

# RENCONTRES INTERNATIONALES : ANACOFI AU CANADA / QUEBEC

**RÉSUMÉ / À RETENIR**



## Rappel : Le projet en général

Après de nombreux échanges, il nous est apparu que les entreprises intéressées par des collaborations ou le développement dans les autres Pays font face à une faiblesse majeure en matière d'information et d'accompagnement. Leurs organisations professionnelles entretenant au mieux, des relations de collaboration très ciblées ou plus simplement encore, ayant juste connaissance de l'existence des autres, elles ne peuvent pas les aider.

Nous souhaitons créer des ponts permanents et devenir pour nos membres un outil d'aide par l'information et le relationnel de premier niveau et non taxable d'intérêt commercial.

# LE PROJET FRANCE / QUEBEC

Entre le 22 et le 25 avril la délégation ANACOFI a rencontré les représentants de 16 organisations professionnelles, régulateurs ou entreprises de notre écosystème.

Il est apparu évident qu'il y a un intérêt potentiellement mutuellement utile à créer des liens forts entre les organisations Québécoises et Françaises.

Les deux gouvernements ont passé des accords de collaboration et de reconnaissance d'habilitations professionnelles.

Cependant, dans les professions que nous représentons, alors que plus de 800 entreprises autrichiennes ont validé un droit d'agir en France et 400 françaises sur l'Autriche (dont la population est comparable à celle du Québec), ce sont moins de 60 Québécoises qui auraient été habilitées en France et le nombre des entreprises françaises agissant au Québec est « non déterminé » par les autorités compétentes. Pourtant nous savons que certains de nos membres ont développé des activités au Canada. Ceci signifie que les accords et outils imaginés par les autorités sont soit inconnus, soit inefficaces.

De plus, le dernier accord date de 2016, alors que la réglementation de l'Union Européenne a évolué en 2018 et est en cours d'évolution majeure. Cet accord place face à l'AMF Québécoise, en assurance, le registre national français ORIAS, qui n'est pas une entité comparable.

Par ailleurs, même en matière de formation, les accords semblent être restés lettre morte.

Il apparait donc que le cadre n'est pas en place et que les entreprises sont en fait, livrées à elles-mêmes.

## Objectif associatif et syndical de nos échanges :

1. Créer des liens et synergies entre les organisations et avec des acteurs de l'accompagnement local ;
2. Mieux visualiser les spécificités réglementaires et l'organisation des métiers ;
3. Si possible envisager de travailler à des éléments d'information partageables avec nos membres ;
4. Envisager toutes actions possibles vis-à-vis de nos autorités respectives, afin que les accords signés entre les Gouvernements soient réellement applicables.

# A QUOI RESSEMBLENT LES 2 MARCHÉS ?

	<b>QUEBEC</b> 		<b>FRANCE</b> 	
<b>Superficie</b>	1 542 056 Km <sup>2</sup>		672 051 Km <sup>2</sup>	Ou 1 104 051 Km <sup>2</sup> *
<b>Habitants</b>	8.8 Millions		68 Millions	
<b>PIB</b>	546 Mds \$	399 Mds €	3 617 Mds \$	2 640 Mds €
<b>PIB/habitant</b>	62 913 \$	45 922 €	53 122 \$	38 775 €
<b>Salaire moyen</b>	41 600 \$	30 365 €	43 237 \$	31 560 €
	après impôts		net avant impôts	
<b>Exportation vers autre</b>	2.07 Mds \$	1.42 Mds €	3.83 Mds \$	2.62 Mds €
<b>Encours OPC</b>			3 057 Mds \$	2 231 Mds €
<b>Mandats</b>			3 522 Mds \$	2 571 Mds €
<b>Fiducie et épargne</b>	356 Mds \$	260 Mds €		
<b>dépôts/placements</b>				
<b>Ass Vie épargne</b>			2 635 Mds €	1 923 Mds €
<b>Logements</b>	2,8 Millions		37.2 Millions	
<b>Ventes logements</b>	75 853		945 000 (dont 70 000 biens neufs)	
<b>Logements individuels</b>	70%		56%	
<b>Crédit perso</b>	298 Mds \$	218 Mds €	2 085 Mds \$	1 522 Mds €
<b>Crédit hypothécaire (Qc) ou à l'habitat (Fra)</b>	179 Mds \$	131 Mds €	1 763 Mds \$	1 287 Mds €
<b>Primes Assurance Dommage</b>	16 Mds \$	12 Mds €	125 Mds \$	91 Mds €

Données selon les cas 2020 à 2023. Chiffres arrondis.

Sources : instituts de statistiques gouvernementales, associations professionnelles et Ministères ou gouvernements.

€ considéré à 1.37\$

\*Avec Terre Adélie

## Remarques :

La comparaison en finance est rendue délicate du fait d'une différence d'outils d'investissements à disposition. Si Québec et France reconnaissent les OPC, les statistiques ne consolident pas les mêmes éléments.

L'assurance-vie n'est pas non plus comparable : au Québec il s'agit de ce qu'en France on nomme « temporaire » ou une assurance-vie/décès » alors qu'en France, si elles existent, c'est essentiellement un support d'épargne avec sortie possible en cas de vie à la « valeur de rachat », assortie d'avantages fiscaux.

Il est cependant à noter qu'une fraction des OPC sont donc en France comptés à la fois dans les statistiques financières et dans l'encours assurance-vie puisque ces OPC servent d'unités de compte dans les contrats d'assurance-vie (représentent environ 25% de l'encours assurance-vie). Enfin, il convient de garder à l'esprit qu'en France la très grande majorité de l'épargne retraite est investie dans des « enveloppes » relevant juridiquement de l'assurance-vie.

# COMPARAISON STATUTS & RÉGULATION : FINANCE

QUEBEC



FRANCE



<b>Régulateur</b>	Autorité des Marchés Financiers (AMF) Avec 1 co-régulateur par métier	Autorité des Marchés Financiers (AMF) Avec partage de missions ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel) pour certains acteurs (ex : PSI) Avec plusieurs associations agréées délégataires de missions (système « sdit » de co-régulation).
<b>Niveau Confédéral / Union</b>	Pas de super régulateur : régulation par Province Tutelle directe du Ministère	Supra régulateur UE Finance (ESMA)
<b>Métiers</b>	Plusieurs niveaux de courtiers/conseils (escompte, épargne collective, en placement de plein exercice). Ceux de plein exercice peuvent conseiller et intermédiaire tous les types d'instruments financiers. La gestion est répartie entre gestion de portefeuille et gestionnaires de fonds d'investissements (OPC).	On distingue essentiellement : Les Mandataires en démarchage financier (proposent l'offre des autres mais ne conseillent pas et ne sont pas dénombrés) et les ALPSI (agents liés de PSI). Statut le plus courant : Conseil en Investissement Financier (CIF) qui peuvent conseiller sur tout mais intermédiaire seulement des OPC. Grande famille des acteurs potentiellement à l'échelle de l'Union : PSI parmi lesquels les SGP (gestion pour compte de tiers et OPC) ou encore les EI (Entreprises d'investissement).

## FOCUS : Quid du Financement Participatif ?

Si dans l'Union Européenne c'est le statut de PSFP qui prévaut, au Québec, comme dans seulement 5 Provinces, c'est au titre du Règlement 45-108 que des plateformes peuvent agir en étant exonérées de produire un Prospectus mais doivent être enregistrées comme courtiers (3 niveaux possibles).

Aussi bien en UE qu'au Québec le démarchage est interdit.

Les niveaux de levée de capital ou d'investissement par les financeurs sont très éloignés : 5 M€ en UE contre 1.5M\$ au Québec et des plafonds par investisseurs plus bas au Québec, fonction de notions différentes de celles de l'UE (« averti/non averti » en UE contre « Qualifié, non qualifié ou client autorisé » au Québec)

Il est à noter qu'en France, le statut d'IFP reste possible pour les dons et prêts non rémunérés.

## FOCUS : Quid de l'investissement en cryptoactifs ?

En UE et en France, la réglementation MICA couplée à MIF permettent d'identifier la règle applicable et les acteurs et régulateurs compétents, excepté pour les NFT et le Metavers (feront l'objet d'un travail puis probablement d'une version complémentaire de MICA). Les plateformes et acteurs dédiés sont à partir de 2025 les PSCA (Prestataires de Service en Crypto Actifs) sauf pour les actifs qui resteront assimilés à des Instruments Financiers qui dès lors, seront traités par les acteurs de la finance. L'autorité de tutelle est dans les 2 cas, l'AMF.

Au Québec, « certaines » plateformes, qui traitent les cryptoactifs considérés comme valeurs mobilières (la majorité) doivent se conformer à la réglementation du courtage financier. Elles sont alors inscrites sur un registre tenu par l'AMF. Dans des cas plus rares les cryptoactifs sont considérés comme un « produit logiciel ».

# COMPARAISON STATUTS & RÉGULATION : ASSURANCE

QUEBEC



FRANCE



<b>Régulateur</b>	Autorité des Marchés Financiers (AMF) Avec 1 co-régulateur par métier	ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel) Avec plusieurs associations agréées délégataires de missions (système « dit » de co-régulation).
<b>Niveau Confédéral / Union</b>	Pas de super régulateur : régulation par Province Tutelle directe du Ministère	Supra régulateur UE Assurance/Pension (EIOPA)
<b>Métiers</b>	Les acteurs de l'assurances-vie sont rattachés au CSF (co-régulateur finance) s'ils s'occupent de plan de bourse d'étude et épargne collective, mais les intermédiaires en dommage sont rattachés au ChAD.	Les intermédiaires en assurance sont inscrits sur le registre ORIAS, avec adhésion aux associations agréées pour la majorité d'entre eux et leurs « mandataires ». L'ORIAS et les associations enregistrent des « entreprises » (individuelles ou sociétés), même si les associations doivent suivre les salariés impliqués dans l'acte de distribution. Les entreprises sont réparties entre courtiers et mandataires avec sous catégories dont les agents généraux (mono marque).

# COMPARAISON STATUTS & RÉGULATION : IMMOBILIER

QUEBEC



FRANCE



<b>Régulateur</b>	Organisme d'Autoréglementation du Courtage Immobilier du Québec (OACIQ). Il s'agit d'un organisme à but non lucratif dont la mission est de protéger le public en encadrant le travail des courtiers. Il est mandaté par le Gouvernement Provincial et le Ministère des Finances. Il peut assurer des missions de syndic (contrôle d'un dossier suite à réclamation/plainte) ou d'inspection	Pas de réel régulateur/autorité : Conseil National de la Gestion et Transaction Immobilière (CNTGI) : organe consultatif Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) : tiennent le registre et vérifient les prérequis et obligations de formation Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) : réalise les missions de contrôle sur site.
<b>Niveau Confédéral / Union</b>	Pas de super régulateur : régulation par Province	Aucun régulateur au niveau de l'UE Tutelle de plusieurs Ministères
<b>Métiers</b>	Les professionnels sont répartis entre courtiers et dirigeants d'agences. Les permis accordés, s'ils ne sont pas « de plein exercice », peuvent être restreints au résidentiel ou au commercial courtiers peuvent être spécialisés entre résidentiel et commercial. L'agrément est plus pour la personne physique mais celui d'agence existe également (possible pour personne morale).	Agents « encartés » soit pour : Transaction ; Gestion ; Syndic (gestion de collectifs). Agents commerciaux (mandataires des Agents encartés)  Il n'existe pas de fichier public national.

# COMPARAISON STATUTS & RÉGULATION : BANQUE / CRÉDIT

## QUEBEC



## FRANCE



<b>Régulateur</b>	Autorité des Marchés Financiers (AMF) Avec 1 co-régulateur par métier	ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel). Avec plusieurs associations agréées délégataires de missions (système « dit » de co-régulation).
<b>Niveau Confédéral / Union</b>	Pas de super régulateur : régulation par Province Tutelle directe du Ministère	Supra régulateurs UE Banque (EBA/BCE).
<b>Métiers</b>	Pas de métier équivalent IOBSP français mais focus crédit immobilier hypothécaire : Courtiers Hypothécaires.	Les Intermédiaires en Opérations de Banques et Services de Paiement (IOBSP) peuvent agir dans tous les domaines rattachés aux activités bancaires : crédits (tous) ; moyens et services de paiements. 4 domaines sont à précisés lors de l'enregistrement et les autres sont « non nomenclaturés ». Mais chaque IOBSP est réputé pouvoir agir dans tous les domaines.

### FOCUS : Registre d'enregistrement

Au Québec les enregistrements se font auprès des régulateurs ou autorégulateurs. Les co-régulateurs tiennent bien entendu également un registre de leurs membres.

En France, les agréments dépendent principalement soit des régulateurs, soit des associations agréées.

Pour les intermédiaires en Finance, Banque, Assurance, tous sont ensuite enregistrés et visibles pour le public via l'ORIAS [www.orias.fr](http://www.orias.fr)

Seuls les mandataires en Démarchage Financier n'apparaissent pas sur ce registre car il ne s'agit pas d'un statut mais d'un droit de présenter les activités et produits d'un acteur agréé sans aucune prestation de conseil.

L'ORIAS ne fait apparaître que des « entreprises » et certains dirigeants (ceux caution de l'agrément), alors que les associations agréées AMF ou ACPR tiennent des listes de personnes physiques en droit d'exercer.

Il n'y a pas de registre des agents immobiliers.

### FOCUS : Mode de rémunération

Au Québec le mode de rémunération est libre. Les commissions de suivi sur OPC sont cependant encadrées.

Les règles relatives à la limitation du droit à rétrocéder ou à percevoir sont liées à la notion de conflits d'intérêts (par exemple pas d'incitation à proposer un produit plutôt qu'un autre) et imposent notamment que l'émetteur du produit rende publique sa grille de rétrocession via le prospectus. Il peut par ailleurs payer et rémunérer pour des actions de promotion et formation.

A priori, sauf pour les activités de conseil, la rémunération est due une fois l'acte réalisé.

En France, les agents immobiliers sont rémunérés en honoraires (qui peuvent cependant être calculés en pourcentage), une fois l'opération réalisée.

En assurance, finance et crédit/bancaire, commissions et honoraires sont possibles mais dépendent de la prestation et de plusieurs contraintes comme la transparence, la réalité de la mission et du respect de procédures. En Finance, les conseillers indépendants sont interdits de commissions et rétrocessions.

Il est à noter que les règles relatives aux modes de rémunération sont actuellement en discussion en vue d'une réforme à l'échelle de l'Union (projet RIS).

## Question / Réponse :

Un professionnel validé au **Québec** peut-il agir dans les autres Provinces ou faut-il qu'il se fasse également valider dans les autres Provinces ?

*L'agrément par Province n'emporte pas le droit de travailler dans une autre, mais offre des équivalences (appelé « passage facilité », qui permettent de se contenter de quelques tests et d'un stage court (12 semaines pour les courtiers hypothécaires)*

Un professionnel validé en **France** peut-il agir dans les autres Etats de l'UE ou faut-il qu'il se fasse également valider dans les autres Etats ?

*Certains statuts permettent d'activer un « passeport » ou « carte européenne des services » assez aisément (sans repasser d'habilitation) mais avec droit de regard du régulateur local et enregistrement sur les registres nationaux. D'autres statuts sont paneuropéens mais pas dans ceux des intermédiaires/conseils. Enfin, certains sont des statuts locaux (ex : CIF) qui ne peuvent pas permettre d'agir dans un autre Etat et nécessitent donc de disposer d'agrément pleins dans ce dernier.*

### FOCUS FORMATION annuelle des Conseils et Intermédiaires



#### REMARQUES

#### FORMATION INITIALE

Accès par diplôme ou certification plus, pour certains, une période probatoire (stage en activité avec parrainage) ou des formations complémentaires. Examen complémentaire pour certaines spécialités.

Accès par expérience (de plus en plus rare) ou par diplôme ou par stage de 40 à 150h (uniquement en assurance, finance, banque/crédit). En Finance obligation complémentaire de certification AMF (examen spécifique)

Accord de reconnaissance partielle entre les 2 AMF pour les équivalent PSI français et entre Québec / France pour l'assurance.

#### FORMATION CONTINUE

##### Finance

30 UFC

7h par an

##### Assurance

20 UFC

15h par année civile

##### Immobilier

20 ou 24 UFC

14h par an sur cycle de 3 ans

##### Crédit

24 UFC sur 2 ans

7h par an

##### Planification financière / CGP

40 UFC sur 2 ans

Aucune spécifique sauf droit général des salariés pour maintien des compétences.

##### Remarque générale

Les UFC sont des équivalents heures reconnus pour ce volume par l'autorité compétente.

En France la notion d'UFC n'existe pas. La validité d'un volume au regard des heures obligatoires est appréciée par l'autorité ou l'association agréée.

# ORGANISMES RENCONTRES / CÔTÉ QUÉBEC

## RÉGULATEURS :

### Autorité des Marchés Financiers (AMF)

Instituée le 1<sup>er</sup> février 2004, l'Autorité des marchés financiers est l'organisme mandaté par le gouvernement du Québec pour encadrer le secteur financier québécois et prêter assistance aux consommateurs de produits et services financiers. Elle se distingue par un encadrement intégré des domaines de l'assurance, des valeurs mobilières, des instruments dérivés, des institutions de dépôt – à l'exception des banques – et de la distribution de produits et services financiers, incluant le courtage hypothécaire et l'exercice de l'activité d'agent d'évaluation du crédit.

### Organisme d'Autoréglementation en Courtage Immobilier du Québec (OACIQ)

Créée officiellement en 2010, mais descendante de la première organisation professionnelle de 1954, l'OACIQ assure la protection du public qui utilise les services de courtage immobilier encadrés par la loi.

## CO-REGULATEURS :

### Chambre de la Sécurité Financière (CSF)

Il s'agit de l'organisme d'auto ou co régulation des professionnels relevant de l'AMF et qui agissent comme distributeurs de produits et services financiers, assurances de personnes ou encore sont planificateurs financiers.

### Chambre de l'Assurance de Dommages (ChAD)

La Chambre de l'assurance de dommages a pour mission d'assurer la protection du public en maintenant la discipline et en veillant à la formation et à la déontologie des agents en assurance de dommages, des courtiers en assurance de dommages et des experts en sinistre.

## ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES :

### Regroupement des Cabinets de Courtage du Québec (RCCAQ)

Tout en s'assurant du respect de la protection du consommateur, le RCCAQ a pour mission de promouvoir et défendre les intérêts socioéconomiques des cabinets et courtiers en assurance de dommages.

Le RCCAQ a aussi pour mission de soutenir ses membres dans leur développement.

### Association de Planification Fiscale et Financière (APFF)

Diffuser les connaissances et développer les compétences en fiscalité et en planification financière, tout en étant un facilitateur d'interactions entre ses membres et les instances gouvernementales.

### AChQ (Association des Courtiers Hypothécaires du Québec)

L'Association des courtiers hypothécaires du Québec (ACHQ) est un organisme à but non lucratif ayant pour mission de représenter l'ensemble des courtiers hypothécaires du Québec.

### APCIQ (Courtiers immobiliers)

Aujourd'hui, l'APCIQ est le représentant incontestable du courtage immobilier professionnel au Québec. L'Association regroupe plus de 92 % des courtiers immobiliers professionnels, actifs sur 80 % du territoire de la province, et compte plus de 700 agences immobilières. Déterminée à tenir compte des particularités locales, elle déploie ses activités

Affiliée avec L'Association des courtiers hypothécaires du Canada (ACHC / CMBA) qui dessert les courtiers à travers 7 provinces canadiennes, l'ACHQ a pour but d'être la voix des courtiers hypothécaires au Québec.

grâce à ses dix regroupements régionaux ou spécialisés. Résolument au fait des enjeux de terrain, son équipe interne travaille de concert avec les courtiers membres de son conseil d'administration et de ses divers comités.

## ORGANISATIONS D'ACCOMPAGNEMENT

### Finance Montréal

Finance Montréal est la grappe financière du Québec. Notre organisme a été créé en 2010 par les acteurs du milieu financier à l'invitation du gouvernement du Québec. Nous regroupons des membres gouverneurs, partenaires et associés, ainsi que de nombreux professionnels bénévoles de l'industrie des services financiers d'ici.

Notre mission est de développer et promouvoir l'industrie québécoise des services financiers en réunissant les acteurs compétents et influents du monde de la finance.

Nous sommes le carrefour où les acteurs de l'industrie de la finance unissent leurs forces pour faire croître la compétitivité et la prospérité de l'industrie financière du Québec.

### Montréal International

Montréal International (MI) appuie le développement économique du Grand Montréal en y attirant de la richesse durable et des talents en provenance de l'étranger, tout en accélérant la réussite de ses partenaires et clients.

Ses mandats consistent à attirer dans la région les investissements directs étrangers, les organisations internationales ainsi que les entrepreneurs, talents et étudiants internationaux.

## ENTREPRISES & AUTRES ACTEURS de l'écosystème :

### Collège des Professions Financières

Société spécialisée dans la formation des professionnels de la finance, du courtage hypothécaire, en assurance et en immobilier au Québec.

Leader dans plusieurs domaines.

### Fasken & Martineau avocats

Fondé en 1907, il s'agit d'un des plus grands cabinets d'avocats de Montréal proposant des services entièrement bilingues, en français et en anglais, dans tous les domaines du droit.

### Groupe Optimum

Groupe agissant dans l'assurance, la finance, l'immobilier et les technologies de l'information. Implanté en Amérique du Nord et en France. Avec un chiffre d'affaires de 1.3Mds\$Can (0.9Mds€) pour environ 700 personnes, elle avoisine les 8Mds\$Can (5.3Mds€) d'encours gérés/conseillés. En France, la société est CIF et courtier en assurance (affinitaire).

### Clear Skies Investment Management

Société de gestion Canadienne spécialisée dans l'investissement « à impact » (ESG).

Implantée à Montréal elle propose 3 fonds.

### IQPF ou IPF

En tant que leader du développement et de la promotion de la planification financière personnelle, s'assurer que les professionnels et professionnelles des services financiers d'aujourd'hui et de demain possèdent les savoirs, le savoir-faire et le savoir-être nécessaires pour contribuer au mieux-être financier des personnes, des familles et des collectivités.

### Stratein

Agence de gestion d'affaires publiques, active en France et au Québec.