

COMMENT SERONT PAYES LES CGPI A L'AVENIR ? 05/08/2008

La conjoncture actuelle, immobilière ou financière, n'est pas des plus favorables pour la plupart des cabinets de CGPI. Leur activité est faible en ce moment, voire pour certains leur situation est vraiment problématique. Les CGP se rémunèrent principalement sur des rétrocessions des plateformes de produits immobiliers, d'assurances ou financiers.

Le gérant va souvent demander des minima d'affaires au CGP. Il est donc obligé de limiter le nombre de ses partenaires ...Peut-on dire qu'un CGPI est indépendant s'il ne peut conseiller son client que parmi quatre, voire trois, voire moins de fournisseurs ?

Ce n'est pas le cas au Royaume Uni par exemple où un CGPI peut vendre les produits de n'importe quel fournisseur sans cette contrainte. Cela rend en effet le marché plus fluide.

La part des honoraires en moyenne est actuellement de l'ordre de 10% des rémunérations perçus par les conseillers. La création du statut de CIF n'a rien changé...Les Français ne sont toujours pas prêts à payer le service...Il n'y a qu'à voir le cas particulier de la France avec la gratuité des chèques dans les banques...

Au Royaume Uni c'est souvent plus de 60% du chiffre d'affaires qui est réalisé en honoraires. Le problème en France est que les clients préfèrent ne pas payer d'honoraires, les conseillers sont alors payés par commissions sur la base des produits vendus. Les particuliers ont du mal à comprendre qu'il peut y avoir un risque de conflit d'intérêts au niveau du conseiller puisqu'avec le système des commissions le CGP est en quelque sorte payé par le fournisseur, le conseiller devient alors juge et partie. Dans l'Hexagone on est d'accord pour payer le médecin mais pas le médecin du portefeuille.

On préfère fermer les yeux et ne pas savoir comment le conseiller se rémunère. D'ailleurs quand Astral Finance, du groupe Axa, a tenté au début des années 2000 de mettre en place la "full disclosure" [informations sur les commissions versées aux conseillers] qui existe depuis 1998 au Royaume Uni la collecte a baissé en 6 mois : en France les investisseurs ne sont pas prêts à entendre cela. Il ya une certaine hypocrisie par ailleurs dans la vente des produits de défiscalisation... En Angleterre, les conseillers peuvent être payés au success, c'est à dire au gain fiscal qu'ils apportent à leurs clients.... En France, notre système est assez hypocrite sur ce sujet... L'impôt sur le revenu est une taxe volontaire tant le nombre de possibilité de réduction ou de mitigation (report) est important. Le conseiller a le devoir de faire l'optimisation fiscale de son client, en expliquant à l'administration fiscale le montage utilisé afin que cette dernière vérifie qu'il n'est pas généralisable. Le conseiller a le devoir de ne pas structurer l'usage du droit, car il court alors le risque d'être taxé d'abus de droit. Mais combien de conseillers n'ont pour seule activité que de vendre des produits de défiscalisation distribués par des plateformes ? Les Français rechignent à payer des honoraires car ils ne veulent pas faire un chèque supplémentaire. Ils ont l'impression que cela va leur coûter plus cher.

Il s'agit d'une mauvaise habitude prise auprès des banquiers : ces derniers donnent l'impression à leurs clients que le conseil est gratuit. Mais on sait bien que ce n'est pas le cas ! Le retournement du marché immobilier n'est pas seulement visible à travers les faillites de promoteurs, les provisions astronomiques que doivent passer les banques et le ralentissement des mises en chantier... Il a aussi pour conséquence une aggravation des tensions entre les promoteurs, les plateformes et les conseillers en gestion de patrimoine.

Témoignage, la passe d'armes entre l'association CIF-CGPI que préside Jean-Pierre Rondeau et Olivier Guérin, le président de la plateforme Espaces Partenaires.

Dans un entretien récent à Newsmanagers, ce dernier dénonçait l'escalade des taux de commissionnement.

"En matière de commissions, les plateformes ont donné dans la surenchère vis-à-vis des CGPI. Avec des taux allant jusqu'à 15 % sur un produit, on imagine combien gagne la plateforme et combien a surpayé le client ! Les CGPI doivent revenir à la raison en revendant de l'immobilier et non pas de la commission", dénonçait le président d'Espace Partenaires.

Réponse cinglante du président de CIF-CGPI : "Qu'Espaces Partenaires commence par balayer devant sa porte... A combien Monsieur Guérin estime-t-il le paiement pour le client, puisqu'il offrait au moins du 10 % il n'y a pas si longtemps ? Et pourquoi une plateforme qui se voit pomper ses marges par les CGPI croit-elle offrir en plus de somptueux cadeaux non financiers ?". Et de citer une liste de voyages offerts en fonction du nombre de ventes réalisées : Challenge Girardin, été 2006, 3 ventes, une semaine au Maroc, 4 ventes une semaine à La Réunion etc. A son tour le président de CIF-CGPI retourne la question : "combien a surpayé le client ?".

Une chose est sûre : l'euphorie qui régnait lorsqu'il était facile de vendre à bon compte de l'immobilier est retombée. Et avec le retournement du marché, les dérives (surcommissionnement, vente de mauvais emplacements...) sont devenues aussi criantes qu'intolérables aux yeux de nombreux distributeurs. "Les plateformes vont être obligées de réduire la voilure. Avec les craintes de modifications de la loi, le retournement du marché, les scandales qui ont commencé à apparaître, le renchérissement du crédit, il va y avoir de l'écrémage", poursuit **Jean-Pierre Rondeau**.

De nombreux professionnels s'interrogent sur la solidité financière de certaines plateformes immobilières. Depuis quelques années, les CGPI sont de plus en plus nombreux avec de plus en plus de clients potentiels qui veulent un prestataire indépendant. Mais en même temps les conseillers sont confrontés à la compression des frais, la concurrence d'internet, des tâches administratives lourdes et coûteuses grandissantes, les coûts de formation... .

La profession résistera-t-elle à cette envolée des coûts et les clients sont-ils réellement prêts à payer pour avoir les services de conseillers indépendants...

Telle est la question qui se pose à cette profession dans les futures années ...