

## Rétrocessions sur encours péril en la demeure

Le Royaume Uni prévoit la suppression de la rémunération sur encours du métier d'intermédiaire financier. Car, selon les données de la FECIF\*, les Britanniques ne sont que 5 % à travailler contre honoraires.

Le pourcentage est encore plus faible ailleurs en Europe : 3% aux Pays Bas, 2% en Allemagne, Belgique ou Espagne, et quasi aucun en France.

Craignant que cette initiative prise par le Royaume Uni n'inspire une évolution des directives européennes et modifie la pratique française, une cinquantaine de CGPI se sont réunis voici quelques semaines pour débattre de l'avenir de leur profession autour de Jean-Pierre Rondeau, président de la Compagnie des CGP, Clément Giquiaud de l'ANACOFI et **Vincent Derudder**, secrétaire général FECIF.

« On devrait être dans la rue au vu de ce qui est en train de s'accumuler contre nous » a tempêté Jean-Pierre Rondeau, dénonçant le « mille feuilles » législatif français qui tente de régir le métier de CGPI :

- ▶ la loi CIF de 2003,
- ▶ les directives de l'AMF sur le blanchiment,
- ▶ le rapport Deletré 1, Deletré 2,
- ▶ l'assurance-vie,
- ▶ la norme Pénélope,
- ▶ le projet d'Autorité ou d'Ordre Giscard, ou encore
- ▶ la nouvelle certification AMF,

les professionnels sont écrasés sous un empilement brouillon de textes, et déstabilisés maintenant par le débat honoraires/rétrocessions. Car, en France, certains professionnels de la gestion du patrimoine n'hésitent pas à assimiler publiquement la rémunération sur encours qui prévaut dans l'hexagone à une rente...

Faut-il donc craindre de ce côté de la Manche une révolution de la rémunération similaire à celle qui est en marche au Royaume Uni ?

### L'exemple anglais

Un tel précédent signifierait que les CGPI seraient « pieds et poings liés » s'inquiète Jean-Pierre Rondeau : « Demain l'AMF peut décider que ce qui est bon pour Londres peut l'être pour Paris. » Avec pour conséquence dramatique la chute de la valeur des cabinets.

L'AMF n'est pas la seule à être soupçonnée du pire. Clément Giquiaud a rappelé les réserves de Bercy concernant l'indépendance des CGPI.

Le ministère reprocherait à ces derniers un certain tropisme envers les sociétés dont les produits sont les plus rémunérateurs pour eux, et considère que le commissionnement est trop élevé par rapport au travail fourni : « Bercy ne comprend pas qu'un CGP perçoive une commission plus élevée sur un FCPI que sur un contrat d'assurance-vie, alors que la première ne rémunère qu'un seul conseil, quand les allocations du contrat peuvent évoluer et donc donner lieu à plusieurs conseils. »

### Officiellement pas de texte

Mais quand la salle a posé la seule question concrète qui vaille « Existe-t-il un texte annonçant la suppression de la rémunération sur encours en France ? » les intervenants ont bien été forcés de répondre par la négative, en répétant qu'un précédent Outre-manche risque de donner des idées à l'AMF et à Bercy sur la notion du « juste

prix » par exemple : « Dans le droit européen, une commission doit être justifiée, ce qui explique le souhait de Bercy de voir se développer la part des honoraires. » « Histoire de défendre le client peut être, mais sûrement de récupérer la TVA » murmuraient des mauvaises langues dans l'assistance. Qui soulignaient que si les associations de consommateurs demandent la transparence des frais, elles n'ont jamais exigé celle de la rémunération.

Au moment de clore la réunion, un participant s'est interrogé sur le rôle que l'Europe pourrait jouer dans ce débat.

**Vincent Derudder a rappelé que, contrairement aux idées reçues, la Commission européenne consulte largement les ayant droit concernés par les directives :** en amont, lors de la définition de leur contenu, en aval, lors de leur mise en place. « Nous avons la possibilité de nous faire entendre » martèle-t-il.

Et d'en profiter pour souligner que c'est leur application, à la discrétion de chaque pays, qui pose problème, entraînant les distorsions que l'on sait.

Enfin, il a déploré l'absence d'harmonisation entre les transpositions nationales et regretté que celles-ci contiennent « des interprétations très dures pour les indépendants et trop douces pour les grands groupes. » ■

\* Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers

PR

## « Club des entrepreneurs CGPI » un club très fermé pour CGPI entrepreneurs

Encore informel, ce club fonctionne dans une grande discrétion depuis avril 2009. Mieux de marquer un territoire un peu défensif par les instances professionnelles comme par les regroupements de conseillers indépendants.

Ce club n'est pas une machine de guerre dirigée contre tel ou tel. Il regroupe quinze cabinets, tous adhérents à la CGP et s'entoure d'un grand dynamisme. Ces cabinets, implantés en région parisienne pour la plupart, affichent pour la moitié d'entre eux au moins deux CGPI associés. Ce signe ? Ajoutons que plusieurs sont membres de la CNECF. Autre signe ?

Dans ce groupe très fermé, qui ne compte que des cabinets bien établis, plusieurs professionnels ont des liens formels ou affectifs avec un groupe ou un autre.

Le Club des entrepreneurs CGPI agit sur les problématiques de gestion d'entreprise devant lesquelles les CGPI se retrouvent démunés pour peu qu'ils atteignent une certaine taille.

Il s'agit donc bien pour lui d'équilibrer la dynamique de développement de cabinets. « Le club entend mettre en commun les idées et les interrogations sur cinq points : la gestion des ressources humaines, la gestion commerciale, la gestion comptable et financière, la gestion administrative et le respect de la réglementation, » expliquent les promoteurs de cette initiative.

Club fermé aux professionnels en phase de démarrage ? Pas tout à fait.

En effet, ses animateurs devaient sortir de leur splendide isolement le mois dernier. Pour tenir une réunion dédiée aux « jeunes cabinets de CGPI » en cours de développement. Il s'agissait, pour les membres du club, de partage et de transmission d'expérience, pour reprendre les propos de son animateur, Pascal Baucourt, gérant de Baucourt Conseil et ancienne vice-présidente de l'Association « Nous avons souhaité venir à la rencontre de cabinets en phase de démarrage pour leur donner un cadre modeste, un état de succès et les pièges à éviter ».