

## Rémunération des CGP : transparence ou clarté ?

L'épargnant qui souhaite investir dans un produit financier (action, obligation, OPCVM, SCPI, OPCI, etc.) doit recevoir au préalable une information « claire et non trompeuse », précise le Règlement général de l'AMF. Cette information porte, notamment, sur « le coût et les frais liés » à l'investissement (article 314-18 du règlement AMF).

L'exigence de clarté va-t-elle jusqu'à devoir révéler le montant des commissions versées aux conseillers sur les produits qu'ils proposent ? La question fait débat chez les professionnels. **Jean-Pierre Rondeau, Vice-Président de CGPC, l'association des conseils en gestion de patrimoine certifiés, expose son point de vue en répondant aux questions de pierrepapier.fr.**

### Etes-vous pour ou contre la transparence de la rémunération des CGP ?

On doit la clarté au client sur ce qu'il va payer, sur le montant global qui lui est réclamé. C'est sur cette somme, le prix de revient, que l'on doit calculer ensuite la performance. Mais faut-il pour autant exiger la transparence de la rémunération du conseil en gestion de patrimoine ? Ce serait l'obliger à révéler quelles sont ses marges, une exigence que l'on ne retrouve dans aucune autre profession. Notre association s'opposera donc à cette transparence, du moins aussi longtemps que le service rendu sera rémunéré par une commission sur le produit, et non en honoraires versés par le client.

### Justement, ne va-t-on pas vers cette pratique de facturation d'honoraires au client ?

Non, il ne semble pas que l'on en prenne le chemin. Pour plusieurs raisons. On voit mal une banque facturer des honoraires lorsqu'elle place ses produits auprès de ses clients. Par ailleurs, dans les frais ou « chargements » qui pèsent sur le produit, une sicav par exemple, il n'y a pas que la rémunération du vendeur. Il y a aussi celle du réseau, de l'administrateur du fonds et du gérant. Faudrait-il tout détailler au client ? Certaines banques ont déjà clairement répondu non, en changeant le mode de rémunération de leurs personnels. Au lieu de leur verser une commission individualisée sur chaque vente, elles leur attribuent désormais une prime globale en fin d'année. Ainsi, il n'y a plus de détail à donner au client. Dans ces conditions, imposer la transparence aux CGP reviendrait à créer une discrimination entre les modes de distribution.

### Est-ce que le règlement AMF impose cette transparence aux conseils en gestion de patrimoine ?

Le règlement AMF traduit les dispositions légales contenues, notamment, dans la loi de sécurité financière du 1er août 2003. Or, ce texte, qu'on a appelé « loi de peur » parce qu'il faisait suite à plusieurs scandales financiers, dont l'affaire Enron, ne parle pas des conseils en gestion de patrimoine. Il instaure deux statuts, celui de conseil en investissements financiers (CIF) et celui de démarcheur bancaire ou financier. Mais en commettant trois erreurs fondamentales. D'abord, le législateur a regroupé sous le nom de CIF deux professions aussi différentes que les conseils en opérations de haut de bilan (fusions-acquisitions d'entreprises, introductions en Bourse, etc.) et les conseillers patrimoniaux. Ensuite, le législateur croyait que ces conseillers étaient tous payés en honoraires, le commissionnement étant réservé aux seuls démarcheurs des réseaux de banques et d'assurances. Enfin, le législateur a cru réglementer la profession de CGP en créant le métier de CIF, qui donne des conseils écrits, complètement différent du démarcheur, qui vend des produits pour lesquels il a reçu un agrément. La réalité est toute autre, puisque le CGP donne à la fois des conseils et vend des produits. Alors avant de parler de transparence des rémunérations, il faudrait peut-être commencer par donner davantage de clarté à la réglementation de notre métier.