

ANTIPAC

3€

ANTIPIÈGE À CONSOMMATEURS n°140 janvier 2017

Coup de gueule

p.3 Les abus des frais bancaires

Juridique

p.10 Les dossiers de l'ADC
> Vosgelis/Aristophil/ICRE

Consommation

p.11 La mobilité bancaire

► adc54.fr

notre site généraliste

► adc54.org

notre site de combat

► adc54teg.biz

notre site sur l'action bancaire

► adc54.info

notre site sur les transports
et les agences de voyages

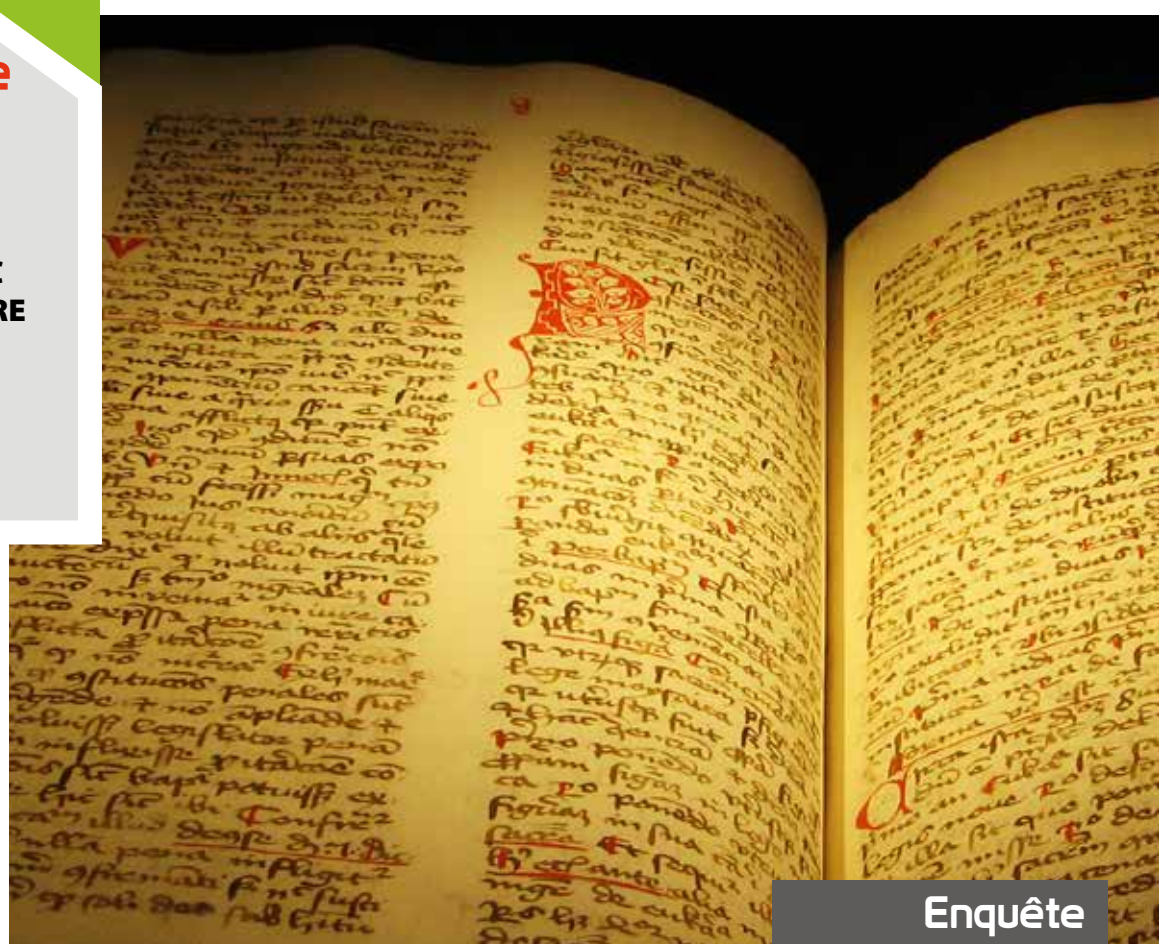
► adc54tel.fr

notre site sur la téléphonie

FAITES UN DON



Complétez le bulletin
au dos de la revue et
bénéficiez d'un **reçu fiscal** !



Enquête

INVESTISSEMENTS À RISQUE

LES DÉMARCHES

ASSOCIATION DE DEFENSE DES CONSOMMATEURS DE LORRAINE

Pour répondre à toutes vos questions de consommation,
rendez-vous à l'une de nos permanences juridiques
à **Nancy, Lunéville, Pont-à-Mousson,**
Varangéville et Golbey NOUVEAU !



Edito



Nous avons prévu un numéro spécial sur la réforme du Code Civil entrée en vigueur au 1er octobre 2016. Nous

avons finalement préféré le différer un peu car pour l'instant, nous n'avons pas assez de recul pour en tirer toutes les informations pratiques au regard des litiges. Par contre, nous publions le dossier noir des placements de l'épargne au vu des dossiers que nous gérons et des découvertes que nous avons faites. L'imagination est au pouvoir ! Vous allez découvrir un monde obscur où les escrocs et petits malins s'en donnent à cœur joie ! Une caractéristique commune à toutes ces sociétés qui vous proposent des placements mirobolants est le peu d'enthousiasme qu'elles manifestent à la publication d'informations les concernant ! ARISTOPHIL écrivait beaucoup au temps de sa splendeur pour faire taire les critiques... Nous n'avons jamais autant reçu de lettres d'avocats ! Mais ces réactions ne nous empêcheront pas de continuer à effectuer des recherches... Les adhérents concernés par le dossier ARISTOPHIL vont voir comment on a pu les désinformer et leur faire croire à un miracle en leur proposant un placement à 8 % annuel de rendement... Nous mettons à la disposition des consommateurs un outil d'analyse de produits atypiques. Celui-ci a été créé sur la base des différents dossiers gérés par l'association. Il sera enrichi au fur et à mesure de nos découvertes... Nous avons déjà effectué un certain nombre de recherches. La restitution de celles-ci se fera par l'intermédiaire du site www.adc54.org. Une partie sera accessible à tous les consommateurs. Une autre partie sera réservée à nos adhérents moyennant une participation qui nous permettra d'acquérir des licences d'application très onéreuses mais intéressantes, comme par exemple des statuts de sociétés dans des paradis fiscaux ! Comme vous le voyez, nous ne manquons pas d'idées. Il me reste à vous souhaiter à vous et votre famille une bonne année 2017.

GUY GRANDGIRARD
PRÉSIDENT

A votre écoute

Ce numéro est l'occasion de faire le point sur l'activité de l'association durant la période qui va de janvier 2015 à juin 2016. Nous avons enregistré plus de 3500 adhésions/réadhésions et géré plus de 1200 dossiers. Le taux de réadhésion est de plus de 75 %. Je remercie vivement les consommateurs qui nous ont suivis dans notre prise d'indépendance sous notre nouveau logo ADC LORRAINE. Notre situation est revenue à la normale et surtout sommes devenus indépendants de tout organisme et de toute entreprise commerciale. Cette situation nous permet d'agir au mieux de vos intérêts. Nous ne vous proposerons jamais de souscrire des contrats de gaz, d'électricité ou de fuel ! Nous défendons des valeurs autres que ce mercantilisme qui ouvre la voie vers une toute autre approche. Nous souhaitons que le respect du consommateur

commence par une relation claire et simple avec l'association. Cette approche évite en outre les conflits d'intérêts et les interrogations sur l'indépendance que l'on peut susciter lorsque l'on fait de la publicité pour des sociétés privées plus intéressées à satisfaire leurs actionnaires qu'à défendre l'idéal consumériste... Le développement de certains dossiers montre clairement les dérives de notre société. Vous allez en avoir un exemple très concret avec notre enquête sur les placements atypiques. Il me reste, au nom des collaboratrices, des bénévoles et de moi-même, à vous remercier de votre présence et de votre soutien. 2017 va être une année complexe avec beaucoup de changements en vue. Nous continuerons à jouer notre rôle. Il vous faudra être encore plus vigilant ! ■

Nous avons le plaisir de travailler avec les bénévoles de l'antenne de Bar LE DUC depuis de nombreuses années. Ils ont fêté leur 10 ans d'existence ! Nous les remercions de cette présence qui est importante.

BAR LE DUC : 10 ans de présence !

Cette année notre antenne de Bar-le-Duc rattachée à l'ADC LORRAINE à Nancy fête son dixième anniversaire. La petite équipe de cinq bénévoles, principalement constituée de jeunes dynamiques retraités, est dotée d'une solide expérience professionnelle appréciée. Elle apporte une aide dans de nombreux domaines dont notamment les énergies renouvelables, la téléphonie, Internet, le logement ou la banque.

Coup de projecteur

Ces compétences permettent aux consommateurs de trouver dans la Meuse une réponse à la plupart de leurs questions. En effet, la majorité des litiges sont traités directement par l'antenne, sous notre supervision et en collaboration avec Nancy si besoin est.

L'ADC de la Meuse accueille le samedi matin de 9h à 12h les consommateurs au centre social Marbot-Hinot à Bar-le-Duc 9 Rue de la Chapelle. Nous sommes également joignables par téléphone au 03 29 75 90 21 ou par mail à barleduc@adc54.fr



Frais bancaires les abus

La faiblesse des taux d'intérêts depuis un certain temps ont amené nos chers banquiers à trouver une approche pour regonfler leurs bénéfices : augmenter leurs prélèvements pour frais de gestion ! C'est en effet ce que s'apprête à faire une bonne partie de ces établissements bancaires !

Pourquoi cette hausse, qui ne manquera pas de provoquer une dégradation des relations avec les clients ? Plusieurs motifs expliquent la situation. En premier lieu, les banques sur Internet se développent au détriment des banques classiques. Ces concurrents ont des frais moins importants et du coup offrent de meilleurs tarifs. En outre, l'excès de liquidités génère des taux d'intérêts très bas notamment pour les prêts immobiliers. Cela permet d'acquérir pour un coût réduit un bien immobilier. Mais cette ressource bancaire est importante pour les banques car cela constitue en fait des fonds propres.

On a en plus la création de structures souples comme les comptes « nickel » qui permettent de disposer d'argent hors réseau bancaire sans frais ou presque !

L'accumulation de toutes ces modifications a amené de nombreuses banques à augmenter le prix des services qu'elles rendent aux consommateurs. Cela se traduit par une hausse moyenne de 13 % ! Vous avez la possibilité de

refuser cette hausse. Les banques ont l'obligation de vous informer par tous moyens un mois avant l'entrée en vigueur et vous avez deux mois pour informer la banque de votre refus. Cette manifestation de votre désaccord peut se faire par mail ou par courrier. Attention cependant ! La banque a la possibilité devant votre refus de résilier les comptes ouverts. Elle doit vous en informer par lettre recommandée et vous laisser un préavis d'un mois. ■



L'affaire Vosgelis

La société VOSGELIS met en œuvre au 1er mars le contrat évoqué dans notre n° 138 de juillet dernier. Ce contrat ne nous convient toujours pas.

Nous comprenons bien que 4 millions d'euros de recettes nouvelles ne peuvent nuire aux finances de VOSGELIS, mais nous y restons fermement opposés. Nous avons suffisamment d'éléments en notre possession pour demander l'annulation du contrat. Quant à la procédure civile (!) initiée par la société contre deux locataires et l'ADC LORRAINE, il fallait oser...

Cette situation aura les réponses qu'elle mérite. Nous communiquerons nos conseils quant au règlement de cette somme de 6.42 € (!) par mois. Curieusement, il était prévu au départ 9 € par mois...

Cela a été l'occasion de découvrir que certaines associations à qui on ne demandait rien ont voulu être dans ce dossier. Il n'est pas sûr que cela ait été une bonne idée vu les affirmations pour le moins étonnantes que nous avons constatées qui montrent une méconnaissance du droit applicable en la matière...

Nous réservons à cette société nos arguments. Nous allons faire en sorte de ne pas la décevoir ! ■



Cette société, créée en 2008 par deux anciens cadres dirigeants, propose des produits similaires à ceux d'Aristophil. Nous communiquons les informations utiles pour la gestion de la relation. Deux différences notables sont à noter : ARTECOSA ne propose pas d'indivisions et son gérant est responsable d'une salle des ventes. Les informations que vous allez trouver ci-dessous ont pour but de vous donner un éclairage sur une situation, mais ne préjuge en rien du futur. Nous souhaitons que vous sachiez comment l'association peut agir pour vous aider, compte tenu de l'expérience acquise avec le dossier ARISTOPHIL. Le dossier ARTECOSA peut poser un grave problème si la société ne peut assumer ses engagements. Cela peut se terminer par un redressement judiciaire qui aura les mêmes effets que dans le cas de la société ARISTOPHIL. Dans cette hypothèse, nous prendrons toutes dispositions pour vous aider et répondre à vos demandes. Nous donnerons tous les conseils et fournirons les documents utiles. Nous n'avons aucun intérêt direct ou indirect dans ces affaires. Il en est de même pour notre avocat. Intervenant depuis plus d'un an dans le dossier ARISTOPHIL. Il connaît bien le système utilisé. Les deux sociétés ont un système très proche. Il sera ainsi créé un pôle spécialement dédié à la gestion des dossiers. Nous expliquerons, si cet événement arrive, les conditions de fonctionnement du pôle.

Une mailing liste sera créée pour diffuser régulièrement des informations qui permettront aux consommateurs de disposer de renseignements fiables. Si vous êtes propriétaires d'œuvres, vous pouvez nous contacter. Nous étudierons votre dossier. Notre seule demande sera que vous soyez adhérents. Vous pouvez dès à présent nous envoyer le dossier. Nous avons besoin d'une photocopie des documents suivants :

Relation commerciale avec ARTECOSA :

- Contrat de vente
- Contrat de garde
- Annexe du contrat de vente permettant en cours de contrat de vendre des œuvres.
- facture / certificat AR
- Tout autre document émis par la société ARTECOSA.

Avec le Courtier :

- Document de présentation lors de l'entrée en relation
- Lettre de mission mentionnant notamment le document de présentation, la nature et les modalités de la prestation etc...
- Tout document indiquant la nature et le montant de la rémunération
- Tout document contenant les propositions ARTECOSA
- Tous documents émis par le courtier et notamment la fiche connaissance client, la fiche préconisation, la fiche de diagnostic

- Le nom, l'adresse et le numéro Siret du courtier, si vous l'avez.

Nous vous conseillons dès maintenant, si ce n'est pas fait, de souscrire un contrat de protection juridique. L'expérience ARISTOPHIL montre qu'il est parfois très compliqué de faire jouer le contrat. Vous devez vérifier quatre points :

- Le délai de carence prévu doit être le plus court possible.
- Le contrat doit couvrir les litiges nés d'opérations sur les biens mobiliers.
- Les exclusions indiquées aux conditions générales. Si celles-ci contiennent des clauses qui ne vous conviennent pas, surtout ne signez pas !
- Les garanties prévues autres, pour voir si le contrat est adapté à vos besoins. Cela va concerner notamment les travaux immobiliers, les problèmes de locations si vous êtes propriétaire bailleur.

Pour finir, le coût est en général de 70 à 80 € par an. Si Artecosa fait l'objet d'un redressement ou d'une liquidation, le contrat de protection juridique pourra se révéler être un très bon placement...

Ces informations sont communiquées pour vous donner des renseignements. Nous ne disposons pas, à l'heure actuelle, d'éléments juridiques permettant de constater une défaillance de l'entreprise. Mais nous tirons les enseignements des dossiers que nous gérons. Si cela arrive, nous pourrions réagir vite et le mieux possible. ■

Info- alertes :

Réseau Anti Arnaques est toujours aussi actif. Nous en publions deux qui montrent bien les arnaques !

France Direct Shop vous ouvre les sept Chakras du bonheur

Les fêtes de fin d'année approchent et FRANCE DIRECT SHOP vous propose une idée cadeau : le bracelet qui harmonise l'équilibre des 7 Chakras du bonheur. Le texte publicitaire paru dans cet hebdomadaire de programmes télévisés est loin d'être modeste : « On ne sait dire qui est le plus magnifique dans ce bracelet : la force spirituelle, sa création intemporelle, les couleurs des jeux de lumière des 7 pierres rares ou la fabrication artisanale. »

FRANCE DIRECT SHOP utilise une vieille technique de marketing : gonfler le prix de vente (79,95 €) pour pouvoir annoncer une réduction de 50 % en mentionnant « vente directe à moitié prix en exclusivité pour vous lecteurs ». Vous aurez donc à payer un montant de 39,95 € + 7,95 € de frais de port. ■

Fausse loterie et vrai piège

« Félicitation, votre adresse e-mail a été choisie ! ». Ce message émane de la Fondation Prestige et il vous confirme que vous êtes l'heureux gagnant d'une somme de 180 000 €. Une pièce jointe détaille l'opération : « Ce programme promotionnel de la Fondation Prestige sur internet a lieu tous les trois ans. »

Vous devez contacter d'urgence le cabinet de Maître Jean Yves ESSOH, huissier de justice en charge de l'opération. Ne répondez en aucun cas à cette offre : l'objectif est de vous faire régler sous tout prétexte, de multiples frais administratifs, comptables ou fiscaux en vous faisant miroiter le prochain paiement de la somme promise. Il vous est demandé de régler à l'aide de modes de paiement atypiques (mandat Western Union, recharges de carte PCS). Bien évidemment, l'heureux gagnant ne verra jamais la couleur de son argent. Le modèle de fausse loterie le plus diffusé est celle de MICROSOFT sachant que MICROSOFT et BILL GATES n'ont jamais donné leur accord pour une telle opération. Fondation Prestige est l'une des multiples copies diffusées sur internet. ■

Nous intervenons depuis mars 2015 dans le dossier ARISTOPHIL.

Cette société, créée par M. L'HERITIER a réussi à vendre avec une efficacité remarquable des placements en promettant un rendement qui se révèle impossible actuellement. C'est ainsi que nous avons environ 35 000 personnes qui se sont laissées séduire par le chant des sirènes - pardon - par certains courtiers pour placer des sommes

Enquête

INVESTISSEMENTS RISQUÉS LES DÉMARCHES

Notre expertise, les informations collectées ou données nous ont permis de constater que la situation est très complexe ! Vous avez d'un côté les produits traditionnels comme les contrats d'assurances, les livrets, l'immobilier classique de l'autre l'aventure ou presque. Nous n'allons pas faire un dossier sur l'épargne classique. Beaucoup de professionnels le font très bien et vont vous renseigner. Nous ne donnerons aucun avis sur les conseils dans ce type de produits. Nous avons une deuxième famille de produits qui est plus risquée. Il s'agit de produits atypiques portant des produits bien connus comme le vin ou le cheptel. Ces placements, comme les produits classiques ont fait l'objet d'études poussées et vous pourrez disposer d'informations intéressantes avec les moteurs de recherche sur Internet. Les pièges qui existent sont connus. Nous ne ferons donc pas de recherches sur ceux-ci. Ces analyses sont confortées par les réponses de nos adhérents qui nous ont communiqué les placements atypiques détenus. Nous avons donc retenu les produits qui nous ont étonnés soit par leur originalité, soit par les moyens déployés, soit encore par les intervenants pour vous montrer que la prudence est de mise dès que vous sortez des produits classiques. Nous travaillons sur cette matière depuis plusieurs mois et avons ainsi récolté une riche moisson ! Il a paru également intéressant de travailler sur les méthodes mises en œuvre pour vous convaincre de signer le contrat.

Notre enquête va donc se décomposer en trois parties :

- * Les méthodes mises en œuvre
- * Les obligations des Conseillers en Investissement Financier (CIF)
- * Des exemples

LES MÉTHODES MISES EN ŒUVRE

Pour vous convaincre de signer un contrat portant sur un produit atypique, il existe divers moyens. Toutefois, tous reposent fondamentalement sur un aspect humain qui est une des clés de l'ensemble des dossiers que nous avons étudiés. Ces vendeurs très doués s'appuient sur notre besoin de sécurité tout en espérant un rendement important. Nous avons identifiés à minima deux sources importantes pour vous contacter. Nous allons les passer en revue.

LA RELATION DE CONFIANCE

L'examen des dossiers que nous avons ouverts montre que cette méthode est particulièrement efficace ! Dans un placement, l'origine de l'argent n'est pas anodine. Il n'y a rien de commun entre gérer un patrimoine important pour obtenir le meilleur rendement et la personne qui a reçu une somme dans des circonstances exceptionnelles. C'est le cas par exemple lors d'un héritage, d'une indemnité perçue pour réparer un préjudice ou de sommes gagnées difficilement. Par ailleurs, nous avons pu constater que la durée de la relation avec le professionnel peut être

source de litige. S'ajoute à ces ingrédients l'obligation pour vous de lui donner des renseignements personnels, de lui confier vos projets sur le court, moyen et long terme pour qu'il puisse être efficace. Un élément de plus s'est imposé dans le paysage : la baisse régulière de la rémunération de l'épargne, qui stresse un grand nombre d'épargnants. Il est alors tentant d'essayer de trouver une autre approche que le livret A à 0.75 % ou des contrats d'assurances à 2 ou 3 % maximum. Un courtier doit proposer la meilleure solution pour vous et non l'inverse. Cette approche est confirmée par l'autorité des marchés Financiers.

Les dossiers que nous avons dû gérer montrent clairement que les circuits financiers proposant les produits d'épargne ne sont pas tous irréprochables ! Nous aurions beaucoup de choses à dire sur les conseils donnés par les banques en matière de placement. Nous citerons quelques exemples qui nous sont restées en travers du gosier des clients. Les placements BENEFIC (!) de LA POSTE ou DOUBLO MONDO de la Caisse d'Épargne n'ont sûrement pas été oubliés... L'origine du trouble est assez simple. Il s'agit de produits créés et proposés par la banque. On peut facilement imaginer qu'il est plus rentable pour elle de proposer ses propres produits ... La relation de confiance avec sa banque est aussi un ingrédient majeur de ce genre de litige. Comment imaginer que vous allez être victime ? Mais globalement, les produits proposés sont sans grand risque sauf ceux spéculant sur la bourse.

Enquête

Il faut donc maintenant regarder d'autres catégories de professionnels. Il en existe plusieurs catégories. Nous publions la liste ci-dessous extraite d'un site très important (ORIAS) dont nous expliquerons le rôle dans une autre partie de l'article.

Cette architecture va expliquer une partie des problèmes que rencontrent les consommateurs.

Intermédiaires en Opérations Bancaires et Services de Paiements

Courtier en opérations de banque et en services de paiement (COBSP)

Mandataire exclusif en opérations de banque et en services de paiement (MOBSP)

Mandataire non exclusif en opérations de banque et en services de paiement (MOBSP)

Mandataire d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (MIOBSP)

Intermédiaire en crédit immobilier Européen

Intermédiaires en assurance

Courtier d'assurance ou de réassurance (COA)

Agent général d'assurance (AGA)

Mandataire d'assurance (MA)

Mandataire d'intermédiaire d'assurance (MIA)

Intermédiaire en Assurance Européen

Conseillers en investissement financier

Conseiller en investissement financier (CIF)

Association CIF

Chaque catégorie a un domaine précis et peut proposer différents type de placements mais un agent général d'assurance ne peut pas, par exemple, proposer des forêts et de façon plus générale des produits atypiques. A titre d'exemple, la majorité des contrats ARISTOPHIL ont été placés par des CIF. C'est cette catégorie socio professionnelle qui nous a intéressés.

LA DÉMATÉRIALISATION DE L'INFORMATION

En 2016, tout est connecté ! Pourquoi pas l'épargne ? Le consommateur peut ainsi en théorie accéder à une information riche et variée. En outre, étant chez lui, il n'est pas harcelé par des vendeurs parfois un peu « collants »... La solution peut alors être tentante de choisir cet instrument pour réaliser un investissement. On est dans une démarche opposée à celle des CIF mais elle n'est pas plus sécurisée que la première ! Il



est superflu de faire de longs développements sur cet aspect du dossier, voici plutôt quelques conseils utiles pour ne pas courir trop de risques.

Internet est un outil précieux pour la collecte de données. Combien de clients d'ARISTOPHIL auraient évité le piège s'ils avaient fait une recherche avec Google™ sur le nom du responsable de la société... L'affaire des timbres de Monaco aurait généré une vraie méfiance. En outre, n'importe qui peut créer un site et vous promettre mont et merveille ! Il suffit d'avoir un développeur informatique doué... Sachez qu'un « .fr » à la fin du nom d'un site ne veut pas forcément dire qu'il est français ! Vous pouvez par ailleurs vérifier si des mentions légales sont présentes. Une société qui refuse de donner son nom et son adresse ne mérite qu'une chose : ne pas donner suite à ses offres, aussi alléchantes soient-elles. Vous découvrirez dans la partie trois de cette enquête le résultat d'investigations que nous avons menées. Vous devriez être surpris !

Si, au cours de vos recherches sur internet, vous trouvez un site intéressant, prenez contact avec lui et demandez de la documentation avant de recevoir qui que ce soit ou de signer le moindre contrat. Un autre point mérite d'être signalé : une documentation très luxueuse n'est pas un gage de sérieux, et elle est toujours payée par quelqu'un ! Vous devinez qui... La documentation ARISTOPHIL était stupéfiante ! Nous n'avons jamais vu avant une telle débauche de moyens. Le bon sens doit être près de chez vous. Une société sérieuse serre ses coûts pour être le plus rentable possible. Le clinquant a toujours un prix... En tout état de cause, il faut toujours vérifier les affirmations péremptoires du style

« nous existons depuis 20 ans ». Si le site ou la société a été créée trop récemment, fuyez ! N'oubliez pas, enfin, que pour la société qui cherche à capter votre épargne, il est important de montrer que son activité est importante, sécurisée et valorisée soit par les médias (journaux télévisés) ou par des personnes publiques connues qui donnent, volontairement ou involontairement, leur caution au système. Mais quand le système consiste à rémunérer les épargnants avec l'argent frais apporté par les nouveaux, le moment arrive où s'applique le proverbe selon lequel « Tant va la cruche à l'eau qu'à la fin elle se casse » : les besoins deviennent tels que l'argent rentrant ne suffit plus à rémunérer l'argent déjà investi... surtout si l'on a dilapidé les fonds...

Après ce développement sur deux moyens pour vous convaincre d'investir dans un produit, il faut maintenant vous informer sur le cadre juridique existant pour une vérification du respect du droit par les CIF. Le cadre législatif s'est durci ces dernières années. La loi HAMON a encore introduit d'autres dispositions. Il paraît donc utile de faire le point.

LES OBLIGATIONS DES CONSEILLERS EN INVESTISSEMENT FINANCIER (CIF)

L'autorité des Marchés Financiers a publié un document important sur le sujet. Nous le reproduisons :

RÔLE ET MISSIONS DU CONSEILLER EN INVESTISSEMENTS FINANCIERS (CIF)

Jusqu'à la loi de sécurité financière du 1er août 2003, le conseil en investissements financiers était exercé par des professionnels regroupés sous différentes appellations :

conseillers en gestion de patrimoine, conseillers financiers, experts financiers, etc. Pour protéger les investisseurs, le rôle et les missions du conseiller en investissements financiers (CIF) sont désormais encadrés par le code monétaire et financier et le règlement général de l'AMF.

Le CIF exerce à titre de profession habituelle :

- le conseil en investissement (actions, obligations, actions de SICAV ou parts de FCP, instruments financiers à terme, etc.),
- le conseil portant sur la réalisation de services d'investissement (réception-transmission d'ordres pour le compte de tiers, exécution d'ordres pour le compte de tiers, gestion de portefeuille pour le compte de tiers, etc.),
- le conseil portant sur la réalisation d'opérations sur biens divers (souscription de rente viagère, etc.).

Le CIF peut également recevoir un ordre d'un client qui souhaite souscrire des parts ou actions d'organismes de placement collectif (par exemple OPCVM ou OPCI) pour lesquelles il lui a fourni au préalable une prestation de conseil.

Le CIF peut démarcher des clients pour proposer son activité de conseil en investissements financiers. Il peut aussi mandater des personnes physiques qui démarcheront pour son compte.

Le conseil en investissement : Le conseil en investissement est défini comme le fait de fournir des recommandations personnalisées à un tiers, soit à sa demande, soit à l'initiative de l'entreprise qui fournit le conseil, concernant une ou plusieurs transactions portant sur des instruments financiers (art. D. 321-1 du code monétaire et financier).

LES CONDITIONS D'ACCÈS ET D'EXERCICE DU CIF

Conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence professionnelle, souscription d'une assurance, adhésion à une association professionnelle agréée, etc. Tout conseiller en investissements financiers (CIF) doit respecter un certain nombre d'obligations administratives, professionnelles et morales. Quand le CIF est une personne morale
Lorsque le CIF est une personne morale, ce sont les personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer cette personne morale qui doivent remplir les conditions d'âge, d'honorabilité et de compétence professionnelle.

> SOUSCRIRE UNE ASSURANCE

Le CIF doit pouvoir justifier, à tout moment, de l'existence d'un contrat d'assurance le cou-

vrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle en cas de manquement à ses obligations professionnelles. Les niveaux minimaux de garantie du contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle sont fixés à l'art. D. 541-9 du code monétaire et financier.

> ADHÉRER À UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

Tout CIF doit adhérer à une, et une seule, association professionnelle agréée par l'AMF. Cette association est chargée de la représentation collective et de la défense des droits et intérêts de ses membres. La liste des associations agréées est consultable sur le site internet de l'AMF.

> ÊTRE IMMATRICULÉ AUPRÈS DE L'ORIAS

Chaque CIF doit être immatriculé dans un registre tenu par l'ORIAS, après vérification que le CIF remplit les conditions d'accès à la profession en termes de compétence professionnelle, d'honorabilité, de souscription d'un contrat d'assurance et d'adhésion à une association de CIF. Ce registre recense également les agents liés, les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement et les intermédiaires d'assurance. La situation du CIF peut être vérifiée par la consultation du registre de l'ORIAS (www.orias.fr). Ce registre permet une immatriculation unique des intermédiaires financiers et d'identifier ainsi pour chacun d'entre eux les différentes habilitations dont ils bénéficient.

> NE PAS RECEVOIR DE FONDS SANS RAPPORT AVEC L'EXERCICE DES FONCTIONS DE CIF NI D'INSTRUMENTS FINANCIERS

Le CIF ne doit pas recevoir de ses clients des fonds autres que ceux destinés à la rémunération de son activité de conseil en investissements financiers. Par ailleurs, il ne peut recevoir de ses clients des instruments financiers.

LES RÈGLES DE BONNE CONDUITE DU CIF

Pour mener à bien sa mission et garantir la protection des investisseurs, le CIF doit respecter des règles de bonne conduite.

Un devoir d'accompagnement et de transparence

Le CIF doit respecter les obligations suivantes :

- se comporter avec loyauté et agir avec équité au mieux des intérêts de ses clients,
- exercer son activité, dans les limites autorisées par son statut, avec la compétence, le soin et la diligence qui s'imposent au mieux des intérêts de ses clients, afin de leur proposer une offre de services adap-

tée et proportionnée à leurs besoins et à leurs objectifs,

- être doté des ressources et procédures nécessaires pour mener à bien ses activités et mettre en œuvre ces ressources et procédures avec un souci d'efficacité,
- s'enquérir auprès de ses clients ou de ses clients potentiels, avant de formuler un conseil, de leurs connaissances et de leur expérience en matière d'investissement, ainsi que de leur situation financière et de leurs objectifs d'investissement, pour pouvoir leur recommander les opérations, instruments et services adaptés à leur situation. Lorsque les clients ou les clients potentiels ne communiquent pas les informations requises, le CIF s'abstient de leur faire des recommandations,
- communiquer aux clients d'une manière appropriée, la nature juridique et l'étendue des éventuelles relations entretenues avec les établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L.341-3 du code monétaire et financier (établissements pouvant recourir ou se livrer à une activité de démarchage), les informations utiles à la prise de décision par ces clients ainsi que celles concernant les modalités de sa rémunération, notamment la tarification de ses prestations.

Toutes les informations, y compris à caractère promotionnel, adressées par un CIF, doivent présenter un caractère exact, clair et non trompeur.

Lorsque, en liaison avec la prestation de conseil à son client, le CIF verse à un tiers ou perçoit d'un tiers une rémunération, une commission, ou un avantage non monétaire :

- le CIF doit en informer son client,
- cette rémunération, commission ou avantage non monétaire doit avoir pour objet d'améliorer la qualité de la prestation de conseil fournie et ne doit pas nuire au respect de l'obligation du CIF d'agir au mieux des intérêts du client.

> FOURNIR AU CLIENT TOUTES LES INFORMATIONS RELATIVES À SON ACTIVITÉ

Le CIF doit remettre à chaque nouveau client un document comportant :

L'information dans les correspondances ou les documents promotionnels

Toute correspondance ou communication à caractère promotionnel, quel qu'en soit le support, émanant d'un CIF agissant en cette qualité indique :

Enquête

- son nom ou sa dénomination sociale,
- son adresse professionnelle ou celle de son siège social,
- son statut de CIF et l'identité de l'association professionnelle à laquelle il adhère, et
- son numéro d'immatriculation à l'ORIAS.

- son nom ou sa dénomination sociale,
- son adresse professionnelle ou celle de son siège social,
- son statut de CIF,
- son numéro d'immatriculation à l'ORIAS,
- l'identité de l'association professionnelle dont il est membre,
- le cas échéant, son statut de démarcheur,
- le cas échéant, l'identité du ou des établissements promoteurs de produits mentionnés au 1° de l'article L. 341-3 du code monétaire et financier (entreprises d'investissement, établissements de crédit, etc.) avec lesquels il entretient une relation significative de nature capitalistique ou commerciale.

> RÉDIGER UNE LETTRE DE MISSION

Avant de formuler un conseil, le CIF doit remettre à son client une lettre de mission, rédigée en double exemplaire et signée par les deux parties. Cette lettre de mission est rédigée selon un modèle-type élaboré par l'association professionnelle à laquelle le CIF

adhère. Elle comporte notamment :

- la prise de connaissance par le client de l'existence de cette lettre,
- la nature et les modalités de la prestation fournie,
- les modalités de l'information fournie par le CIF au client,
- les modalités de la rémunération du CIF.

> FORMALISER SES PROPOSITIONS D'INVESTISSEMENT

Le conseil au client est formalisé dans un rapport écrit justifiant :

- les différentes propositions,
- leurs avantages,
- les risques qu'elles comportent.

> LA CONFIDENTIALITÉ DES INFORMATIONS RELATIVES AU CLIENT

Le CIF ne doit pas communiquer ou exploiter, en dehors de sa mission, pour son compte propre ou pour le compte d'autrui, les informations relatives à son client sans l'autorisation expresse de celui-ci.

Ces propositions doivent se fonder sur :

- l'appréciation de la situation financière du client,
- sa connaissance de la matière financière,
- ses objectifs en matière d'investissements.

Conclure une convention avec les producteurs d'instruments financiers

Le CIF est soumis aux règles régissant les conventions entre producteurs et distributeurs d'instruments financiers (art. L. 533-13-1 du code monétaire et financier).

> DISPOSER DE MOYENS ET DE PROCÉDURES ADAPTÉES :

Le CIF doit disposer de moyens techniques et de procédures adaptées à l'exercice de son activité.

Lorsqu'il emploie plusieurs personnes dédiées à l'exercice de son activité, le CIF doit se doter d'une organisation et de procédures écrites. Il doit en outre mettre en place des règles écrites internes visant au respect des exigences réglementaires et législatives en matière de lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme.

Le CIF doit se doter de moyens et de procédures écrites lui permettant d'éviter, de gérer et de traiter les conflits d'intérêts.

> SUIVRE DES FORMATIONS ADAPTÉES À LEUR ACTIVITÉ ET À LEUR EXPÉRIENCE

Les CIF doivent suivre chaque année des formations organisées par leur association pour actualiser leurs connaissances.

RÔLE ET MISSIONS DE L'AMF...

Les CIF sont soumis à une régulation à deux niveaux. Les CIF adhèrent à une association de CIF qui est agréée par l'AMF.

... À L'ÉGARD DES CIF

L'AMF dispose d'un pouvoir de contrôle des CIF. La Commission des sanctions de l'AMF peut sanctionner les CIF en cas de manquement aux règles et obligations qui leur sont applicables. Les sanctions applicables sont par exemple l'avertissement, le blâme ou encore l'interdiction temporaire ou définitive de l'exercice de tout ou partie des services fournis. La Commission des sanctions peut prononcer soit à la place, soit en sus de ces sanctions, une sanction pécuniaire dont le montant ne peut être supérieur à 100 millions d'euros ou au décuple du montant des profits éventuellement réalisés.

Les lecteurs de la revue concernés par les divers dossiers dans lesquels nous intervenons, vont apprécier le respect de ces obligations au regard de leur situation ! Le moins que l'on puisse dire est qu'un certain nombre de CIF ont oublié certaines obligations. Les conséquences sont toujours les mêmes. Elles peuvent se traduire par des procédures judiciaires civiles et pénales en cas de faute volontaire.

Cette partie est importante. Elle va déterminer la suite des relations. Un CIF qui ne respecte pas ces règles ne mérite pas votre confiance. Il en existe beaucoup qui font leur métier correctement.



DES EXEMPLES CONCRETS

DE DOSSIERS TRAITÉS

PAR L'ASSOCIATION

Notre site Internet www.adc54.org a été doté d'une page spéciale dans la rubrique « insolite » appelée « placements atypiques : prudence ». Elle contient déjà 7 enquêtes que nous avons effectuées. Il s'agit des sociétés suivantes, qui proposent toutes des placements à très hauts taux d'intérêts. (La partie « public » de notre page est accessible à tout le monde, la partie « privée » réservée à nos adhérents) :

- > 10/07/2016 : STOCK DIAMOND LIMITED (PUBLIC)
- > 31/07/2016 : CAPITAL DIAMOND MARKET (PRIVÉ)
- > 02/10/2016 : ISEA GLOBALISATION OU ISEA MONDIALISATION portant sur les forêts lointaines situées au Brésil, en Thaïlande ou en Roumanie (privé)
- > 03/11/2016 : INTERNATIONAL CHARITY REAL ESTATE SARL - ICRE (PUBLIC). Devant le résultat de nos recherches, nous ouvrons une page spéciale que vous pourrez consulter sur ce site dans la rubrique « inepties ». Contactez-nous d'urgence si vous êtes concernés par ce placement.
- > 29/10/2016 : ENTRE MARY DISIERTO (PRIVÉ) : Cette société espagnole propose du « timeshare » au Maroc. Vous retrouverez les informations publiques dans la rubrique « les erreurs des consommateurs »
- > 15/11/2016 : ABSOLUTE RETURN FUND -ARF (PRIVÉ)
- > 20/11/2016 : SA ARTAL FOREST (placements dans les forêts de teck, de cacao ou de crevettes) (privé).

Si vous êtes concernés de quelque façon que ce soit, il faut nous contacter à placement@adc54.fr Nous vous expliquerons comment le système fonctionne. Nous vous demanderons une participation de 75 €, qui nous permettra d'acquérir des moyens d'investigations supplémentaires, qui sont très onéreux. Nous vous restituons ci-après la synthèse des résultats pour les sociétés ICRE et Capital Diamond Market.

* STOCK DIAMOND LIMITED :

Cette société est dirigée par un français installé en Israël, qui a créé une société en mars 2016 domiciliée dans un immeuble à Londres où sont hébergées 956 autres sociétés. Elle a eu 5 dirigeants en 8 mois d'existence. Le dernier en date est chypriote. Le site est utilisé comme moyen de contact par une société française, émanation de la société anglaise,



installée à Lyon, qui propose à la vente des diamants. La société qui fournit les certificats d'expertise est russe. Le site a également été créé en 2016. Nous avons reçu des demandes de retrait de la page de la part d'un avocat parisien. Il paraît que nos informations gênent les affaires de sa cliente.

L'AMF a attiré l'attention des consommateurs sur la dangerosité de ce produit. Même l'entreprise le dit. Elle met sur son site la mention suivante :

« STOCK DIAMOND LIMITED tient à rappeler aux investisseurs à la recherche d'une diversification de patrimoine, que tout achat ou investissement dans le diamant représente une certaine part de risque due à d'éventuelles fluctuations de prix, ou à divers développements imprévisibles du marché mondial, et de ce fait, cela peut entraîner une perte partielle du capital engagé ».

* ICRE :

Il s'agit là d'une arnaque avérée organisée par M. VENTISSETTE. Ce monsieur a été arrêté en Espagne le 24 février 2016 pour escroquerie. Il est soupçonné d'avoir arnaqué 283 ressortissants belges pour environ 35 millions d'euros. Les médias belges expliquent bien l'embrouille. Il a créé une société appelé KEPHA INVEST, qui proposait des programmes immobiliers. Dans cette arnaque, il a impliqué diverses personnes dont des membres du Vatican ! Le principe était assez simple. Dans la société figurait des personnes dignes de toute confiance. On trouve un monsignore attaché au Vatican et un membre éminent de la société belge. La société achetait à bas prix des immeubles ou des terrains. La revente produisait des plus-values importantes (du moins en théorie) qui étaient partagées à hauteur de 40 % pour les clients, 40 % pour le promoteur et 20 % pour une œuvre caritative du Vatican ! La société KEPHA INVEST a perçu ainsi 35 millions d'euros ! ICRE a été

créée en même temps. Italienne au départ, elle est ensuite devenue luxembourgeoise. Elle est actuellement en faillite. Selon le mandataire judiciaire, il y aurait une centaine de victimes qui s'ajoutent donc à celles de KEPHA INVEST ! Mais nous avons noté avec stupeur que plusieurs CIF du Sud-Ouest en étaient actionnaires !

Tous les ingrédients sont réunis : un produit rassurant (l'immobilier de luxe), une caution morale de haut niveau (le monsignore), une présentation luxueuse, des dossiers magnifiques avec beaucoup de photos et des vendeurs expérimentés. Il est à noter que nous avons découvert ICRE par un dossier transmis par une cliente du dossier ARISTOPHIL ! Son CIF était vraiment performant !

CONCLUSION

Au vu de toutes ces règles non respectées et du descriptif des méthodes utilisées, il est plus facile de comprendre comment un dossier comme ARISTOPHIL a pu naître ! Tout était fait pour donner l'apparence du sérieux... avec des professionnels motivés et un art consommé de s'entourer de personnes illustres, qui ne peuvent que rassurer...

Vous avez maintenant une idée de la façon dont le système fonctionne. Vous connaissez aussi les règles qui régissent l'activité des conseillers en gestion de patrimoine. Si le vôtre ne respecte pas les obligations indiquées par l'AMF, demandez-lui des explications. Si les réponses ne vous conviennent pas, n'hésitez pas à en changer.

On ne peut plus accepter que l'on joue ainsi avec un des éléments essentiels de la relation humaine qui est la confiance. C'est une denrée qui se perd beaucoup actuellement... La soif de l'argent a toujours posé des problèmes. C'est encore plus vrai dans une société en crise comme la nôtre. ■

Cette rubrique juridique sera un peu particulière car trois dossiers bougent énormément. Le premier concerne la société VOSGELIS, les deux autres concernent les sociétés ARISTOPHIL et ICRE.

Les dossiers de l'ADC



VOSGELIS

Il nous a paru important que les informations utiles pour le dossier VOSGELIS soient intégrées dans la revue car la société a décidé de lancer le contrat le 1er mars. Nous avons reçu de nombreuses demandes pour savoir comment gérer cette situation.

En préambule, les informations suivantes : la société a communiqué auprès des locataires des chiffres pour la consultation organisée de juin à août 2016 que personne n'a pu vérifier. C'est pourtant un des fondamentaux de ce dossier. Nous avons mis en ligne sur notre site www.adc54.org en page accueil un dossier complet sur l'aspect juridique, qui a par ailleurs été expliqué dans le numéro 138 de la présente revue. Il faut simplement garder à l'esprit qu'il fallait avoir plus de 50 % de refus pour que le contrat ne soit pas appliqué. VOSGELIS affirme que ce % n'a pas été atteint. Un courrier a donc été adressé aux locataires en janvier pour les informer que le loyer serait donc majoré d'une somme de 6.52 €.

* Nous avons mis en ligne sur notre site www.adc54.org, page accueil, article VOSGELIS, une lettre type que nous vous conseillons d'adresser en lettre simple à VOSGELIS. Elle contient le maintien de votre refus et intègre les malfaçons de votre logement que nous vous conseillons de leur signaler. Bien évidemment, nous vous demandons de nous adresser un double à ADC LORRAINE, 3-5 Rue Guerrier de Dumast, 54000 NANCY.

* Nous allons demander par voie judiciaire la communication de tous les documents relatifs à la consultation. Nous disposerons ainsi, si notre demande est acceptée, des éléments pour voir dans quelles conditions cela s'est passé.

* Nous allons organiser une réunion publique le 2 mars 2017 à Golbey à 18h salle Barbelouze, place de l'hôtel de ville en présence de notre président et de Maître FOURAY. Nous répondrons aux légitimes questions que pose cette situation. Les modalités, pour y participer, sont les suivantes :

* Nous utiliserons les médias pour informer les consommateurs de la situation. En effet, la dispersion du parc de logement VOSGELIS rend la situation compliquée. Nous utiliserons également notre compte Facebook.

La situation est donc la suivante :

La société a estimé pouvoir appliquer son contrat et ajoutera à votre loyer la redevance prévue dans le contrat. Nous vous conseillons de régler cette somme. Cela constituerait une faute juridique. Mais cela ne veut en aucun cas dire que vous avez tort dans votre refus. Nous avons tenté de convaincre à l'amiable la société de céder. Elle a refusé. Nous demanderons donc l'annulation de ce contrat devant les tribunaux. Nous estimons avoir de grandes chances de gagner. Nous vous dirons alors comment faire pour récupérer les sommes indûment perçues... Nous pouvons dès à présent « conseiller » à VOSGELIS d'être prudent avec cette trésorerie car les moyens existent d'obliger à rendre cette somme.

Nous avons noté avec satisfaction une petite avancée. Les 9 euros annoncés en juin 2016 sont devenus 6.42 € soit une baisse de 27 % ! Nous ignorons la cause de ce petit miracle, car cela représente tout de même sur trois ans quelques millions d'euros en moins... Nous sommes néanmoins persuadés que le combat de l'été dernier n'a pas été inutile. Ce qui nous intrigue, ce sont les 42 centimes...

ARISTOPHIL

Le deuxième dossier, ARISTOPHIL, n'est pas du tout dans la même catégorie mais lui aussi connaît des changements importants. La situation bouge et dans le bon sens ! Nous communiquons des informations régulièrement à nos adhérents sur l'évolution de ce dossier. Si vous avez notre revue Antipac, c'est que vous êtes a priori adhérent. Nous avons quelques personnes qui ne sont qu'abonnés. Si vous possédez des contrats de cette société, contactez-nous d'urgence, si ce n'est pas déjà fait. Une action très importante contre le notaire rédacteur des conventions d'indivisions, a été lancée début février. Vous pouvez nous contacter à l'adresse livres@adc54.fr. Pour les contrats en pleine propriété, l'heure de la restitution des œuvres approche. Là encore, si vous avez des contrats de ce type, contactez-nous le plus rapidement possible. La restitution commencera début avril et il est impératif que vous ayez reçu l'ordonnance du Tribunal résiliant le contrat.

ARTECOSA

Le dossier ARTECOSA bouge, lui aussi. Voici nos conseils pour la gestion de vos contrats. Vous pouvez dès à présent nous envoyer le dossier. Vous avez dans la rubrique « coup de gueule » les documents demandés et les premiers conseils.

Pour finir cette rubrique, nous proposons à nos adhérents la possibilité de revendre sans frais vendeurs les œuvres qui ont été récupérées soit lors de la restitution de celles-ci par la société AGUTTES à Paris soit au siège de la société ARTECOSA.

Maitre TEITGEN, commissaire priseur à Nancy, exerce depuis longtemps cette profession.

Pour bénéficier de cette possibilité, c'est assez simple. Lorsque vous aurez récupéré les œuvres, vous nous contacterez pour demande rune attestation indiquant que vous êtes bien adhérent à l'association. Ce document sera remis à Maitre TEITGEN qui vous fera signer, comme la loi le prévoit, un contrat de vente. Vous pourrez indiquer un prix de réserve et en tout état de cause, une expertise sera faite avant la vente dont vous aurez le résultat.

Le produit de la vente est versé 5 semaines plus tard. L'association vous demande une participation de 0.5 % sur le prix de revente pour gérer ce supplément de travail car Maitre TEITGEN nous communiquera les résultats et nous travaillerons ensuite sur ces données dans le cadre de la gestion de ces deux dossiers.

Nous avons commencé à envoyer des mails collectifs aux clients ARTECOSA. Le détail est indiqué. Si vous avez des contrats ARTECOSA, contactez nous rapidement.

L'année 2017 sera compliquée... mais nous restons près de vous et des consommateurs dans ces dossiers toujours complexes. Nous avons une vraie expertise.

Pour finir ce mail, si vous avez signé le contrat de la SAS PATRIMOINE ECRIT pour la gestion de vos parts d'indivision, ceux-ci sont frappés de nullité pour violation des règles régissant le démarchage à domicile. Contactez nous rapidement. Nous pourrions vous aider.

Changer de banque

CONSOMMATION...

Au quotidien

Un pan de la loi MACRON est entré en vigueur le 6 février 2017. La mobilité bancaire pour les comptes de dépôt est entrée en vigueur. Nous publions un article sur ce changement intéressant des relations entre les banques et leurs clients. Il a été rédigé par Mme DIDIER, directrice adjointe de notre association et très bonne connaissance du droit bancaire. Vous trouverez sur le site www.adc54teg.biz le formulaire pour la mobilité bancaire.

MESURES	SERVICE D'AIDE À LA MOBILITÉ BANCAIRE	CONTRAT DE MOBILITÉ BANCAIRE
Date d'application	Depuis 2014 (loi Hamon1)	A partir du 6 février 2017 (loi Macron2)
Personnes concernées	Clients particuliers (personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels)	Clients particuliers (personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels)
Accord du client requis	La nouvelle banque doit recueillir du client son « accord formel pour effectuer en son nom les formalités liées au changement de compte afin que les virements et prélèvements réguliers se présentent sur le nouveau compte »	Le client peut, s'il le souhaite, demander à sa nouvelle banque d'effectuer le changement de domiciliation bancaire. La banque recueille alors son accord formel, sous la forme par exemple d'un « mandat de mobilité bancaire » (voir document joint).
Banque d'arrivée (= nouvelle banque)	- A la demande du client, elle communique les coordonnées du nouveau compte bancaire aux créanciers grâce à la liste fournie par l'ancienne banque (délai : 5 jours ouvrés à compter de l'ouverture du nouveau compte). A noter : le client peut décider d'envoyer lui-même ses nouvelles coordonnées bancaires à tous les organismes ou sociétés	- Dans les deux jours ouvrés suivant la réception de l'accord formel du client, elle sollicite de l'établissement de départ le transfert des informations relatives aux mandats de prélèvements valides et aux virements récurrents ayant transité sur ce compte au cours des treize derniers mois, ainsi qu'aux chèques non débités sur les chèquiers utilisés au cours des treize derniers mois. - Elle gère les changements de domiciliation des opérations récurrentes : dans un délai de 5 jours ouvrés à compter de la réception de ces informations, elle communique les nouvelles coordonnées bancaires aux émetteurs de virements et prélèvements qui ont 20 jours ouvrés (10 jours ouvrés lorsque qu'ils reçoivent les coordonnées du nouveau compte bancaire à partir du 1er avril 2017) pour prendre en compte ce changement et le confirmer à leur client. - Elle informe également son nouveau client de la liste des opérations pour lesquelles le changement de domiciliation a été envoyé, et des numéros de chèques non débités sur l'ancienne banque. - A la demande du client, elle se charge de prévenir l'ancienne banque de la volonté du client de fermer son compte à une date différée de son choix, mais au moins 30 jours après la signature du mandat de mobilité bancaire.
Banque de départ (=future ancienne banque)	-Elle met à disposition un guide de la mobilité, avec les différentes étapes à suivre et des modèles de lettre -Elle fournit au client un récapitulatif des opérations automatiques et récurrentes ayant transité sur [le] compte au cours des treize derniers mois dans les 5 jours ouvrés suivant la demande de clôture de compte -Dans les treize mois suivant la clôture du compte, elle prévient « par tout moyen approprié » l'ancien client de la présentation d'un chèque au paiement.	-Depuis le 18 septembre 2016, elle remet sans condition une brochure d'information gratuite sur l'aide au changement de banque -Elle fournit à la nouvelle banque la liste des mandats de prélèvements valides et des virements récurrents réalisés au cours des 13 derniers mois, ainsi que la liste des chèques non débités sur les chèquiers utilisés durant la même période, dans un délai de 5 jours ouvrés à compter de sa demande. -Pour les clôtures de compte intervenant dans les six mois suivants la date de l'accord formel de mobilité bancaire, elle informe gratuitement le client pendant les treize mois suivant la clôture dudit compte, et dans un délai de trois jours ouvrés, si un virement, un prélèvement ou un chèque se présente sur le compte clos.
Gratuité	-De la clôture des comptes -De la mise à disposition du guide de la mobilité -De l'accès au service d'aide à la mobilité -Du récapitulatif des opérations courantes des 13 derniers mois	-De la clôture des comptes -De la mise à disposition de la documentation relative à la mobilité bancaire, dans les locaux des établissements financiers, et sur leurs sites internet -Du service d'aide à la mobilité bancaire
Textes de référence	- La loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation1 a rendu obligatoire le service d'aide à la mobilité bancaire existant depuis novembre 2009 sous forme de norme professionnelle de la Fédération Bancaire Française. - La directive européenne 2014/92/UE du 23 juillet 2014 sur la comparabilité des frais liés aux comptes de paiement, le changement de compte de paiement et l'accès à un compte de paiement assorti de prestations de base. - Le rapport Mercereau de décembre 2014 sur la portabilité du compte bancaire. - L'avis du CCSF du 26 mars 2015 sur le service de mobilité et de transfert automatisé des domiciliations bancaires.	Le service de mobilité bancaire est défini à l'article 43 de la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques2 et est repris à l'article L.312-1-7 du Code monétaire et financier. Décrets d'application : - Décret n°2015-838 du 8 juillet 2015 relatif à la prise en compte par les émetteurs de prélèvements des modifications de coordonnées bancaires par leurs clients - Décret n°2016-73 du 29 janvier 2016 relatif au service d'aide à la mobilité bancaire mentionné à l'article L.312-1-7 du code monétaire et financier et aux plans d'épargne-logement inactifs mentionnés à l'article L.312-20 du même code

Chiffres clés

Depuis le 1er janvier 2006, les loyers sont revalorisés avec l'IRL (Indice de Revalorisation des Loyers) composé de trois indices. Un nouvel indice est publié chaque trimestre au JO. Il sert de référence pour tous les baux signés locatifs quelque que soit la date de signature.

Le mode de calcul a été modifié par la loi 2008-111 publiée le 12/02/2008. Dorénavant, c'est un indice des prix hors loyers et hors tabacs qui servira de référence. **Pour les baux locatifs signés entre le 15/10/2015 et le 11/01/2016, la hausse sera de 125.50 / 125.28 = 0.18 %.**

Pour une parfaite information, ce nouveau système remplace toute référence aux anciennes méthodes.

	4e Tr 16	3e Tr 16	2e Tr 16	1e Tr 16	4e Tr 15
Indice	125.50	125.33	125.25	125.26	125.28
JO du	12/01/2017	12/10/2016	13/07/2016	14/04/2016	15/01/2016

SMIC au 1er janvier 2017 Horaire **9.76 €** Mensuel (151,67 h): **1 480,27 €**

Intérêt légal Taux 2017 : 0,90 % (JO du 29 décembre 2016) 1er semestre

	Taux moyen (4e Tr 16)	Seuil de l'usure (JO du 29/12/2016)
Prêt immobilier à taux fixe	2.51 %	3.35 %
Prêt immobilier à taux variable	2.12 %	2.83 %
Prêt < 3000 €	14.97 %	19.96 %
Découvert, crédit permanent > à 3000 € et < 6000 €	9.94 %	13.25 %
Prêts personnels > 6000 €	4.99 %	6.65 %



BULLETIN D'ADHESION OU DE RÉ-ADHESION À L'ASSOCIATION

NOM PRÉNOM

ADRESSE

CODE POSTAL VILLE

- | | |
|--|---------|
| <input type="checkbox"/> Adhésion avec « ANTIPAC » (revue trimestrielle) | 47 € |
| <input type="checkbox"/> Adhésion sans « ANTIPAC » | 35 € |
| <input type="checkbox"/> Ré adhésion avec « ANTIPAC » | 42 € |
| <input type="checkbox"/> Ré adhésion sans « ANTIPAC » | 30 € |
| <input type="checkbox"/> JE FAIS UN DON | _____ € |

Total versé (montant à préciser) : _____ €

Règlement à : **ASSOCIATION DE DÉFENSE
DES CONSOMMATEURS DE LORRAINE**

3/5 Rue Guerrier de Dumast - 54000 NANCY

Association sans but lucratif composée de bénévoles qui agit pour la défense et l'information des consommateurs. Elle assure la représentation des Consommateurs auprès des Pouvoirs Publics et des Professionnels, et agit pour leur défense et leur droit à l'information.

**ASSOCIATION DE DÉFENSE
DES CONSOMMATEURS DE LORRAINE**

3/5 Rue Guerrier de Dumast

54000 NANCY

Téléphone : 03 83 85 51 95

contact@adc54.fr

www.adc54.fr | www.adc54.org | www.adc54teg.biz

www.adc54.info | www.adc54tel.fr

Tirage : 1200 ex. - Parution : janvier 2017

ISSN : 0249-2903 - CPPAP : 0708G83634

Trimestriel : janvier - avril - juillet - octobre

Impression : CIDP

Directeur de la Publication : Guy Grandgirard

Rédacteur en chef : René Métrich

Reportages : ADC 54

Mise en page/Infographie : Thierry Laurent

Crédits Photos et Illustrations :

ADC 54, www.sxc.hu