

Jean-Pierre Rondeau : « CGPI : Assez de ces fournisseurs qui se servent de la réglementation pour nous étouffer ! »

Publié le 8 Février 2017

L'intervention de Jean-Pierre Rondeau, avant la Convention annuelle de la Compagnie des CGPI du 10 mars qui désignera un nouveau Président



Jean-Pierre RONDEAU, Président, La Compagnie des Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants

Un fournisseur de produits, plus qu'un partenaire, se croit autorisé à demander à nos cabinets la date du dernier contrôle (bon !), mais surtout à « lui transmettre systématiquement (sic !) le résultat de l'évaluation du cabinet par son association professionnelle de rattachement (minima tous les cinq ans) ». On voit qu'un juriste très compétent a fait l'effort de lire la réglementation CIF, même s'il ne semble manifestement pas avoir tout compris.

J'appelle solennellement tous nos adhérents et les présidents des associations amies à agir de même :

Refusez de vous soumettre à la transmission des résultats des contrôles effectués par nos associations :

- ... quitte à ce que la société ci-dessus vous prive de sa très noble collaboration de fournisseur de produits de défiscalisation,
- ... **en respectant le secret auquel vous êtes soumis,**
- ... **et en montrant que vous n'êtes pas prêts à accepter la prise de pouvoir par des partenaires** aux demandes incongrues, qu'ils masquent par une réglementation qu'ils manipulent dans leur seul intérêt.

Vous pouvez simplement accepter d'attester la date de votre dernier contrôle. Mais sans plus. **Le maintien par votre association CIF de votre inscription au fichier CIF tenu par l'ORIAS est plus que largement suffisant** pour démontrer que les éléments en sa possession, suite à son dernier contrôle sur place, à son contrôle annuel sur pièces et à l'absence de tout signalement par des clients, des professionnels dont les partenaires, des régulateurs, des assureurs RCP et autres ne l'ont pas conduit à vous interdire d'exercer.

D'éventuelles observations que nous aurions pu faire, suite, par exemple, à une absence de document - ce que nous veillons à vous faire immédiatement mettre à jour après un contrôle, suivi parfois d'un second pour vérification -, **n'ont pas à être diffusées à un autre organisme que l'AMF et l'ACPR, voire TRACFIN**, si elles vous interrogeaient.

Nous profitons de cette recommandation pour souligner **qu'il n'est plus acceptable que certains autres Fournisseurs veuillent nous imposer leurs conditions, comme, par ex., le non respect par eux de la pratique du courtage, sans même une indemnité compensatoire, les demandes de descriptions détaillées de nos cabinets, même pour des activités autres que les leurs, la connaissance inquisitoriale de chacun de nos clients, enfin leurs documents CIF**, y compris les délires de certains pseudos consultants RCCI qui voudraient que nous

remplacements les documents que l'AMF a validé avec notre agrément. **En matière de documents sur nos cabinets (listes clients, par ex.), et sur nos clients, vous risquez, là encore, de transgresser le secret professionnel.**

C'est le cas de l'un de nos Fournisseurs, qui alors même qu'une de nos consœurs a eu l'extrême obligeance de lui confier sa fiche en réponse au très sérieux récent sondage AMF s'est vu répondre « **que le questionnaire COLB AMF que nous avons rempli est moins couvrant que le leur, et est donc insuffisant.** ». Étrange ... d'autant qu'il s'agit d'un assureur non concerné à priori par le CIF. L'assurance c'est l'ACPR et pas l'AMF. C'est ce qui nous serait répondu, si nous mettions en avant face à un assureur le fait que nous avons l'accord de l'AMF. Et il met une bonne couche en nous imposant sa procédure « connaissance client ».

Oui nous comprenons vos remontées et vos lassitudes devant les demandes chronophages. **Remplir plusieurs fois des documents semblables**, et pire devoir en faire signer plusieurs à peine différents au même client, parce que nous faisons notre boulot en « ne mettant pas tous les œufs dans le même panier ». Parce qu'il n'y a pas leur logo et l'aval, que disons-nous l'imprimatur, et le numéro de référence du service juridique.

Préalablement, nous, à la Compagnie, nous essayons pourtant de faire comprendre aux partenaires. Pour les documents, nous tentons depuis dix ans d'avoir l'aide des Régulateurs. Nous leur demandons de créer avec la compilation des modèles des associations et sous leurs Hautes autorités un **modèle commun qui s'imposerait à tous, CGPI comme surtout Partenaires**. Les associations n'ont pas les mêmes documents. Chacune soumet son dossier d'agrément avec ses propres documents. Mais les Régulateurs ne souhaitent pas intervenir au motif du respect de la Liberté commerciale, droit du Commerce, pourtant parfois foulé au pied par ailleurs. Avantage ou inconvénient ? **Il serait pourtant profitable aux clients que les documents soient les mêmes, ne serait-ce que pour un traitement égal entre eux !**

Mais ne nous trompons pas : **un partenaire est libre de prendre un apporteur ou pas**. Libre de rompre une convention pour les nouveaux apports. Et même, il se sent parfois autorisé à ne pas la respecter pour les anciens apports au prétexte que vous refusez de répondre à ses règles unilatérales, prétendues mises en place pour suivre la réglementation, qu'elles soient justes ou pas. N'est-ce pas un Fournisseur qui juge pouvoir vous éjecter, certes aux prétextes que vous n'auriez pas suivi les formations ou pas vu le client dans l'année, mais pour d'autres motifs qu'il se garde de préciser ?

Oui ils sont libres de nous imposer leurs règles léonines. **Aussi, à chacun de travailler avec ou pas. C'est pourquoi, comme nous ne mettons pas tous les juristes dans le même panier, nous souhaitons distinguer les Fournisseurs de produits des vrais Partenaires qui respectent notre Profession. CGPI, il vous appartient à tous de la faire respecter.**

Analyse plus globale :

Vous n'aurez pas été sans remarquer que, dans les entreprises avec lesquelles nous travaillons, **ce sont les juristes qui ont pris la main**. Mais c'est vrai aussi hors Finance. **Les commerciaux, même directeurs, sont obligés de "s'écraser" devant parfois des petits chefs qui n'ont jamais vu un client et des spécialistes du Droit qui peuvent être tentés de "faire valoir leur science"**, tant auprès des petits partenaires que nous sommes à leurs yeux, comme leurs commerciaux, que des grands patrons pour montrer qu'ils leur sont indispensables. Il est vrai que les risques ont des coûts quand ils deviennent des incidents. Nous ne nions pas la nécessité d'une saine réglementation. Mais les grandes compagnies et banques (comme les grandes entreprises en général) "se moquent" aujourd'hui de faire moins de chiffre. L'objectif est de réduire les coûts, rentabilité à tout prix. Vont disparaître des tas de commerciaux qui pensaient que le fait de faire du chiffre les rendait indispensables ou les protégeait. Il va donc aussi falloir que nous en tenions compte. Cela a déjà commencé (révision des contrats, obligation des UC, même au détriment du conseil, etc.). Pas étonnant que, malgré le chiffre d'affaires apporté, même les commerciaux de nos plus grands réseaux (salariés et parfois agents) disparaissent ou vont disparaître. Tout ne vient pas de la Fintech. Mais les cost killers, nous avons déjà connus cela. Comme nous a dit l'année dernière le dirigeant d'une grande banque de gestion privée partenaire « **en matière de réglementation le balancier a été trop haut, il repartira en sens inverse** ».

Jean-Pierre RONDEAU, Président de la Compagnie des CGPI