



Le respect de l'obligation d'information des prestataires de services d'investissement envers leurs clients

Actualité législative publié le 09/06/2023, vu 2089 fois, Auteur : [Anthony BEM](#)

Comment les prestataires de services d'investissement doivent-ils mettre en œuvre leur obligation d'information envers leurs clients ?

La directive européenne sur les marchés d'instruments financiers, dite « directive MIF », entrée en vigueur le 1^{er} novembre 2007, a permis l'amélioration du fonctionnement des marchés financiers.

Elle a notamment renforcé le devoir de classification et d'information des clients de la part des prestataires de services d'investissement, tels que les entreprises d'investissement, les sociétés de gestion de portefeuille et les établissements de crédit.

La directive a établi une classification des différents types de clients selon trois catégories :

- les « *contreparties éligibles* », telles que les banques et établissements financiers,
- les « *professionnels* », tels que les entreprises,
- les « *non-professionnels* », désignant les particuliers.

Ainsi, le niveau de protection et de devoirs et obligations pesant sur les banques et les prestataires de services d'investissement sont inversement proportionnel au degré de connaissance du client en matière d'investissement.

Le législateur français a ainsi transposé cette réglementation en droit interne aux articles L. 533-1 et suivants du Code monétaire financier.

Puis, à la suite de la crise financière de 2008, une nouvelle directive européenne a complété la réglementation relative aux marchés d'instruments financiers (directive « MIF II » entrée en vigueur, le 3 janvier 2018).

À cet égard, il ressort d'un rapport de l'Autorité des marchés financiers, publié en mars 2023, relatif aux résultats des campagnes de visites mystères « risquophobe » et « risquophile », une amélioration globale du dispositif mis en œuvre par les établissements visités s'agissant de leur

conformité à la directive « MIF 2 ».

Selon la directive « MIF II », pèse sur les prestataires de services d'investissement une obligation de recueillir des informations auprès des clients sur leurs connaissances et expérience, leur situation financière et leurs objectifs d'investissement, afin de proposer un accompagnement individualisé.

À contrario, les prestataires de services d'investissement se doivent de fournir une information détaillée sur les produits recommandés quant à leur fonctionnement, leurs caractéristiques, leurs risques, leurs coûts et leurs charges.

L'Autorité des marchés financiers soulève des axes d'amélioration identifiés à l'égard de pratiques parfois non conformes à la réglementation.

- **Un déséquilibre dans la présentation des avantages et inconvénients des enveloppes**

Le rapport révèle la persistance d'un déséquilibre dans la présentation des avantages et inconvénients aux clients.

Si le fonctionnement des enveloppes PEA et comptes-titres est effectivement présenté aux clients, dans plus de 9 cas sur 10, la communication sur les avantages et inconvénients de ces enveloppes reste insuffisante.

En effet, bien que les avantages soient présentés dans environ 95% des cas aux clients, les inconvénients ne sont évoqués que dans 56% des cas pour les profils risquophobes et dans 67% des cas pour les profils risquophiles.

- **Une présentation inégale et inadéquate des frais**

Concernant les frais relatifs aux enveloppes, sur les comptes-titres et PEA, le rapport révèle que l'information n'est délivrée que dans 50% des cas pour les profils risquophobes et 60% des cas pour les profils risquophiles.

S'agissant des assurances-vie, les frais relatifs à l'enveloppe sont présentés dans près de la moitié des visites.

D'après les visiteurs mystère, lors du rendez-vous, des informations sur les coûts et charges sur les instruments financiers sont données dans la moitié des cas.

Les frais d'entrée sont la typologie de frais la plus présentée, suivie par les frais annuels de gestion puis les frais de sortie, rarement présentés.

De manière générale, les frais associés aux investissements sont généralement plus présentés aux risquophobes qu'aux risquophiles.

Dans 7 cas sur 10 pour le risquophobe et dans 6 cas sur 10 pour le risquophile, aucun document écrit ne serait remis concernant les frais.

Quand les frais sont évoqués lors du rendez-vous, peu d'exemples, de références, ou de tableaux sont explicités à l'oral.

Une ventilation détaillée des coûts et des charges est présentée à 29% pour le risquophobe et à 40 % pour le risquophile.

- **L'insuffisance dans la remise des documents**

La directive impose que les documents réglementaires soient systématiquement remis au client en situation de conseil.

De même, le conseiller doit remettre au client, un rapport d'adéquation précisant le conseil fourni et dans quelle mesure celui-ci répond à sa situation et ses objectifs d'investissement.

En 2022, de manière générale, moins de documents ont été remis aux visiteurs mystère :

- Dans plus de la moitié des visites, aucun document n'est remis ;
- Dans 28% des visites pour le risquophobe et 24 % pour le risquophile, les documents réglementaires auraient été remis sur support durable, tel que par mail ou document en

mains propres.

Toutefois, depuis 2018, plus de documents réglementaires (hors rapport d'adéquation) semblent avoir été remis aux deux profils, bien qu'ils n'aient été remis que dans 23% des cas pour les risquophobes et 24% des cas pour les risquophiles, ce qui est insuffisant.

Les documents commerciaux restent les documents les plus remis par les conseillers aux clients, dans plus de 30% des cas.

Néanmoins, il apparaît que le rapport d'adéquation n'est que très peu remis au client, le conseiller se contentant de réaliser un résumé à l'oral au client.

En effet, en 2022, bien que les résultats soient en hausse par rapport à 2018, le rapport d'adéquation n'a été remis que dans 8% des cas pour les risquophiles et dans 11% des cas pour les risquophiles, ce qui n'est pas conforme à la réglementation.

Le rapport rendu par l'Autorité des marchés financiers conclut en soulignant l'insuffisance dans l'application des obligations du client requises par la directive MIF 2, malgré leur importance capitale pour un conseil adéquat.

Or, il convient de souligner que les manquements aux obligations d'information et les préjudices qui en découlent peuvent notamment donner lieu à la mise en jeu de la responsabilité des professionnels et prestataires de services d'investissement au titre des pertes subies, le cas échéant, par le client.

En effet, en vertu du principe de la responsabilité de droit commun, les clients qui subissent des pertes au titre de leur investissement, alors même que le professionnel n'a pas respecté son obligation d'information, peuvent engager la responsabilité professionnelle de ce dernier afin d'être indemnisés de leurs pertes financières.

Je suis à votre disposition pour toute action ou information ([en cliquant ici](#)).

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
01 40 26 25 01
abem@cabinetbem.com

www.cabinetbem.com