

SPÉCIAL JOURNÉES DU COURTAGE

Courtiers et fournisseurs à l'épreuve des tensions du marché

Confrontés aux choix stratégiques de certains fournisseurs, à l'image de HSBC Assurances, Natixis Assurances Partenaires, Skandia ou La Française AM (*L'Agefi Actifs* n°591, pp. 8-9), des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) s'estiment parfois malmenés, voire démunis face à ces structures. Une expérience qui appelle à une plus grande vigilance quant à la rédaction des accords de partenariats (*lire l'avis d'expert*).

Retrait des fournisseurs. Généralement, les enseignes affirment que le remaniement ne se fait pas aux dépens du conseiller. Un responsable d'une compagnie d'assurances qui a récemment interrompu l'activité dédiée aux indépendants explique en ce sens que « *les conventions avec les distributeurs prévoient qu'au terme de la relation commerciale, les CGPI, tant qu'ils restent les courtiers de leurs clients, sont assurés de percevoir les commissions. Ils continuent également de gérer les contrats d'assurance vie de leurs clients en procédant à des versements complémentaires par exemple. Le commissionnement pratiqué n'a pas été modifié depuis notre retrait du marché des CGPI* ». Pour ces derniers, la souscription de nouveaux contrats de l'assureur est arrêtée et celui-ci a renoncé à l'animation commerciale de ce réseau. « *Nous avons constaté que très peu de CGPI ont décidé de conseiller à leurs clients de procéder à des rachats substantiels ou de clôturer leurs comptes, et ce notamment pour des raisons fiscales* », observe ce dirigeant. Par ailleurs, pour maintenir l'intérêt de son offre, cet assureur continue d'intégrer de nouveaux fonds.

De tels engagements seront-ils respectés sur le long terme ? C'est la réserve émise par Jean-Pierre Rondeau, président de La Compagnie des CGPI : « *Le maintien des contrats coûtera aussi cher. Le risque pour les anciens clients des contrats tombés en désuétude se traduit souvent par une mort lente des contrats qui sortent de la stratégie de l'assureur.* »

Objectifs commerciaux. En règle générale, le retrait d'un fournisseur du marché des CGPI ne se traduit pas par un déréférencement ni par l'interrup-

» Les courtiers doivent faire face au retrait de fournisseurs ainsi qu'à des modifications unilatérales de leurs contrats

» Véritable outil différenciant, le back-office des plates-formes s'avère être un ennemi des conseillers en cas de désaccord

tion des relations commerciales. L'éventualité d'une résiliation du partenariat est intégrée dans les obligations fixées par la convention cadre et elle intervient en pratique lorsque, par exemple, un CGPI n'a pas réalisé le chiffre d'affaires défini ou ne développe pas, tout simplement, la relation commerciale.

Dans la plupart des cas, cette décision ne suscite pas de difficultés et les CGPI ne peuvent pas se prévaloir de la théorie de l'imprévision pour justifier de la caducité des objectifs commerciaux à atteindre. C'est un argument balayé par les tribunaux. Il n'en demeure pas moins que cette pratique ancienne, qui pourrait perdurer face aux prochaines obligations réglementaires imposées aux assureurs dans le cadre de Solvabilité II, illustre bien la difficulté que peuvent rencontrer les courtiers à honorer leur obligation de conseil à travers l'analyse d'un nombre suffisant de contrats offerts sur le marché.

Modification unilatérale des commissions. En revanche, il arrive plus fréquemment que la question de la pérennité des commissions fasse l'objet de désaccords lorsque des fournisseurs considèrent que la production du CGPI n'est pas satisfaisante. Selon Dounia Harbouche, avocat au Barreau de Paris, « *une telle*

points clés

Les relations entre les partenaires commerciaux peuvent se dégrader à l'annonce du **retrait d'un fournisseur** du marché des CGPI.

Certains fournisseurs modifient unilatéralement les conventions, notamment **les taux de commissionnement**.

Les courtiers se retrouvent démunis lorsque la plate-forme, volontairement ou non, **coupe les accès** au back-office.

La propriété de la clientèle est également un des sujets de discorde entre ces professionnels.