, ...)

Une information « exacte, claire et non trompeuse »

Les banques doivent fournir à leurs clients une information « exacte, claire et non trompeuse », y compris dans leurs communications à caractère promotionnel, c'est-à-dire la publicité.

L'information doit être exacte et s'abstenir de mettre l'accent sur les avantages potentiels d'un service d'investissement ou d'un instrument financier sans indiquer aussi, correctement et de façon très apparente, les risques éventuels correspondants.

L'information doit être suffisante et présentée d'une manière qui soit compréhensible par tout investisseur.

L'information ne doit pas minimiser, occulter ou travestir certains éléments, déclarations ou avertissements importants.

⇒ Cette information exacte, claire et non trompeuse doit permettre au client de prendre sa décision d'investissement en toute connaissance de cause.

Exemple : communication sur les performances passées d'un produit

- Cette indication ne doit pas constituer le thème central de l'information communiquée.
- L'information doit fournir des données appropriées sur les performances passées couvrant les 5 dernières années ou toute la période depuis que l'instrument financier est proposé ou existe si cette période est inférieure à 5 ans, ou une période plus longue, à l'initiative du prestataire de services d'investissement. Dans tous les cas, la période retenue doit être fondée sur des tranches complètes de douze mois.
- La période de référence et la source des données doivent être clairement indiquées.
- L'information doit faire figurer en vue une mention précisant que les chiffres cités ont trait aux années écoulées et que les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.

Avant...

Exemple : Affiche

- Performances passées en thème central de l'information
- Pas de caractéristiques du produit

Cette
publicité a
été
refusée
par l'AMF

Flower
ou
Power ?*

OYSTER European Small Cap EUR

+63,2%

Performance du 30/04/2005
au 30/04/2008 (Indice
de référence⁽¹⁾: +38,4%)

La performance passée ne préjuge pas de la performance future.
⁽¹⁾ Indice de référence: DJ Stoxx Small Cap EUR. Fonds coté en EUR.

* Beauté éphémère ou Puissance durable ?

www.oysterfunds.com

OYSTER Funds
La famille de fonds du groupe SYZ & CO

SYZ & CO

Correspondant centralisateur en France: BNP Paribas Securities Services, 3 rue d'Antin, 75002 Paris, Tél. +33 1 42 98 62 54. OYSTER, domiciliée au 69 route d'Esch, L-1470 Luxembourg, est une SICAV de droit luxembourgeois autorisée par la CSSF. Les prospectus complets et simplifiés ainsi que les derniers rapports annuels et semestriels sont disponibles sur notre site internet ou auprès de notre correspondant centralisateur. La liste des distributeurs principaux autorisés à commercialiser nos fonds en France se trouve également sur notre site internet. Le fonds OYSTER European Small Cap a été autorisé à la commercialisation en France par l'AMF le 19 mai 2006. Avant de souscrire, veuillez lire le prospectus !

Après

Ici, l'information est plus complète et intègre notamment la notion de performance annualisée, le niveau de risque et la durée d'investissement recommandée

Flower ou Power ?*

OYSTER European Small Cap EUR

- Univers d'investissement: Action européennes de petite capitalisation
- Performance annualisée du 31/08/05 au 31/08/08: +6,12%
- Niveau de risque estimé: 5/5
- Durée d'investissement minimum recommandée: 10 ans

Performance cumulée du 31/08/2005 au 31/08/2008: +19,5%

La performance passée ne préjuge pas de la performance future. Fonds luxembourgeois autorisé à la commercialisation en France par l'AMF le 19 mai 2006.

* Beauté éphémère ou Puissance durable ?

www.oysterfunds.com

OYSTER Funds
La famille de fonds du groupe SYZ & CO

Correspondant centralisateur en France: BNP Paribas Securities Services, 3 rue d'Antin, 75002 Paris, Tél. +33 1 42 98 62 54. OYSTER, domiciliée au 69 route d'Esch, L-1470 Luxembourg, est une SICAV multi-compartment de droit luxembourgeois autorisée par la CSSF. Les prospectus complets et simplifiés ainsi que les derniers rapports annuels et semestriels sont disponibles sur notre site internet ou auprès de notre correspondant centralisateur. La liste des distributeurs principaux autorisés à commercialiser nos fonds en France se trouve également sur notre site internet. Les données de performance ne tiennent pas compte des commissions et frais perçus lors de l'émission et du rachat des parts. Avant de souscrire, veuillez lire le prospectus.

Remise de documents en vue d'un investissement en SICAV et FCP

- Préalablement à la souscription, le prestataire doit obligatoirement remettre à son client le « document d'information clé pour l'investisseur » (DICI), anciennement dénommé « prospectus simplifié ».
- Le DICI est un document standardisé au niveau européen.
- Ce document doit donner, en 2 à 3 pages, une information claire, exacte et non trompeuse permettant à l'épargnant de prendre une décision d'investissement en connaissant les principales caractéristiques du produit.
- Le DICI s'applique à compter de juillet 2011 pour la grande majorité des OPCVM (y compris ceux d'épargne salariale) ainsi qu'aux OPCI (organisme de placement collectif immobilier) créés après cette date
- ✓ les fonds existants avant le 1^{er} juillet 2011 ont jusqu'à juin 2012 pour se mettre en conformité

Remise de documents en vue d'un investissement en SICAV et FCP

- Le client peut également se procurer sur simple demande auprès de l'intermédiaire :
 - Le prospectus complet (comprenant la note détaillée, les statuts pour les SICAV et le règlement pour les FCP),
 - Le rapport de gestion,
 - Le rapport annuel.



Remise de documents à un actionnaire : ce n'est pas à l'intermédiaire de fournir les documents

Le vendeur d'assurance vie

Le vendeur d'assurance vie

- **Article L132-27** du code des assurances. Toutes les informations, y compris les communications à caractère publicitaire, relatives à un contrat d'assurance sur la vie ou à un contrat de capitalisation présentent **un contenu exact, clair et non trompeur**. Les communications à caractère publicitaire sont clairement identifiées comme telles.
- L'intermédiaire en assurance doit s'enquérir des connaissances et des besoins de son client.
Il doit aussi préciser son degré d'indépendance vis-à-vis de ses fournisseurs.

Ces dispositions, qui datent de janvier 2009, résultent de l'alignement sur la MIF (mais c'était déjà sous d'autres formes et reconnu par la jurisprudence)