Mesdames, Messieurs de l’ESMA.

I ***Il est anormal que l’ESMA n’ait pas cherché à comprendre ce qu’étaient les Conseillers financiers français qui exercent dans le cadre du conseil en Gestion de patrimoine tant par leur exceptionnel mode d’exercice que par le respect de la Règlementation européenne et du Consommateur épargnant qu’ils ont démontré dès MIF1.***

Il nous semble que les propositions de l’ESMA sont bâties sur la méconnaissance du métier de CGPI dont son activité CIF. Notre profession n’a jamais été entendue malgré son importance dans la panoplie offerte aux Épargnants français de par l’indépendance du conseil et la multigestion que nous avons « inventée en France ». Et ce ne sont pas les deux jours d’auditions publiques destinés à donner quelques minutes de paroles, sans réel échange, à quelques dizaines de professionnels exerçant dans des modes très différents qui peuvent modifier cette triste constatation. Il est donc étonnant que l’on puisse prendre des décisions qui peuvent tuer une profession, des milliers d’emplois et priver des services précédemment décrits les Consommateurs épargnants.

La Compagnie des CGPI avait déjà été contrainte de harceler pendant neuf mois Monsieur Michel BARNIER, Président de la Commission, pour que celui-ci consente à faire recevoir les associations de CIF et notamment les conseils en gestion de patrimoine indépendants français (CGPI). Il est vrai que, sept ans auparavant, le législateur français avait donné l’exemple en créant dans la précipitation la Règlementation du Conseil en Investissement Financier (CIF), dans le cadre de la Loi dite de Sécurité financière, issue des affaires ENRON et divers, sans même savoir qui nous étions, mélangeant deux métiers différents (CGPI et Hauts de bilan), croyant que nous n’étions que conseils financiers et payés par les seuls honoraires.

Nous fûmes donc reçus le 13 septembre 2011 par Monsieur Hugo BASSI, plus haut responsable administratif de la Commission pour MIF2 et Madame Valérie LEDURE, auditeur externe pour la Commission plus spécialisée sur la partie qui concerne notre activité. 3 heures.

Ces deux responsables de la règlementation MIF2, qu’ils considéraient comme déjà finalisée, découvraient avec surprise la très grande particularité des CGPI français. En effet, ceux-ci offrent à leurs clients un vrai conseil patrimonial, bien plus large que le CIF qui, sous d’autres noms, est le seul service que rendent nos confrères européens et même anglo-saxons à leurs clients. Les Français offrent le conseil en investissement financier, mais aussi l’intermédiation en opérations de banques et services de paiement, le conseil/courtage en assurance, l’immobilier et délivrent des recommandations juridiques et fiscales. Seuls en Europe les gérants de fortunes suisses offrent à peu près les mêmes services.

Mais Monsieur Hugo BASSI et Madame LEDURE étaient surtout stupéfaits de constater que les CGP indépendants français ont été les seuls à respecter la volonté du Législateur européen exprimée par MIF1. Ils découvrent, en effet, que l’Investisseur français bénéficie d’une lettre d’entrée en relations, d’une lettre de mission, d’un questionnaire écrit, d’un rapport écrit et de la transparence. En tant que président de la Compagnie des CGPI, je leur adresse le lendemain, dès mon retour à Paris et à leur demande, nos modèles.

A la fin de cet entretien, Monsieur BASSI nous indique que « *le terme d’indépendant ne le gêne pas s’il s’agit du statut et pas du conseil et que si nous n’affirmons pas que le conseil est indépendant au moment où nous le délivrons, nous pourrons conserver les rétrocessions de commissions*. *Il s’agit de la nature du conseil et pas du statut*. *Compte tenu des mois de retard pris par MIF2 et du fait que le texte est interprétable de deux façons, il paraitra néanmoins ainsi.»*

Nous ne savons pas comment ce haut responsable a évolué depuis, mais il est évident que le simple fait d’avoir entendu ceux dont il était chargé de rédiger la règlementation avait modifié sa perception de la pratique de leur métier vis-à-vis du Consommateur épargnant. Nous regrettons que l’ESMA n’ait pas agi de même.

***II Le process des conseillers financiers français exerçant comme conseils en gestion de patrimoine témoignent que les rétrocessions de commissions récurrentes sont légitimes.***

Pour ne reprendre que le process des adhérents de La Compagnie des CGPI, nous nous référons à l’ISO 22222 du Conseil en Gestion de Patrimoine, norme mondiale à laquelle nous avons travaillé avec l’ensemble des Certified Financial Planners (CFP) du Financial Planners Standard Board (FPSB), c'est-à-dire avec les conseillers les mieux formés et les plus sélectifs dans le Monde.

Notre client bénéficie, comme déjà dit, de la lettre d’entrée en relations et de la lettre de mission. Il est questionné pour que son conseiller puisse ensuite lui délivrer un conseil adapté à sa situation actuelle et éventuellement à venir, à ses objectifs et attentes, enfin aux degrés de risques qu’il accepte. Il bénéficie alors d’un rapport écrit qui reprend les données recueillies, mais qui motive aussi les recommandations en fonction de celles-ci et des évolutions possibles et des risques des produits qui lui sont conseillés. Il lui est indiqué les taux des diverses rétrocessions qui vont rémunérer le travail du conseiller au fur et à mesure des années qui suivront tant qu’il détiendra le produit. Et il lui est indiqué qu’il peut demander le prix réellement perçu pour toute opération. Ce qu’il ne fait jamais, du fait que ce qui l’intéresse c’est de savoir combien il paie et de pouvoir comparer entre produits et établissements.

Le client français sait que son conseiller va le suivre et que les rétrocessions que reçoit ce dernier sur les frais qu’il a payé servent à la veille et au suivi dont il va bénéficier. Il fait confiance à son conseiller pour veiller à ce que le produit qu’il lui a recommandé reste en adéquation avec ses objectifs, ses attentes et le niveau de risque qu’il accepté. Si le législateur ne comprend pas que, s’il ne propose pas un arbitrage, c’est parce que le conseiller a vérifié que, par exemple, l’OPCVM restait conforme en termes de résultat, de sensibilité, de niveau de risque, de qualité de l’équipe de gestion, de positionnement en matière d’évolution de l’économie, de la conjoncture et des marchés, le client même béotien le sait. Si une inquiétude surgit, ce dernier va appeler son conseiller pour vérifier, par exemple, que la nouvelle entendue à la radio ou le conseil donné à la télévision ne demandent pas un arbitrage. Oui, même si quelques grincheux peuvent s’offusquer que le conseiller perçoive une commission récurrente sur un fonds qui n’a pas bougé quelques fois depuis deux ou trois ans, ils se trompent. Le conseiller a travaillé quotidiennement à vérifier les allocations qu’il a recommandé. Il a rencontré les gérants. Il a lu des quantités de recommandations, analyses, articles de Presse. Il a continué à se former de façon permanente pour rester à niveau de formation et d’information. Mais il a aussi assuré un travail administratif dont les partenaires se déchargent sur les conseillers, y compris maintenant, grâce à l’informatique, en leur imposant de tirer nombre de documents papier que les fournisseurs étaient conduits à adresser par le passé.

Et le fonctionnaire ou élu suspicieux serait le premier, très vite suivi par l’avocat du client, si le conseiller ne s’était pas investi à vérifier les adéquations du produit dans le temps, si les documents ne parvenaient pas, si le conseiller ne s’était pas formé et informé, s’il ne s’était pas chèrement assuré en RCP. On a trop vu depuis les dernières crises ces procès gagnés ou perdus, le plus souvent contre les réseaux bancaires et d’assurance, parce que le conseil n’avait pas évolué avec la conjoncture. Un conseiller ne serait-il pas condamné si on découvrait qu’il n’a pas réagi alors que la société de gestion avait elle-même des difficultés ? Et si la couverture Responsabilité Civile Professionnelle n’existait pas ? Où s’il n’était pas membre d’une association qui le contrôle et dont la cotisation n’est pas gratuite ? Où s’il n’avait pas les moyens ? Ou s’il n’assurait pas la protection des données ? Et nous ne parlerons pas ici des coûts entrainés par les demandes des Pouvoirs publics en matière de Lutte Contre le Blanchiment et la cartographie des Risques ! Ou des coûts informatiques des sites des cabinets qui permettent aux clients de s’informer gratuitement sur la conjoncture et/ou à tout instant sur leur portefeuille.

Le client d’un adhérent de La Compagnie est, en outre, certain de bénéficier d’un conseiller qui a été jugé apte à délivrer le conseil de par sa formation initiale et son expérience, qui est contrôlé sur pièces tous les ans et sur place tous les quatre ans, malgré une règlementation portée à cinq ans. Chaque année il rend compte de sa non-condamnation, de ses formations permanentes, de son bilan, etc.

Certes, son conseiller reçoit des rétrocessions, car le client français, n’accepte pas de payer des honoraires. Mais il en va de même de ceux des autres pays européens dont les Britanniques, mais aussi des US, comme l’ont prouvé les différentes études et tentatives avortées.

Législateurs et Régulateurs croient-ils que les commissions d’entrée nous paieront de ces tâches pour des années ? Ou devrons-nous arbitrer tous les ans pour tenter de les amortir ?

Il traine dans l’esprit de quelques esprits aigris que les conseillers choisiraient le produit le plus rémunérateur pour eux. Mais, si les législateurs européens et l’ESMA avaient fait l’effort de nous recevoir, voire de venir contrôler sur place notre profession avant de s’autoriser à la faire disparaître, mais aussi d’interroger les établissements qui accueillent nos clients, ils auraient découvert, eux-aussi avec surprise, que les Indépendants français avaient beaucoup conseillé l’arbitrage à leurs clients à l’occasion des crises, vers les supports euros de contrats d’assurance qui sont les produits les moins rémunérateurs en termes d’encours, à l’exception des placements monétaires. De même qu’ils se seraient aperçus que le fonds le plus vendu en France était l’un des moins rémunérateurs du fait que ses résultats lui assuraient un grand engouement.

Oui les CGPI français ont prouvé que le conflit d’intérêt n’était pas dans leur pratique. S’ils l’oubliaient, ils seraient immédiatement sanctionnés par le consommateur épargnant qui, de plus en plus, attend un conseil indépendant.

Et ce ne sont pas les formations techniques dont ils bénéficient de par leurs partenaires dans le seul intérêt de rester au niveau de la qualité du conseil à offrir au consommateur épargnant qui devrait modifier la perception qu’en ont les régulateurs.

Ce système de rétrocessions a permis d’offrir la même qualité de conseil au Consommateur épargnant de petite taille qu’à celui qualifié de fortuné. C’est ce que nous avions démontré à Monsieur Hugo BASSI et avant lui à Monsieur Louis GISCARD d’ESTAING qui souhaitait règlementer l’ensemble du métier de CGPI. Ce que nous l’avons appelé la mutualisation du conseil. L’égalité entre clients se fait à travers les mêmes pourcentages payés quelque soit la taille de son capital. Demain, si les préconisations de l’ESMA sont reprises, le client n’acceptera pas de payer des honoraires qui remplacent ce qui nous permet aujourd’hui d’accepter les petits clients. Ces derniers seront incapables de payer des honoraires couvrant les services que nous leur rendons, dont ceux décrits plus haut. A l’image des Britanniques, les plus petits et moyens se tourneront vers les banques, alors qu’ils n’en avaient parfois jamais été clients. Ils seront conseillés par Internet. Les plus gros auront un conseiller salarié par une plate-forme en fonction du chiffre d’affaires apporté. « Mort où est ta victoire ? ». Être payé directement où est l’intérêt de celui que l’ESMA prétend protéger ? Rétrocessions, mais choix dans la multigestion, ou indirectement (salaire au CA et choix imposé).

Enfin, comment assurerez-vous la non discrimination entre les réseaux ? Prenons l’exemple d’une grande banque. Elle a sa société de gestion. Un OPCVM a été acheté par le client d’un conseiller dans une agence. La société de gestion paie une commission à la banque. La banque prend sa marge et verse à la Direction des particuliers. Celle-ci prend sa marge et paie à la Direction des agences, qui prend à son tour sa marge et paie à la Région, dont la direction prend sa marge et paie à l’agence qui prélève et verse au conseiller. Si on suspecte les conseillers indépendants, il faut être conscient que chacun des rouages décrits ci-avant et intervenant dans la chaine a bien été motivé par la commission. Et puis, la plupart des banques, et notamment dès la parution du projet MIF2 l’une des toutes premières françaises, ont modifié le système de rémunération incentive en supprimant le commissionnement et en le remplaçant par la prime de fin d’année. Comment le client conseillé en cours d’année ou même informé après en début d’année suivante aura-t-il conscience que son conseiller a été motivé par une prime ? Cette discrimination honteuse qui sera flagrante nous conduira à aller devant les cours européennes si nécessaire.

Aussi, Mesdames et Messieurs de l’ESMA, …

- avant de proposer une règlementation qui va tuer notre profession ou tout au moins la modifier à l’identique de la désastreuse RDR anglaise,

- avant de priver les clients français du conseil indépendant et de la vraie multigestion « libre », car non imposée par une plate-forme,

- avant de publier une législation trompeuse qui fera croire au Consommateur épargnant qu’il est protégé parce que l’on aura supprimé les rétrocessions, alors que le conseiller sera salarié en fonction du même chiffre d’affaire (hypocrisie !),

… ayez au moins le respect d’entendre les professionnels autrement que lors de deux réunions publiques de fausse concertation et une consultation écrite dont nous voudrions être sûrs qu’elles vous seront traduites et que vous prendrez la peine de les consulter.