



Monsieur Benoît de JUVIGNY
Secrétaire générale
Autorité des marchés financiers
17 Place de la Bourse
75002 Paris

Paris, le 7 octobre 2020

Monsieur le Secrétaire général,

A l'occasion de l'évaluation du dispositif français de Lutte contre le Blanchiment et Financement du Terrorisme par le GAFI et sa visite en octobre 2020, les discussions sur la transposition des directives, sur des projets de textes, d'ordonnances, d'arrêtés, de décrets, de positions-recommandations, de guides, de modifications de règlements, relatifs à la lutte contre le blanchiment et au gel des avoirs, se sont quelque peu accélérées ces derniers mois.

C'est dans ce contexte que les associations de conseillers en investissements financiers (CIF) se sont positionnées à l'égard d'une disposition qu'elles jugent particulièrement disproportionnée. A l'issue de la consultation de Place menée par l'AMF en vue de l'actualisation de la position-recommandation AMF DOC-2019-16, elles ont ainsi fait connaître leur opposition à la nouvelle définition de la clientèle cible retenue par l'Autorité.

Celle-ci prévoit que : « *Les clients d'un CIF sont non seulement les clients à qui le CIF fournit les services et activités mentionnés au I de l'article L. 541-1 du Code monétaire et financier mais également les partenaires avec lesquels le CIF noue une relation d'affaires que celle-ci soit professionnelle ou commerciale, dès lors qu'elle est en en lien avec les services et activités susmentionnés et qu'elle s'inscrit dans la durée. Figure ainsi parmi ces partenaires du CIF les producteurs d'instruments financiers que le CIF commercialise ou les apporteurs d'affaires auxquels peut faire appel le CIF.* »



Les associations considèrent que cette prise de position est non seulement inutile mais également incohérente :

- Inutile car ces partenaires, notamment en ce qui concerne les producteurs d'instruments financiers, sont des entités sous le contrôle de l'AMF et de l'ACPR, déjà assujettis à des procédures dédiées à la lutte anti-blanchiment. Le risque associé au blanchiment ou au financement du terrorisme par ces producteurs paraît ainsi très faible, voire nul.
- Incohérente car l'on ne peut assimiler des « partenaires d'affaires » à des clients, c'est-à-dire à des personnes auxquelles le CIF fournit une prestation de conseil. Il nous semble compliqué et ce, même de façon conceptuelle, de considérer qu'un producteur de produits puisse ainsi être considéré comme le client de son distributeur, sauf à remettre en question la logique de la distribution en général et en particulier, de la distribution financière.

Une telle initiative imposerait des obligations supplémentaires particulièrement lourdes. Par exemple, outre le fait que cette approche par les risques devrait être documentée dans une procédure interne, il serait nécessaire d'avoir au moins communication de l'extrait k-bis, de vérifier l'identité du bénéficiaire effectif dans une base de type INPI et de consigner ces démarches par écrit. La LCB-FT nécessitant une vigilance constante, ces opérations devraient être répétées régulièrement. Le formalisme abstrait semble être à son comble.

De façon plus large, cette nouvelle contrainte devient le révélateur d'une situation qui s'est dégradée avec les réformes des deux années passées où le conseiller en gestion de patrimoine a dû mettre en œuvre tout à la fois la réforme sur la distribution des produits d'assurance (transposition de la directive DDA), tout en implémentant celle relative au conseil en investissement (transposition de la directive MIF2), sans oublier les réformes non sectorielles (règlement RGPD) et fiscales. Il a pourtant su faire preuve d'une grande adaptabilité en intégrant ces nouvelles exigences dans son organisation. Plus de dix textes majeurs en 14 ans et 9 mois, soit un texte tous les 18 mois !

Cela est d'autant plus lourd que le bilan de ces dernières réformes est déjà extrêmement mitigé, en ce qu'il révèle des problématiques constantes et récurrentes de faisabilité pratique et opérationnelle. Et l'horizon réglementaire n'est pas plus dégagé.



Se profile d'ores et déjà l'entrée en vigueur de la sixième directive sur le blanchiment, tandis que le chantier des révisions des directives MIF 2 et DDA commence à s'ouvrir, avec son lot de réflexions sur les schémas de rémunération dans la distribution financière française.

Le contexte particulier qui est le nôtre, plaçant les cabinets de conseil en gestion de patrimoine – comme beaucoup de PME /TPE – dans une certaine incertitude, rendent ces nouvelles contraintes et incessantes révisions particulièrement malvenues, sinon insupportables.

Dans ce contexte, les associations représentatives de la profession plaident et agissent pour que les contraintes du métier soient prises en compte et entendues des autorités. Au-delà du principe de proportionnalité, il s'agit de faire entendre un véritable principe de faisabilité : la complexité réglementaire doit avoir ses limites.

Nos associations sont prêtes à échanger avec les autorités sur ces sujets importants pour assurer un plan de continuité plus efficient de l'activité des cabinets de leurs adhérents. Il est essentiel que les théories et le terrain puissent se rejoindre, afin de décomplexifier la réglementation tant pour le professionnel que pour l'épargnant. Sous prétexte de le protéger, il finit par s'y perdre.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Secrétaire général, l'assurance de nos sentiments distingués.

Jean-Philippe GALTIER
Président
Anacofi CIF

Stéphane FANTUZ
Président
CNEF Patrimoine

Julien SERAQUI
Président
CNCGP

Philippe FEUILLE
Président
La Compagnie CIF

Copie : Monsieur Philippe SOURLAS – Direction Gestion d'actifs