

**De :** JP RONDEAU La Compagnie [<mailto:jprondeau@lacompaniedescgpi.fr>]

**Envoyé :** mercredi 22 août 2012 17:12

**Objet :** Réponse à l'article du Particulier "A quel conseiller indépendant confier votre argent ?" Juillet-Août 2012 Le Particulier n°1075



**LA COMPAGNIE DES CGPI**

**Jean-Pierre RONDEAU**

**Paris, le 22 août 2012**

*Président*

Chère Madame,

Nous avons pris connaissance avec la plus grande attention de votre article « *A quel conseiller indépendant confier votre argent ?* », N° 1075 de juillet-août 2012, revue Le Particulier, que je suis personnellement avec attention depuis quelques dizaines d'années.

Cet article comporte un bon nombre d'éléments qui éclaireront vos lecteurs. De plus, il débute fort bien, semblant inciter à consulter un Conseil en gestion de patrimoine qui « *offre une alternative séduisante* », si on est mécontent de son conseiller en banque.

**Pourtant, lorsque l'on parvient à la fin de l'article, cette première impression laisse la place à la déception, et si nous étions en recherche d'un conseiller, nous nous retournerions vers un autre professionnel.**

Vous avez certainement manqué d'informations, puisque nous ne vous reprocherons pas d'avoir voulu faire du sensationnel, à l'image d'une certaine Presse. Nous allons donc essayer de compléter les bonnes connaissances que vous avez déjà acquises sur notre profession.

**- 1) Les annuaires des associations ? Vous êtes dans l'erreur. Ils ne peuvent pas aider vos lecteurs et les Épargnants à « identifier des professionnels ». Bien au contraire, de même que les fichiers AMF et demain ORIAS, ils sont trompeurs. En effet, comme le survole partiellement votre article, la réglementation CIF recouvre d'autres professions qui n'ont rien à voir avec le CGPI.**

**Pour sa partie CIF, la Loi de sécurité financière de 2003 était déjà brouillonne puisqu'elle recouvrait deux professions très différentes, le CGPI et le "Conseil en Haut de bilan".** Convenez que celui qui conseille une entreprise n'a pas nécessairement les capacités pour conseiller un particulier, et vice-versa. Aider une entreprise à entrer en bourse ou à augmenter son capital, assister le chef d'entreprise pour la vendre n'ont rien à voir avec les conseils qu'attendent ici vos lecteurs. Vous aurez aussi noté que ces deux CIF n'auront peut-être pas les mêmes formations initiales, mais surtout continues, ni le même code de déontologie. Les particuliers ont certainement moins de moyens en termes d'avocats et de procédures. Déjà, rien ne permettait de distinguer ces deux professions dans les fichiers CIF.

**Mais il y a eu pire depuis 2003 et notamment à partir de 2006/2007.** Pour se couvrir (le principe de précaution qui conduit parfois aux dérives), nos dirigeants (Elus, Ministres, Fonctionnaires, Organismes de tutelle) **ont demandé aux associations CIF d'accueillir nombre de professionnels qui n'ont rien à voir avec le "haut de bilan" et surtout le CGPI**, objet de votre étude. C'est ainsi que le CIF recouvre aujourd'hui les conseillers de sociétés de gestion, les conseillers de hedges funds, les vendeurs de seules SCPI (qui étaient jusqu'à ce jour un produit immobilier, avec transparence fiscale et présence du notaire), les monteurs de n'importe quel "tour de table", les vendeurs de tous les produits de défiscalisation, y compris industriels et immobiliers des DOM TOM, mais surtout les concepteurs de ces derniers produits. La plupart n'ont de CGPI que le nom qu'ils usurpent. **Et rien dans les sites des associations, mais surtout au fichier AMF ne permet de distinguer qui fait quoi et surtout qui est celui qui bénéficie de toutes les casquettes du CGPI.**

Prudente à juste titre, vous avez demandé à vos lecteurs de vérifier d'autres critères. Néanmoins, vous leur avez laissé entendre que vérifier le CIF était "la pierre philosophale". Ils risquent donc d'être induits en erreur si, consultant un fichier, ils s'adressent à un professionnel qu'ils croient CGPI, alors qu'il n'est que le

commercial d'un seul produit, peut-être risqué. A la vue des capitaux à placer aura-t-il le "courage" ou la déontologie suffisante pour avouer son activité réelle?

- Il existe deux associations qui sont quasiment à 100% de "Haut de bilan". Vous auriez donc pu indiquer à vos lecteurs qu'elles répondaient à des besoins qui n'étaient pas les leurs.

- Deux autres organisations sont quasiment à 100% de CGPI. **La CIP et nous-mêmes, la Compagnie des CGPI, sont les deux seules associations à vocation unique de CGPI. De plus, elles sont les seules à avoir une très grande majorité de membres qui cumulent toutes les casquettes, autre critère que vous demandez à vos lecteurs de retenir.** Il aurait été bon que vos lecteurs le sachent.

- Enfin, il en existe **deux dernières qui sont mixtes**, dont une particulièrement connue pour accueillir tous ces métiers décrits plus haut, et même d'autres préconisateurs de placements sur lesquels l'AMF a lancé une alerte au Public et aux professionnels. Le risque d'erreur est d'autant plus facilité quand l'association est "filiale" d'une autre organisation qui porte le quasi même nom et qui regroupe ces mêmes CIF, mais aussi des adhérents qui ne le sont pas : purs courtiers d'assurance, agents immobiliers, franchisés dans l'immobilier, purs IOBSP, Hauts de bilan, voire des salariés de banques et compagnies d'assurance, etc. **C'est ce sur quoi vous auriez pu attirer l'attention de vos lecteurs qui pourraient être trompés s'ils s'adressent à des associations CIF mixtes ("fourre-tout"), sans savoir que nombre de leurs adhérents ne sont pas des CGPI, même s'ils peuvent être très sérieux dans leur autre métier.**

- **II) A quoi tient votre manque d'informations ?** Parlant des CGPI, vous n'avez interrogé aucune des deux associations qui représentent les seuls CGPI. Vous vous êtes adressée aux deux seules associations de CIF mixtes et à une organisation non CIF et peu CGPI. Elle n'a d'ailleurs pas 500 adhérents indépendants, comme vous l'écrivez, mais entre 100 et 150, près de 90% de l'effectif étant constitué de salariés de compagnies d'assurance et banques. Je sais de quoi je parle, ayant été pendant dix ans son trésorier, puis son secrétaire général, et enfin vice-président. Il faut d'ailleurs noter que deux des présidents de ces trois associations exercent essentiellement eux-mêmes d'autres activités que le CGP, comme l'enseignement, le troisième étant un pur "haut de bilan".

- **III) Commission européenne et MIF2 ?** La consultation d'associations de purs CGPI aurait pu vous permettre de mieux appréhender où en était l'Europe, puisque nous avons été les seuls deux présidents à se présenter à l'invitation de M Michel BARNIER, pour défendre auprès de la Commission européenne la cause de la profession et la convaincre que les suspicions que vous évoquez n'étaient pas de mise. Vous auriez su ainsi que les fonctionnaires européens ont découvert avec stupeur que vos lecteurs, comme les Français en général, avaient la chance d'avoir les CGPI d'Europe qui respectent le mieux MIF1, les seuls à avoir des lettres d'entrée en relations et de missions, des questionnaires de connaissance du client, un rapport écrit, la seule transparence, un questionnaire Tracfin. Accessoirement, vous auriez su que les Français étaient les CGPI les plus complets dans le Monde, y compris anglo-saxon, de par leur exercice de tous les sous métiers que vous avaient cités.

- **IV) Vos suspicions ou ces idées un peu préconçues que vous avez sur notre profession ?** « Ne laissez pas les frais rogner vos produits financiers » et « ... il est alors très tentant d'orienter vers les produits et les fabricants qui offrent les meilleures marges ». En tant que professionnelle, vous n'êtes pas sans savoir que les CGPI sont réputés pour avoir beaucoup arbitrés les UC des contrats d'assurance, qui constituent une grande partie de leur activité, vers les supports euros en raison de la Crise. Banques et compagnies n'ont donné aucune consigne à leurs conseillers. Or, vous savez aussi que le support euros ne nous offre pas de rétrocession de commission supplémentaire, au contraire des UC. Ce qui veut dire que les CGPI ont globalement sacrifié leurs intérêts à ceux de leurs clients. Autre exemple : ils sont aussi connus pour avoir majoritairement recommandé d'investir dans un fonds patrimonial réputé pour ses bons résultats. Or, comme les clients affluent dans ce fonds, il est l'un de ceux qui rémunèrent le moins bien les CGPI. Ils choisissent donc le fonds qui rémunère le mieux leurs clients et pas eux.

« Opacité » ? En matière de rémunérations, il aurait été plus correct de développer le sujet. D'autant que vos lecteurs, comme nos clients, cherchent à savoir ce qu'ils paient et à pouvoir comparer et non pas quelle est notre marge, pas plus qu'ils ne connaissent celles du banquier, du boulanger, du pharmacien ou du garagiste. C'est pourquoi « nous ne défendons pas un système opaque », comme vous nous en accusez, mais le plus clair parmi la quasi-totalité des métiers et en tout cas parmi l'ensemble des CGPI européens et

même mondiaux. **Nos clients sont informés que nous percevons ces rétrocessions, leurs fourchettes et qu'ils peuvent nous interroger pour savoir combien nous avons perçus. Par contre, nous ne sommes pas sûrs qu'ils comprennent très bien qu'il s'agit d'un chiffre d'affaires et pas de nos bénéfices, une fois nos charges prélevées.** Vous, journalistes qui prétendez donner des leçons et avoir un code de déontologie, livrez-vous à vos lecteurs le chiffre de vos salaires ou honoraires, et non pas le seul prix du journal et de l'abonnement, et vos gains de publicité qui peuvent pourtant être sources de conflits d'intérêts ? Notons d'ailleurs que **vosre comparaison médecin qui se voudrait pharmacien est un peu facile.** Vous oubliez une chose : le pharmacien vend le produit choisi par le médecin. Il n'a donc pas à effectuer de travail de sélection. Il ne sera pas poursuivi s'il a vendu le médicament préconisé. Il n'a pas à suivre les résultats du traitement. Ce sera le cas du médecin, qui lui sera payé à chaque visite.

**Vos sous-entendus participent d'un certain air du temps qui privera peut-être un jour vos lecteurs du bénéfice d'un conseil indépendant et de la multigestion que nous avons introduits en France. Car ce système de rétrocession a permis la mutualisation,** idée que j'ai fait passer à Messieurs DELETRE et GISCARD d'ESTAING, qui l'a reprise dans son rapport, ainsi qu'à la Commission européenne et à nos régulateurs, AMF et ACP. Les rétrocessions (pourcentages identiques pour le client quelle que soit la taille de l'opération) nous ont permis d'être rémunérés conformément à notre travail de conseil et de suivi, en lieu et place **d'honoraires que les Français n'aiment pas payer en Finance, si ce n'est à la marge. Honoraires que les petits clients, que vous incitez à venir nous voir, ne pourraient pas payer à hauteur de notre travail et que les plus riches refuseraient d'acquitter au même niveau que celui des rétrocessions. Si nous disparaissions, vos lecteurs n'auraient plus que ces conseillers bancaires qui les mécontentent et qui ne souffriraient d'aucune concurrence.**

Vous auriez dû vous intéresser un peu plus à ces vendeurs de défiscalisation immobilière ou autre, produits effectivement chargés en frais. Vous auriez aussi peut-être vu dans quelles associations étaient plutôt logés les concepteurs de ces placements. Les CGPI sérieux ne proposent pas des produits rémunérés entre 7 et 10%. L'immobilier c'est 5% comme en agence et parfois moins. Les voyous vont jusqu'à 12% ! Il est d'ailleurs notable que vous citiez ces plates-formes immobilières qui imposeraient à leurs apporteurs des produits gâtés, pour ne pas dire pourris, pour avoir l'accès à des produits meilleurs ( !). A la Compagnie des CGPI, nous ne sommes pas à l'abri d'erreurs de nos adhérents. Je doute néanmoins que vous en trouviez qui acceptent ce genre de pressions qui ne sont que commissions avec des voyous et fautes en termes de déontologie et devoir de conseil.

Vous dites sans plus de réflexion que *« les CGPI constituent un canal de choix pour certains aigrefins »*. Ce ne sont pas les cas que vous citez et encore moins la dizaine de ces deniers mois que vous ne citez pas qui le prouvent. Comme déjà dit, il y a les monteurs et l'intermédiaire peut être de bonne foi (les cas cités), même s'il est parfois imprudent, ce à quoi nous essayons de veiller. Et puis il y a ceux qui usurpent le titre de CGPI.

**La CJA ?** Vous avez beaucoup de chance de savoir. Aucun décret n'étant paru depuis la loi de décembre 2000, hors diplômés, nul ne sait aujourd'hui (et pas nous qui y travaillons depuis 2000 !) **ce que recouvre réellement la compétence juridique appropriée ou compétence juridique à titre accessoire.** Nous n'avons, nous, aucune certitude, même si nous le souhaiterions, quant au fait qu'elle recouvrerait les déclarations d'impôt et la rédaction de clauses d'assurances vie. Tout au plus pensons-nous qu'elle autorise le conseil de donations et de Société Civile de Patrimoine, et leurs rédactions s'il n'y a pas d'immobilier (donations Sarkozy, par ex.). D'autre part, comme les décrets ne sont pas parus en la matière, le professionnel peut se référer à la nouvelle comme à l'ancienne législation (qui n'existait pas). C'est pourquoi, 40% peut-être encore de CGPI n'ont pas la CJA (qui n'est d'ailleurs vérifiée par rien : pas d'inscription, pas de fichier, pas de carte, pas d'encadrement associatif). Beaucoup de ceux-ci sont d'excellents pratiquants de par leur expérience dans de grands établissements, depuis parfois des dizaines d'années, et meilleurs que n'importe quel diplômé de fraîche date. Ce ne sont pas leurs clients mais eux qui risquent un jour des ennuis. C'est pour cela que nous conseillons à nos adhérents insuffisamment diplômés en la matière de passer un Master. Enfin, **les dirigeants de La Compagnie des CGPI se battent depuis 2000 pour être éclairés à ce sujet. De même, nous demandons depuis 2003 la mise à plat du métier de**

**CGPI**, car nous ne savons pas tout à fait comment nous passons d'une réglementation à l'autre entre nos sous métiers. A la Compagnie des CGPI, **nous demandons un "Grenelle du CGPI"**.

**Divers ?**

**Vos lecteurs iront chercher l'IOBSP sur un fichier ORIAS qui ne sera pas ouvert avant l'année prochaine.**

**Votre information sur les rétrocessions et le « surplus » est confuse.**

Parce que vous êtes de bons journalistes et pour respecter notre droit de réponse, mais aussi pour rectifier certains conseils donnés à vos lecteurs, notamment en termes d'annuaires, votre Rédacteur en Chef pourrait vous autoriser à reprendre notre texte pour sa partie la plus technique. Nous nous tenons à votre disposition à cet effet, si vous le souhaitez. A défaut, nous espérons vous avoir apporté un éclairage sur notre profession et son contexte législatif et organisationnel. Vous pourrez développer vos connaissances en consultant notre site <http://www.lacompagniedescgpi.fr> et plus particulièrement <http://www.lacompagniedescgpi.fr/actualites.html> qui reprend une partie de nos interventions en termes de réglementation et son actualité.

Me tenant à votre disposition pour plus d'explication, je vous prie d'agréer, Chère Madame, mes cordiales salutations.

**Jean-Pierre RONDEAU**

Président

La Compagnie des CGPI

Tél. bur. : 01 44 51 62 20

Fax : 01 42 66 31 32

E-mail : [jprondeau@lacompagniedescgpi.fr](mailto:jprondeau@lacompagniedescgpi.fr)

Site : [www.lacompagniedescgpi.fr](http://www.lacompagniedescgpi.fr)