

**CONSEIL** // Le métier de conseiller financier indépendant évolue vers plus de professionnalisme. Mais il se cherche encore un véritable statut.

# CGPI : les nouveaux enjeux d'une profession en quête de maturité



Si la plupart des CGPI exercent encore en solo, le modèle traditionnel d'organisation a vécu.  
Photo David Mansell/Report Digital-RÉA

**Emmanuel Schaffroth**

**A**vec 92,9 milliards d'euros d'actifs confiés par les clients et plus de 3.000 cabinets en activité à fin 2013, selon les chiffres d'Aprédia, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) n'ont jamais eu un tel poids. Et la profession évolue rapidement. « Ils font souvent preuve d'une grande technicité », résume Vincent Roynel, responsable commercial CGPI de CPR AM. Même s'ils n'ont pas encore la notoriété de professions "à plaque" comme les notaires ou experts-comptables. » Surtout, le modèle traditionnel du CGPI a sans doute vécu. « La montée en taille des cabinets est inéluctable, estime Patrick Serre, responsable relations investisseurs de Convictions AM. Pour un CGPI, exercer en solo devient de plus en plus difficile,

compte tenu de la complexité financière et réglementaire. » Quelques cabinets, comme Witam ou Cyrus Conseil, ont déjà changé de dimension, s'organisant en département d'expertise et en créant leur propre société de gestion. D'autres, comme Primonial, s'apparentent désormais à une véritable banque privée.

**D'autres mettent le cap sur la croissance, y compris externe, comme chez K&P Finance. « Pour nous, la taille critique se situe à environ 50 millions d'euros d'encours et notre objectif est d'atteindre rapidement les**

**100 millions », indique Antoine Tranchimand, un des associés. Même souci de diversification à l'Institut du Patrimoine, qui fêtera ses dix ans en 2015. « Nous proposons 5 services d'expertise : produits financiers, immobilier, courtage en financement, art con-**

**temporain et conseil juridique et fiscal », énumère Jérémy Aras, un des conseillers du cabinet.**

Mais la plupart des CGPI exercent encore en solo. Et ceux qui ne souhaitent pas faire de regroupement capitalistique peuvent se tourner vers des mises en commun de moyens. Il existe par exemple CGP Entrepreneurs du groupe UFF, qui leur offre une palette d'outils et de services : documents de conformité pré-rédigés, gestion des contrats, veille réglementaire, ingénierie patrimoniale, etc. Depuis un an, 24 cabinets ont adhéré, auxquels viennent de s'ajouter les 40 cabinets de la Financière du Carrousel, acquise récemment par l'UFF.

**Développer le service client**  
Cette professionnalisation du métier n'est pas une option si les CGPI veulent rester dans la course face aux banques et assu-

reurs. Elle doit aussi se manifester dans des process de sélection des produits plus élaborés.

Comment les CGPI sélectionnent-ils les produits financiers qu'ils conseillent ? Pas seulement en fonction du taux de commission ! (voir ci-dessous).

« Ils travaillent beaucoup, se documentent et sont sensibles à la formation », indique Jean-Baptiste Lacoste, président de la plateforme de distribution Mauissant Partenaires. A l'Institut du Patrimoine, le processus de sélection part d'une analyse macroéconomique révisée chaque trimestre et se fonde aussi sur des outils de comparaison comme la base de données Morningstar. « De plus en plus de CGPI viennent de la banque privée, rappelle Marie-Claire Marques, directrice développement distribution de Mandarine Ges-

tion. *Ils demandent un niveau élevé d'information et de performance.* »

La crise et ses conséquences jouent sans doute dans la maturation du métier. « *Si les CGPI ont compris qu'il y avait des étapes réglementaires à passer, constate Thierry Sevoumians, directeur général de la Française AM Finance Services, un des enjeux pour eux est maintenant de se doter d'un véritable service client.* » Et peut-être d'améliorer leur visibilité. « *Il faut un vrai statut du CGPI* », ajoute Hervé de la Tour d'Artaise, président de l'Association française des conseils en gestion de patrimoine certifiés. ■

## Le cas du Royaume-Uni

**La fin des rétrocessions existe outre-Manche depuis 2013.**

Outre-Manche, la « retail distribution review » (RDR), qui prévoit la suppression des rétrocessions de la part des fonds pour les conseillers indépendants (IFA), est entrée en vigueur en 2013. Elle prévoit également que les IFA soient en capacité à tout moment de démontrer au régulateur qu'ils

ont fait une étude complète du marché et des besoins en investissements de leurs clients par rapport à leurs objectifs de vie.

« *Avant même sa mise en application, la réforme a généré un mouvement chez les IFA. Les plus anciens ont quitté le métier, d'autres se sont regroupés dans des réseaux. On estime que le nombre d'IFA a diminué d'environ 10.000 sur les 40.000 avant RDR* », explique Pascal Duval, PDG de Russell Investments pour la zone Emea.

Mais paradoxalement, la RDR a surtout constitué un problème pour les banques, selon Pascal Duval. Le texte prévoyait que les conseillers bancaires justifient, eux aussi, d'un conseil donné à leur client tout au long de l'année. « *Cela s'est avéré très coûteux et quasiment impossible compte tenu des délais. Or les grandes banques de réseaux font déjà face à de nombreuses procédures en responsabilités, sanctionnées par de fortes amendes – plusieurs millions de livres sterling – par le régulateur, pour défaut de conseil ou vente de produits d'assurance inappropriés.* » Par conséquent, plusieurs d'entre elles ont décidé de quitter le segment de marché mass-market du conseil financier. « *Cela a créé un nouveau potentiel pour les IFA et les plates-formes en ligne, et a contribué à compenser certains des effets négatifs dus à la fin des rétrocessions* », assure Pascal Duval. ■

## Les conseillers indépendants inquiets face aux réformes européennes sur les rétrocessions

**La directive Mifid 2, votée le mois dernier, prévoit la fin des rétrocessions de commission des conseillers qui se disent indépendants.**

**Réjane Reibaud**  
rreibaud@lesechos.fr

Depuis quelques semaines, le débat sur les futures réformes touchant au modèle de rémunération des conseillers financiers en Europe suscite de vives réactions de la part des associations françaises professionnelles des conseillers de gestion en patrimoine indépendants (CGPI). La réforme Mifid 2, votée par le Parlement européen le mois dernier, prévoit en effet la suppression des rétrocessions de commission à partir du moment où le conseil est présenté comme un conseil « indépendant ». La Commission renvoie toutefois aux régulateurs nationaux l'interprétation finale détaillée de ses textes. Eux-mêmes se baseront sur les recommandations du régulateur européen Esma, après une période de consultation qui débutera fin mai.

Au gendarme boursier français, l'AMF, reviendra donc la délicate mission de définir ce qu'est, par exemple, un conseil indépendant ou ce qu'est une prestation qui améliore la qualité du service rendu au client. Les banques seraient a priori hors jeu face à cette réforme puisqu'elles ne se présentent pas de manière indépendante.

### Intense lobbying des associations professionnelles

Les associations professionnelles de CGPI font un lobbying intense pour éviter une remise en cause du modèle existant. Pour elles, il est en effet impossible de faire payer des honoraires en France. « Même à coups de marteau sur la tête, les clients français, mais aussi anglo-saxons et européens (les études l'ont prouvé), n'acceptent pas de payer des honoraires au niveau du travail de conseil rendu. Seuls quelques vrais Family Office, une poignée, peuvent s'en recommander. Ils servent chacun une autre poignée de clients. C'est pourquoi les rétrocessions restent indispensables, sauf peut-être pour quelques prédateurs qui voudraient "nous mettre au cou le collier du



### Ce qu'en dit l'AMF

Pour Xavier Parain (photo), secrétaire général adjoint de l'Autorité des marchés financiers, en charge de la gestion d'actifs, « selon Mifid 2, si vous affichez votre conseil comme étant indépendant, vous ne pourrez pas recevoir de rétrocessions et donc vous devrez tarifier votre conseil. Pour les non-indépendants, vous pourrez bénéficier de rétrocessions dans la mesure où elles ont pour objet d'améliorer la qualité de service. »

chien" », écrit ainsi Jean-Pierre Rondeau, président de la Compagnie des CGPI. « Changer de modèle ferait supporter à l'épargnant un coût supplémentaire qui, s'il n'a la fortune suffisante, l'exclurait du bénéfice d'un vrai conseil en gestion privée », affirme de son côté Benoist Lombard, président de la Chambre des indépendants du patrimoine (CIP) qui se réunit en congrès aujourd'hui. Enfin, pour David Charlet, président de l'Anacofi, « nos conflits d'intérêts traités depuis 2007 au moyen d'outils imposés par Bruxelles génèrent moins de dégâts qu'un seul incident dans un seul établissement de l'industrie. Pour 0,1 % d'incidents (constatés en 2012), on organise la destruction d'un métier au service de la population et on nous reproche de faire du lobbying ? »

Enfin, la Chambre nationale des conseillers en investissements financiers (CNCIF), qui a écrit une lettre ouverte à François Hollande, estime que cette réforme « contraindra les épargnants à ne s'adresser qu'aux seuls réseaux bancaires au détriment de l'architecture ouverte que les CGPI proposent à leurs clients ». ■

## LA CHRONIQUE



DR

— Jean-François Boulier,  
directeur général d'Aviva  
Investors France

### Quelle qualité de communication entre conseillers et gérants ?

Reportings, conférence calls, meetings, brochures et vidéos, les moyens de communication utilisés par les sociétés de gestion et par leurs distributeurs CGPI se sont beaucoup développés, mais sont-ils adaptés ?

A chacun son métier : les conseillers patrimoniaux cherchent à satisfaire les besoins des épargnants et les sociétés de gestion s'efforcent de bien gérer des fonds et autres véhicules dans lesquels les conseillers placent les avoirs de

leurs clients. Comment un tel attelage peut-il conduire à de bons résultats sans une bonne communication ?

En plus de respecter la réglementation, les gérants doivent à mon sens veiller à la qualité de celle-ci en particulier dans quatre domaines : la transparence, la franchise, la robustesse et la simplicité.

De leur côté, les conseillers auraient tort de ne pas signaler qu'ils ne comprennent pas tel ou tel aspect des messages des gérants. Les besoins de formation ou simplement de rappels de notions parfois complexes à appréhender et à expliquer à leurs clients ne doivent pas être éludés. Les manques d'information méritent aussi d'être signalés, et la comparaison de comportements et des cultures montre combien les Français sont avares de questions, au prix peut-être d'incompréhension ou, plus grave, d'une moindre confiance. Bien entendu, la réglementation encadre beaucoup d'aspects de la communication financière et du rapport épargnant conseiller. Mais si être conforme est nécessaire, cela ne suffit pas pour développer la confiance entre les partenaires et les épargnants. La promotion de bonnes pratiques fera la différence entre les compétiteurs. ■