

Les GFI ne seront pas soumis à une surveillance directe de la FINMA

Le Conseil fédéral a fixé des décisions de principe relatives à la surveillance des GFI suite à la consultation ouverte sur les avant-projets des lois LÉFin et LSFin.



STÉPHANIE HODARA EL BEZ
Avocate, Associée, Altenburger
Ltd legal + tax

En mars, puis en juin 2015, le Conseil fédéral a pris plusieurs décisions de principe qui auront un impact important sur l'avenir de la surveillance des GFI. Tout d'abord, il s'est prononcé en faveur de la surveillance des GFI par un (ou plusieurs) organisme de surveillance qui sera lui-même autorisé et surveillé par la FINMA. Les GFI ne seront donc pas surveillés directement par la FINMA. La surveillance des GFI se fera de surcroît de façon différenciée en fonction des risques qu'ils présentent. Par exemple, pour les GFI de petite taille ne présentant pas de risques particuliers, les intervalles entre les contrôles auxquels ils seront soumis pourront aller jusqu'à quatre ans.

On rappellera par ailleurs que selon les avant-projets de lois sur les établissements financiers et sur les services financiers (LÉFin et LSFin) datant de juin 2014, les GFI devront obtenir une autorisation de leur autorité de surveillance. A cette fin, outre les garanties d'une activité irréprochable, ils auront l'obligation de présenter une organisation adéquate et de disposer d'un système de contrôle interne. Le Conseil fédéral n'a pas précisé à ce stade ce que cela impliquera en pratique en termes de nombre d'employés et de fonctions requises.

Il sera également requis des GFI qu'ils disposent de garanties financières ou qu'ils concluent une assurance responsabilité civile professionnelle. Là encore, tant le montant de ces garanties que la somme à assurer devront être précisés. De plus, ils devront bénéficier d'une formation suffisante. S'agissant des GFI pratiquant exclusivement le conseil en placement, ils devraient pouvoir continuer leur activité sans agrément, à condition de ne pas avoir de pouvoir de disposition sur les valeurs patrimoniales de leurs clients. En outre, malgré les critiques exprimées lors de la consultation, le Conseil fédéral a maintenu l'idée d'un registre des conseillers à la clientèle même s'il compte remanier cette idée. L'enregistrement auprès de ce registre reste donc une condition préalable à l'octroi de l'agrément du GFI.

Par ailleurs, les prescriptions en matière de rétrocessions qui figuraient dans l'avant-projet de la LSFin seront conservées. Les GFI ne pourront se présenter comme «indépendants» que lorsqu'ils ne perçoivent pas de rétrocessions (ou qu'ils les

L'ENTRÉE EN VIGUEUR DES LOIS DEVRAIT INTERVENIR AU PLUS TÔT EN 2018.

restituent à leurs clients). En outre, la LSFin reprend les principes jurisprudentiels en ancrant dans la loi les conditions auxquelles les GFI peuvent accepter des rétrocessions. Une renonciation préalable et expresse du client est donc exigée ainsi que la communication du type et de l'ampleur de ces rétrocessions.

De surcroît, s'agissant des prétentions civiles des clients, le Conseil fédéral a non seulement renoncé au renversement du fardeau de la preuve, mais également à la création d'un tribunal arbitral et d'un fonds pour les frais de procès. Le Conseil fédéral prévoit maintenant que pour les litiges dont la valeur litigieuse est inférieure à 250.000 francs, les prestataires de services financiers devront, à certaines conditions, supporter leurs propres frais de procès, même s'ils obtiennent gain de cause.

Enfin, les nouvelles obligations de diligence en matière de conformité fiscale visant à empêcher l'acceptation de valeurs patrimoniales non fiscalisées ne figureront plus dans la LÉFin. Néanmoins, nous retrouvons ces obligations de diligence en matière fiscale dans un nouveau projet de révision de la LBA soumis début juin au Parlement.

Les décisions de principe du Conseil fédéral sur la LÉFin et sur la LSFin seront concrétisées dans un message qui devrait être publié d'ici la fin de cette année, sachant que l'entrée en vigueur de ces lois devrait intervenir au plus tôt en 2018. Ces principes importants ayant été fixés, il s'agit maintenant pour les GFI d'anticiper et de s'organiser. ■

Le devoir de transparence apparaît de plus en plus facile à accomplir

Le web 2.0 permet aux gérants indépendants de disposer de nouveaux instruments capables de les aider à communiquer plus efficacement avec leurs clients.



NICHOLAS HOCHSTADTER
Fondateur et CEO Investment By Objectives

Avec la fin du secret bancaire fiscal, les gérants indépendants ont été, de près ou de loin, obligés de revoir leur modèle d'affaires, mais aussi de reconsidérer la façon dont ils exercent leur métier. Ces dernières années, ils ont été confrontés malgré eux aux limites du système qui est le leur. La fuite des actifs offshore, aussi difficile soit-elle, n'est pas, au bout du compte, le problème le plus pressant qu'ils aient désormais à résoudre.

Le propos n'est pas de remettre en question le bien-fondé de la profession de gérant, loin de là. La valeur ajoutée qu'il génère est flagrante, sans qu'il soit besoin d'argumenter. En revanche, le principal souci que rencontrent les gestionnaires établis en Suisse est de pouvoir en faire la démonstration, de manière plus concluante que ce n'est le cas en ce moment. D'une façon ou d'une autre, ils doivent justifier leur légitimité. Sur ce point, ils sont un peu courts.

LE VÉRITABLE SENS DE CES APPLICATIONS EST DE RECONNECTER GESTIONNAIRES ET CLIENTS. ET DE RENFORCER LES LIENS QUI EXISTENT ENTRE EUX.

Deux entraves d'ordre technique les serrent quelque peu aux entourures, et limitent du coup leur potentiel de développement. La première, c'est qu'ils n'ont pas de caducée à fixer au dessus de leur porte. A la différence des pharmaciens, ou encore des avocats et des médecins, les gérants ne peuvent se prévaloir d'un diplôme fédéral attestant de leurs compétences professionnelles. Etrangement, en France, où les cursus universitaires spécialisés sont nombreux, il en va autrement.

La deuxième entrave porte sur la mise en scène de l'offre. Les gérants indépendants n'ont pas vraiment de vitrine dans laquelle exposer leurs produits et services. Si les clients en comprennent les tenants et les aboutissants, il ne leur est pas donné pour autant l'occasion de parcourir les livres d'échantillons comme il en existe chez les tailleurs. On sait, à l'ère du disclaimer que les performances passées ne présagent pas des performances futures, mais les gérants pourraient tout de même en montrer davantage sur les résultats qu'ils sont capables de produire. Pour le moment, les rendements ne sortent pas trop de l'arrière-boutique.

La performance nette étant cependant devenue un critère essentiel de satisfaction pour les clients, les gestionnaires sont tenus dans ce domaine à davantage de transparence et de communication. Ils n'ont guère le choix, à vrai dire. L'émergence de la finance 2.0, calée sur le web 2.0 qui libèrent les flux d'information, va les forcer tôt ou tard à se montrer plus expansif.

Déjà disponibles sur la Toile, plusieurs applications rendent possible cette démarche. Performance Corner et Performance Watcher, par exemple, permettent aux gestionnaires et aux clients d'évaluer et de comparer en ligne les rendements de leurs portefeuilles en prenant

soin de les ajuster au risque, pour en donner une appréciation plus juste. Si ces sites, qui fonctionnent en réseaux, garantissent l'anonymat à leurs utilisateurs, ils arrivent à établir des comparatifs très détaillés, et très instructifs, après avoir identifiés des styles de gestion similaires.

Les mérites de ces comparateurs ne se limitent toutefois pas à ces étalonnages techniques. En se plaçant du point de vue des gérants, leur finalité réside ailleurs, moins dans la gestion de portefeuille que dans la gestion de la relation client. Le sens véritable de ces outils est de reconnecter gestionnaires et clients, de renforcer les liens qui existent entre eux.

En acceptant de se mesurer à d'autres, sous le couvert de l'anonymat ou non, les gérants peuvent ainsi adresser à leurs clients un discours très positif, qui rompt avec les usages. Les clients se sentent alors plus à l'aise sur ces points fondamentaux que sont le contrôle, la transparence ou l'intégrité. Trouvant en face d'eux des gestionnaires plus communicatifs, leur confiance s'en trouve forcément accrue.

Pour un gérant qui s'affilie à un Performance Watcher, la logique n'est pas de garantir un certain niveau de performance mais de bien signifier à ses clients que tout sera mis en oeuvre pour y parvenir. Appliqués à la finance 2.0, les outils web sont peut-être des instruments de veille mais les networks qui se constituent autour sont de formidables espaces de rencontre pour des clients qui ont envie d'être mieux servis et pour des gestionnaires qui veulent se présenter sous leur meilleur jour.

Encore une fois, ce nouveau type d'application n'a pas été conçu pour optimiser les rendements, mais pour donner à des professionnels la possibilité d'exercer leur métier dans un environnement très serein. ■