

## Lettre à Madame Métifeux

Madame,

Ayant lu avec attention votre écrit « **Pourquoi les CGP doivent se regrouper face à des "partenaires" qui accélèrent leur rapprochement ?** » publié dans H24 le 23 octobre 2018, je me suis permis de le commenter ci-dessous.

Pour mes commentaires, j'avais deux choix. Commenter une synthèse de votre lettre ou la commenter point par point. Votre écrit ayant le mérite d'aborder librement un même sujet sous différents angles, j'ai opté pour apporter un commentaire à chacun des propos.

### H24 : Le paysage des fournisseurs évolue de manière presque accélérée ces derniers temps, quel est votre sentiment en tant que CGP ?

**Géraldine Métifeux** : Effectivement, **le paysage évolue sensiblement et, disons-le, se restreint sensiblement**. Les rachats de sociétés de gestion de portefeuille par des plateformes ou des compagnies d'assurance, les rachats de plateforme par une plateforme, les fusions/rapprochements de SGP, etc. amènent en un sens à **réduire notre offre de distribution**.

Madame, la question principale à se poser concernant ces rapprochements n'est-elle pas : rapprochements de prédation pour les uns et rapprochements de survie ou de prise de bénéfices pour les autres ? Cette situation, n'est-elle pas celle d'un marché à maturité ou d'un marché dont les structures, faute de fondations solides et/ou de capacités innovatrices, sont obligées de se rapprocher ?

**Maintenant, est-ce que cela est impactant pour nous ? C'est un peu tôt pour le dire**. Mais c'est clair que le CGP qui avait comme partenaires Nortia et 1818 voire APREP, va donc avoir Nortia comme partenaire. Ça donnera peut-être envie à ce CGP de **se diversifier plus et de travailler avec des plateformes ou assureurs avec qui il n'avait pas encore eu l'occasion de développer du business**. Comme je les crois malins, j'imagine que peu de CGP sont concernés par ce propos.

Madame, je pense que les rapprochements que vous citez sont en réalité une opportunité pour l'ensemble des CGP, voire pour un nouvel acteur qui aurait une vue radicalement différente. En clair, une occasion unique de changer les perspectives professionnelles en peu de temps. Les épisodes de la saga des multiples rapprochements de survie pour les uns et de prédation pour les autres ne démontrent-ils pas que les professionnels CGP doivent inverser leur rapport avec les fournisseurs ? Qui « détient » les clients ? N'est-ce pas les CGP ? Dès lors, les CGP n'ont-ils pas l'opportunité de devenir des donneurs d'ordres indépendants auprès de différents gestionnaires de fonds pour que ces derniers créent des outils collectifs professionnels respectant l'ensemble des obligations légales ? Le contrat d'assurance-vie n'est-il pas en lui-même qu'une « enveloppe » de détention ? Si le système actuel voit les limites de certains fournisseurs, a contrario, il ouvre totalement l'horizon des possibilités pour les CGP pour la création de leurs propres produits offrant des spécificités professionnelles hors normes. Comme vous l'aurez compris, **les « professionnels » n'ont pas à être malins. Ils doivent simplement faire preuve d'opportunisme en inversant les liens de dépendances professionnels CGP/fournisseurs**.

Concrètement, en tant que CGP, quand j'observe cette concentration des acteurs (qui certes étaient et sont encore très nombreux), **je m'interroge sur ce que nous CGP attendons pour précisément devenir des structures plus importantes**. Si nos fournisseurs atteignent des tailles très importantes, on peut se demander ce que nous CGP pèserons face à eux demain.

Madame, si je comprends votre interrogation, je pense que c'est bien aujourd'hui que les CGP peuvent réellement asseoir leurs différences professionnelles, leur viabilité et leur pérennité. Pour cela, une

condition, ne pas tomber dans le piège darwinien des grosses structures ou rapprochements. Le rapprochement évoqué en début d'article et vos questionnements ne sont-ils pas les prémices de ce qui pourrait arriver aux CGP s'ils abandonnaient leurs spécificités ?

Les professionnels doivent distinguer clairement leurs différentes prestations que sont l'analyse patrimoniale, l'expertise des produits financiers, la communication adaptée et non-trompeuse des spécificités des investissements, la prescription et la vente. Pour cela, ils doivent communiquer sur les bases d'avantages concurrentiels clairement identifiés, identifiables et protégés.

Là est LA logique. Aucune logique d'indépendance ne peut se bâtir sur la dépendance des produits.

C'est aujourd'hui que les indépendants peuvent devenir INDEPENDANTS.

Récemment, un éminent CGP poussait un cri d'alerte (ou un coup de gueule) sur **les fournisseurs qui ne sont pas des partenaires** (Ndlr H24 : [cliquez ici](#) pour relire la news). Je crains que ce type de concentration rende ce discours encore plus vrai demain.

Madame, ce « CGP » est une usine. Point de remarque négative, car ce « CGP », ayant - a priori - cantonné son activité à l'épargne salariale, pourrait effectivement devenir une solution... À la condition qu'il accepte de rénover voire révolutionner le type de partenariat et l'offre produits du monde des CGP.

Personnellement, je pense que celui qui prendra cette voie sera en position de prendre très rapidement quantité de parts de marché auprès des professionnels. Une condition à cela, ne pas être en risque juridique avec le système actuel.

Une remarque plus générale. Madame, depuis quand être noyé dans un groupe est-il garant d'une liberté et d'une libre qualité professionnelle ? N'est-ce pas trop souvent passer, d'une façon ou d'une autre, sous dépendance d'autrui, tomber dans les pièges des comparaisons de résultats professionnels et autres discussions sur celui ou celle qui mérite les plus fortes rémunérations etc.? Combien de groupes perdurent avec les acteurs commerciaux de bases ?

*La digitalisation, donc moins de contact humain (et disons-le plus de marge pour les grossistes et autres banques et assureurs), des économies d'échelle par le jeu des rapprochements, **vont amener ces quelques fournisseurs à prioriser la marge au service client**. En tout cas, c'est un risque et leur capacité à mettre fin à nos conventions sans motivation particulière peut vite **rendre la pratique du métier de CGP indépendant compliqué**.*

Madame, si votre remarque « **vont amener ces quelques fournisseurs à prioriser la marge au service client** » est essentielle, encore faut-il savoir pourquoi ? En réalité, ce piège existe par le simple fait que ce qui a été mis en place ne l'a pas été sur les bases d'un rapport équilibré entre les services rendus et l'image commerciale. La force du professionnel indépendant, ne devrait-elle pas être dans la spécificité de ses outils ? Dès lors, pourquoi ne pas faire des professionnels CGP et autres professionnels, des donneurs d'ordres auprès des fournisseurs avec un cahier des charges produits adaptés à l'ensemble des obligations légales (et non uniquement administratives) et une image commerciale précise ?

**En réalité, l'indépendance actuelle n'est compliquée que parce qu'elle a été montée sur un « kit » fait de dépendances multiples et variées non-pérennes.**

Les parts de marché des « professionnels » doivent être basées sur la parfaite connaissance des techniques patrimoniales, sur des produits et services financiers pouvant être expliqués et suivis en toute compréhension par les clients. Dans ce cadre, les professionnels doivent devenir actionnaires et

donneurs d'ordres de leurs propres produits dans un cadre juridique différenciant chacune des prestations ?

Passer du monde commercial actuel à un univers professionnel financier complet, adapté aux réalités et devoirs d'information auprès des épargnants non avertis, tel est l'un des enjeux.

Pour cela, accepter de ne plus se rémunérer sur la vente, mais bien sûr les informations professionnelles permettant aux clients de comprendre et d'investir en client averti. Là se trouve une (si ce n'est LA) voie d'avenir.

#### **H24 : Quel impact cela a-t-il ou aura-t-il sur votre business model ?**

Dans le contexte de rapprochement de nos partenaires et fournisseurs, je pense que **nous aurons plus de facilité à négocier des conventions avec eux si nous avons un certain poids économique et une certaine notoriété**. Il est primordial, avec une offre qui tend à se concentrer, que nous puissions réellement négocier les termes des accords qui nous lient en termes de rémunération et c'est fondamental car **l'épargnant est toujours le client final du CGP avant d'être celui de la compagnie**.

Madame, je pense que vous restez dans des schémas anciens. Pour ma part, je prône que les professionnels ne soient plus du tout rémunérés par les fournisseurs. C'est aux véritables professionnels de fixer leurs cahiers des charges d'INFORMATIONS PROFESSIONNELLES aux gestionnaires. Les véritables professionnels doivent être rémunérés sur les systèmes professionnels d'informations qu'ils imposent aux fournisseurs et non sur des rétrocessions basées sur, entre autres, des FCP chaînes de Ponzi. Situation des plus aberrantes pour des professionnels, indépendants et autres qualificatifs censés refléter la qualité et la rigueur de leurs analyses patrimoniales et autres prestations.

Et c'est fondamental également en termes de service que nos partenaires/fournisseurs apportent en contrepartie de la rémunération qu'ils conservent. Et à cet endroit, **je crois que la taille du CGP jouera sur les termes de l'accord**.

Nous y sommes, en fait l'objectif et de se regrouper pour toucher plus. Qui aura le plus ? Ceux qui produisent le plus ou le mieux ? Ceux qui transforment leur activité en usine commerciale ou les vrais professionnels de la gestion de patrimoine ?

Madame, je pense que le problème actuel n'est pas de « toucher » plus, mais bien d'être rémunéré avec plus de justesse et d'honnêteté face aux clients dans un environnement plus respectueux des réalités et faisabilités financières.

Dans cette optique, la porte est grande ouverte tant les dérives actuelles sont nombreuses, dolosives pour le client et sujettes à risques juridiques pour le professionnel.

Point d'attaque contre qui que ce soit, juste la constatation d'une réalité. Réalité qui nous donne l'opportunité de modifier l'environnement en toute sérénité juridique et mise en place d'une réelle pérennisation financière des professionnels.

Au demeurant, le changement réalisé constituera le meilleur argument commercial pour asseoir un nouvel environnement professionnel face à la concurrence.

Tout est réuni pour réussir à **SERVIR** le client en toute indépendance, profitabilité et liberté.

Dans la situation actuelle de concentration d'un marché à maturité, les regroupements et groupes ne sont que des leurres passagers. Les modèles sont en bout de course...sauf pour la minorité des groupes qui profitera de la majorité. Je me souviens d'un voyage en Nouvelle-Calédonie dans les années 90 avec Pascal Vetu de Nortia qui m'avait expliqué cela... Avant que Vincent Dubois ne l'applique. Nortia, de plus en plus gros avant de se vendre à une banque, à une compagnie d'assurances ou de le devenir ? Et les professionnels, que deviendront-ils ?

Madame, si les professionnels continuent de déléguer leur devenir sans prendre leur réelle place dans l'échiquier, demain leur clientèle sera vendus directement et indirectement par leurs fournisseurs de produits aux banques ou autres. Banques qui seront heureuses de payer les fournisseurs pour reprendre les parts de marché perdues dans les années 80 et mettre au pas (ou virer) les professionnels. Les rapprochements actuels, n'en sont-ils pas un des prémices ?

**H24 : Attendez-vous que les associations professionnelles soient à vos côtés dans cette phase importante de transition ?**

**Géraldine Métifeux** : Très clairement, oui !

Comment peut-on imaginer défendre le métier de CGP (qui rappelons-le n'existe toujours pas au sens réglementaire ou légal du terme), ou celui de courtier ou celui de CIF sans s'attacher à nous défendre dans les relations avec le reste de l'écosystème ?

Madame, vous parlez d'écosystème ; mais il n'y a pas d'écosystème. Un écosystème est basé sur une cohérence d'éléments qui y vivent. Où est la cohérence de la transformation d'une épargne en FCP valorisés par une règle comptable que les autorités comptables contestent elles-mêmes ainsi que les autorités boursières ? Du vent comptable contre du « cash », etc.

**Défendre notre droit à rémunération, c'est essentiel et merci notamment à la CNCGP pour son travail et ce succès.**

Mais si ce succès se traduit par **une baisse de nos rémunérations** car les tout-puissants « partenaires » imposent au plus grand nombre d'entre nous des taux de rétrocession en baisse (sans aucune justification valable), **alors ce combat gagné gardera un goût amer pour la majorité des CGP, des courtiers et des CIF** trop faibles économiquement pour se faire entendre auprès de leurs fournisseurs.

De nouveau, changer d'optique de services professionnels et de rémunération est la solution. Cela est d'autant plus aisé aujourd'hui que dans la majorité des cas, les prescriptions d'OPCVM et autres mènent à des rémunérations sur des bases juridiques que l'on peut aisément qualifier de litigieuses.

Madame, réfléchissez, en toute objectivité et sans a priori, sur mes propos et propositions en fin de ce document et vous verrez qu'ils (elles) sont justes et opérationnels (les).

Madame, vos partenaires fournisseurs sont vos concurrents de demain. Non parce qu'ils sont prédateurs, mais parce que leur propre concurrence fera de vous des victimes collatérales. Malheureusement, c'est le principe de toute concentration professionnelle dans un marché à maturité.

Les associations ne doivent pas seulement expliquer aux tutelles et aux politiques que nous sommes légitimes à percevoir des commissions, **il faut aussi qu'elles l'expliquent très clairement aux partenaires.**

Oui, vous êtes légitimes à percevoir des commissions, mais pas sur des bases d'informations financières faussées.

Il est temps de rompre avec les réalités juridiques passées. Point d'échappatoire. C'est ce que je prépare depuis plusieurs années et que je propose aux professionnels aujourd'hui.

**Géraldine Métifeux** : Comme toujours, il y a deux écoles. Celui qui de toute façon prône une indépendance forte et proche de la logique d'un artisan et donc **ne fera pas évoluer son modèle, ni sa segmentation de clientèle**. Et il résistera sans doute mais je ne pense pas que ce sera la majorité des CGP de demain.

Madame,

Vous citez deux écoles en affirmant que celui qui « prône une indépendance forte et proche de la logique d'un artisan et donc **ne fera pas évoluer son modèle, ni sa segmentation de clientèle**. »

En fait, je pense que c'est exactement l'inverse. Seule l'indépendance oblige, anticipation, action, réaction et surtout, respect du client.

Tout regroupement en phase de maturité se termine toujours par une logique Darwinienne de dépendance négative pour le professionnel, le client, et au-delà pour le monde financier.

Cela dit, je pense que si votre réponse est générique, il n'en demeure pas moins qu'elle oublie LA troisième école qui se résume en la qualité, la notoriété, la reconnaissance et la droiture des Compagnons du Tour de France.

Certes, à ma connaissance, il n'y a pas de Compagnons du tour de France dans le monde de la finance, mais pourquoi tomber dans des mains qui transformeront le CGP en simple collecteur devant maintenir une productivité croissante pour rester dans le mouvement de croissance du regroupement ?

Vous écrivez « une marque repérable en termes d'image et valeur véhiculées », mais de quelle image parlez-vous ? Pourquoi parler d'image et non de reconnaissance de l'indépendance ? Quant aux valeurs véhiculées à l'intérieur de groupes qui ont eux aussi des objectifs à atteindre... Ne sommes-nous pas sur une configuration Leclerc, Carrefour et autres ?

Pourquoi ne faite vous pas vôtre de la (des) devise(s) des Compagnons qui sont : « Ni s'asservir, ni se servir, mais servir. » / « Servir sans s'asservir ni se servir. »

Et celui, dont je fais partie, qui **choisit le schéma de l'entreprise avec une volonté de croissance non pas pour croître mais pour pérenniser son activité au-delà de lui-même**. En clair, ceux qui voudront faire de leur société une marque repérable en termes d'image et valeur véhiculées.

Si votre propos est louable, certes vous aurez l'image, mais je doute que les valeurs véhiculées puissent réellement correspondre à l'image. Cela dit, vous faites la promotion commerciale et la vente de votre « produit ». Quant à pérenniser « son activité au-delà de lui-même », je pense qu'il faut déjà penser à pérenniser l'existant... ce qui est loin d'être évident dans la situation actuelle sauf à transformer les multiples dépendances professionnelles actuelles en indépendances professionnelles et financières. Ce qui est tout à fait possible.

Dans le contexte de rapprochement de nos partenaires et fournisseurs, je pense que **nous aurons plus de facilité à négocier des conventions avec eux si nous avons un certain poids économique et une certaine notoriété**. Il est primordial, avec une offre qui tend à se concentrer, que nous puissions réellement négocier les termes des accords qui nous lient en termes de

rémunération et c'est fondamental car **l'épargnant est toujours le client final du CGP avant d'être celui de la compagnie.**

Vous n'aurez rien du tout car à terme, vos « partenaires » auront tout loisir de vous « bouffer », parfois pour assurer leur propre survie. Le client, lorsqu'il aura la bonne information sur certains manquements, vous quittera, dans le meilleur des cas, et vous poursuivra dans l'autre cas pour l'échange de cash contre FCP. Echange réalisé sur des bases de performances et autres informations, que vous ne pouviez pas ne pas savoir totalement faussées. Pensez-vous réellement que les avocats ne vont pas voire rapidement l'opportunité pour eux d'aller sur ce créneau ?

**H24 : Attendez-vous que les associations professionnelles soient à vos côtés dans cette phase importante de transition ?**

**Géraldine Métifeux** : Très clairement, oui !

Comment peut-on imaginer défendre le métier de CGP (qui rappelons-le n'existe toujours pas au sens réglementaire ou légal du terme), ou celui de courtier ou celui de CIF sans s'attacher à nous défendre dans les relations avec le reste de l'écosystème ?

Madame, pour exister dans un écosystème, il faut apporter quelque chose qui ne représente pas un risque à cet écosystème. L'environnement actuel est à risque...sauf pour les banques qui pourraient à terme reprendre leurs parts de marché via, par exemple, faire ce qu'elles ont fait dans d'autres domaines en prenant des participations qui laisseront quantité de personnes sur le côté. Rien de nouveau dans mes propos, c'est le schéma appliqué dans de nombreuses professions. Réalité que j'avais déjà eue l'occasion d'expliquer il y a plusieurs années, bien avant l'avènement des regroupements que vous avez cités.

Mais si ce succès se traduit par **une baisse de nos rémunérations** car les tout-puissants « partenaires » imposent au plus grand nombre d'entre nous des taux de rétrocession en baisse (sans aucune justification valable), **alors ce combat gagné gardera un goût amer pour la majorité des CGP, des courtiers et des CIF** trop faibles économiquement pour se faire entendre auprès de leurs fournisseurs.

Ce risque existe parce qu'il n'y a pas eu adaptation d'anciens us et coutumes aux évolutions des réalités financières et juridiques du marché. La dépendance aux rétrocessions est ce qui a détruit les bases de la profession des CGP. Je n'ai rien inventé, car cela avait été évoqué dans la fin des années 80 lors des séminaires de la CSCGP auxquels j'assistais.

Madame, il n'y jamais de majorité faible. Il n'y a que des majorités qui n'ont pas pris le bon moyen de se faire entendre. La majorité est LA majorité.

Les associations ne doivent pas seulement expliquer aux tutelles et aux politiques que nous sommes légitimes à percevoir des commissions, **il faut aussi qu'elles l'expliquent très clairement aux partenaires.**

Vous êtes légitimes à percevoir des honoraires de conseils. Concernant les commissions, vous devez revoir l'architecture de vos services de conseils patrimoniaux et d'information sur les produits financiers. Vous devez vous affranchir de tout système de commissionnement qui rend dépendant. Vous avez les clients, ce sont les fournisseurs qui doivent répondre à VOS demandes et non l'inverse. Pour cela, vous devez avoir votre propre cahier des charges et de suivi produit. C'est cette fonction et ce travail professionnel qui doivent être achetés par l'investisseur non averti.

La configuration actuelle du métier de CGP est à risque. Les commissions perçues sont calculées et prélevées sur une opération financière des plus litigieuses, à savoir : l'échange cash contre

valorisations comptables n'ayant aucune pertinence ni réalité financière générique. Paradoxalement, là est votre force de changement et de pérennisation de votre activité, si vous acceptez de rompre avec les risques juridiques de votre organisation actuelle.

Ça se complique, je suppose, quand le partenaire est aussi membre de l'association, mais c'est un autre débat.

Pourquoi un autre débat ? En fait, il y a débat du fait des nombreux manquements dans les réalités actuelles.

Ma proposition

- 1) Sortir des pièges et dépendances actuelles.
- 2) Bâtir un nouvel environnement clairement différencié de l'existant couvrant l'ensemble des droits et devoirs juridiques libérant le professionnel.
- 3) Placer l'épargnant en position d'expliquer clairement ce qu'il désire et lui apporter l'information qui lui permettra de faire ses choix en client éclairé.
- 4) Plus de dépendance et de liens avec des rétrocessions, juste des produits et une information adaptée aux textes et devoirs juridiques.

Je propose aux professionnels indépendants sur leurs prestations d'ingénieries patrimoniales qu'ils utilisent ou soient associés (s'ils le veulent) de l'Agence d'Information FINANCIÈRE Humainement Responsable (créée juridiquement avant que certains textes légaux ne soient en application) qui, en complément de l'information normative, délivrera une information juridiquement opérationnelle adaptée à l'ensemble des obligations légales non couvertes par l'information juridique administrative actuelle.

Le professionnel ne sera plus rémunéré par des commissions sur une vente de produit générique, mais sur une information professionnelle permettant aux clients de comprendre les qualités et les points faibles du produit, en complément de l'information normative. Cela dans le plus strict respect des obligations légales. Obligations légales non couvertes actuellement.

Paradoxalement, c'est bien là l'outil de croissance des professionnels. C'est bien en apportant des différenciations et réponses professionnelles appropriées que les professionnels bâtiront leur avenir en toute indépendance et liberté. Ce qui a été fait hier, l'a été sur des bases qu'il faut revoir. C'est en expliquant ces nouvelles bases d'information et de prestation, que les professionnels pourront rapidement se distinguer des vendeurs actuels quelle que soit leur image. Une condition à cela, distinguer la phase d'analyse du conseil, des produits. Les professionnels ne doivent plus vendre de produits, ils doivent fournir une information « produit » adaptée aux épargnants non avertis pour que ces derniers puissent faire leur choix. Dans cette configuration, les choses sont claires et respectueuses des devoirs et obligations. Les professionnels se rémunèrent sur la qualité d'information et sur la sélection professionnelle du produit d'investissement. Fin de la vente d'OPCVM aux performances financières risibles, aux comparatifs de performances tout sauf professionnels et à certains us et coutumes qui pourraient s'avérer plus que litigieux.

La, est l'opportunité et l'avenir des professionnels. Leur avenir n'est en aucune façon dans les usines commerciales de regroupements de CGP qui termineront inexorablement dans la même configuration que les fournisseurs qui doivent se rapprocher pour survivre et éliminer les plus « faibles », les gêneurs ou les plus indomptables vertueux.

Ce document n'a pas traité les développements Humanity Invest, le concept des bureaux/magasins « Comprendre & Investir » et de l'agence de cotation boursière.