



Vincent J. Derudder, secrétaire général de la Fecif, la Fédération européenne des conseils et intermédiaires financiers.

« Un avenir brillant en gestion de pat

assure Vincent J. Derudder, secrétaire des conseils et intermédiaires financiers.

Fort des 200 000 adhérents sur les destinées desquelles Vincent J. Derudder nous dresse un tableau réaliste de la

Comment se fait-il qu'il y ait moins de 3 000 conseillers financiers indépendants en France contre 25 000 en Grande-Bretagne : est-ce dû aux autorités de tutelle françaises (c'est-à-dire à une réglementation pléthorique et incohérente), à la faible implication syndicale des CGPI français, ou encore au poids du passé ?

Vincent J. Derudder : L'excès de réglementation n'aide pas, mais fondamentalement, la raison est que le Français est très dépendant de l'autorité et complètement assujéti à elle : du seigneur féodal à l'état omniprésent d'aujourd'hui, en passant par le roi de droit divin... Donc tout naturellement il se tourne vers les institutions en place (La Poste, les Caisses d'Épargne, les grandes banques,

pour gérer son épargne. Il se sent en confiance avec le puissant dont il attend tout. Un intermédiaire indépendant qui est un homme seul, comme lui, lui fait peur...

Massivement les Français préfèrent les grandes surfaces aux épiceries traditionnelles ! Incidemment, ils sont les seuls en Europe !

Le Français « râle » mais obéit, l'Anglais semble très respectueux des institutions, mais lui, il tient à sa liberté de choix et il sait se battre pour la conserver.

L'application prochaine des réglementations européennes vous semble-t-elle une bonne chose à la fois pour les prescripteurs, les conseillers et les consommateurs ?

V. J. D. : C'est certainement une très bonne chose pour le consommateur. Les institutions devront faire preuve de transparence et se-

ront logées à la même enseigne que les intermédiaires indépendants. Pour la première fois, le consommateur aura vraiment le choix. Maintenant exercera-t-il ce droit, cette question nous ramène à la précédente, le poids de l'histoire...

Ne faut-il pas craindre toutefois qu'une réglementation européenne ait pour conséquence, en France, la disparition, dans un premier temps, d'une grande partie des conseillers financiers comme cela s'est passé en Grande-Bretagne en 1986 après la mise en application du Financial Services Act ?

V. J. D. : En Grande-Bretagne, le nombre des intermédiaires est passé d'abord de 50 000 à 15 000 pour se stabiliser aujourd'hui à 25 000. Si les intermédiaires français savent s'organiser comme ont

ant attend le conseil rimoine »

re général de la Fecif, la Fédération européenne des

il veille sans répit depuis le siège de sa Fédération à Bruxelles, gestion de patrimoine et de ses principaux acteurs.

su le faire leurs confrères anglais, ils survivront et ils prospéreront. S'ils restent dans leur coin en prétendant être les derniers des mohicans, ils disparaîtront... D'autant que des groupes étrangers auront la possibilité, en vertu du passeport européen, de venir proposer des services plus diversifiés et plus

SON PARCOURS

Agé de 58 ans, Vincent.J.Derudder est français et juriste de formation.

Associé Gérant de « Nucleus Euro-Alliance SCA », un groupement pan européen d'intermédiaires indépendants (900 partenaires), il est depuis 1999 Secrétaire Général de la Fecif (Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers), syndicat professionnel européen représentant plus de 200 000 intermédiaires financiers européens.

sophistiqués aux consommateurs français.

Quelles sont les armes dont disposent les indépendants pour lutter contre les conseillers bancaires qui font preuve aujourd'hui d'une compétence de plus en plus grande et d'une agressivité accrue?

V. J. D. : Compétence de plus en plus grande, je n'en suis pas sûr! La force de l'indépendant, c'est l'indépendance... C'est la seule raison pour laquelle un consommateur peut avoir envie de s'adresser à lui, donc il doit la montrer et la démontrer cette indépendance, en prouvant aux consommateurs qu'il peut leur offrir un choix de solutions et pas seulement une palette de produits.

Avez-vous un exemple d'une coopération efficace entre

des indépendants et des établissements bancaires?

V. J. D. : Les seuls exemples viennent de Grande-Bretagne et d'Italie, car existent de vrais partenariats et un respect mutuel. Une autre raison sans doute: la stabilité de l'actionnariat dans ces deux pays qui garantie une stratégie claire des établissements bancaires.

Que pensez-vous de l'interprofessionnalité avec les notaires, par exemple, ou encore les avocats ou les experts-comptables?

V. J. D. : Une excellente idée! Nous ne sommes pas à la FECIF en faveur des intermédiaires qui veulent jouer aux « conseillers » juridiques ou fiscaux. Chacun son métier! Dans l'intérêt du consommateur, une bonne collaboration

Rencontre

entre professionnels est souhaitable, et très profitable pour ceux-ci!

Pensez-vous qu'une des voies de la réussite des conseillers indépendants passe par des regroupements et ce, aussi bien en France qu'en Europe?

V. J. D.: Un « must »! C'est ce qui a sauvé la profession en Grande-Bretagne! Mais cela demande un changement de mentalité des intermédiaires français.

Elle peut aussi passer par des regroupements nationaux ou européens.

Avez-vous des exemples à nous donner et nous dire ce qu'un groupement peut apporter de concret à des CGPI qui, en France, comme ailleurs, sont par nature très isolés?

V. J. D.: Mon propre groupe, « Nucleus », qui comprend aujourd'hui 900 conseillers indépendants est une parfaite illustration de ce qui

peut se faire! Il y a aujourd'hui une vingtaine de groupements paneuropéens comme nous qui amènent à leurs partenaires une panoplie de produits et services, des solutions adaptées, une administration efficace entièrement informatisée, de l'information, et en plus une valorisation du fonds de commerce individuel du conseiller. Le groupement est le moyen de rester indépendant, de le montrer au consommateur, tout en offrant le service VIP que peut offrir la plus grande institution bancaire.

Un groupement ne vient-il pas en opposition avec un syndicat professionnel?

V. J. D.: Certainement pas! Un syndicat est créé pour faire de la politique, pour défendre les intérêts de toute une profession vis-à-vis des pouvoirs publics et des autres acteurs économiques, un groupement pour faire du commerce et rien que du commerce... Rien à voir!

Que faut-il valoriser avant tout: la nécessité de recourir à un conseiller indépendant en gestion de patrimoine ou bien tout simplement celle de faire gérer son patrimoine?

V. J. D.: Un conseiller peut donner une vision généraliste, un bon gestionnaire est un spécialiste, que ce soit en immobilier ou en matière d'assurance, il ne peut pas être les deux. Le conseiller est l'équivalent du médecin généraliste qui indique à son patient tel ou tel spécialiste (le gestionnaire) en fonction des besoins.

Comment voyez-vous l'avenir de la gestion de patrimoine à un horizon de 5 ans, tant pour l'activité que pour ceux qui la pratiquent: fournisseurs, conseillers indépendants ou non, clients?

V. J. D.: Brillant! Parce que c'est ce que les consommateurs veulent... ■

Propos recueillis par J.-L. BENGEL

Les Français préfèrent les grandes surfaces aux épiceries traditionnelles. Ils sont d'ailleurs les seuls en Europe!

LE RÔLE ET LES MISSIONS DE LA FÉDÉRATION EUROPÉENNE DES CONSEILS ET INTERMÉDIAIRES FINANCIERS



La Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (FECIF) a été constituée en 1999 afin de défendre et promouvoir le rôle joué par les conseils et intermédiaires financiers en Europe. En mai 1999, la Commission Européenne a lancé son Plan d'Action pour les Services Financiers, dans lequel elle a identifié pas moins de 42 initiatives législatives requises en vue de compléter le Marché unique dans le domaine des services financiers. Seul organisme européen représentatif des conseils et intermédiaires financiers euro-

péens, la FECIF a son siège à Bruxelles, cœur de l'Europe.

Ses missions

- Définitions du rôle de conseil et d'intermédiaire
- Un conseil agit en tant que prestataire de son client
- Indépendant par nature, il est tenu de lui dispenser des conseils d'une impartialité absolue
- Il est rémunéré exclusivement par son client
- Pour information, les conseils représentent environ 24 % seulement de la communauté des conseils et intermédiaires financiers en Europe
- La FECIF s'est donnée pour objectif de favoriser dans l'Union européenne le développement du concept de conseil et d'intermédiation financier indépendant, en visant à servir au mieux les intérêts du grand public :
- Représenter ses membres dans le cadre de négociations avec les différents organes de l'Union européenne en vue de protéger

leurs intérêts moraux, professionnels et économiques, et jouer un rôle actif dans l'élaboration de propositions relatives à l'organisation et à la réglementation des activités professionnelles des conseils et intermédiaires financiers au sein de l'Union européenne

- Favoriser l'échange d'informations entre ses membres et faciliter la diffusion des recommandations et/ou règles arrêtées par les organes de réglementation compétents
- Définir les conditions de la formation professionnelle requise, des moyens d'évaluation des compétences ainsi que les règles indispensables pour garantir la protection des intérêts de ce secteur d'activité et de son image auprès du public.
- La FECIF est un organisme de proposition qui veut travailler en étroite collaboration avec les institutions européennes, les associations de consommateurs, et les représentants des fournisseurs de produits et services.
- Elle se veut activement impliquée dans l'élaboration de la législation sur le conseil et l'intermédiation ainsi que dans l'élaboration de la réglementation du marketing des produits et services financiers.