

Carte blanche à... Rachel de Valicourt

Directeur général de Primonial Partenaires

Reconnaissons la distribution intermédiée à sa juste valeur !

C'est dit partout, le métier de conseiller en gestion de patrimoine est en pleine mutation. Avec les attentes croissantes des clients, l'impératif de la digitalisation ou la refonte éternelle de la fiscalité, la profession affronte bien des vents contraires, dont l'un des plus rudes : le poids de la réglementation. Imposée à coup de corpus de règles qui ne cessent de s'empiler, cette (r)évolution rendait cette mutation inévitable. Mais au-delà de la contrainte évidente, parfois lourde, ces réglementations ont probablement constitué la plus grande chance des CGP qui vivent certainement le moment le plus intéressant de leur histoire. Grâce à – et non en dépit de – ces « éléments perturbateurs », ils ont dû profondément réinventer leur métier et l'accompagnement patrimonial. C'est la sécurité des placements, ainsi que la compréhension des enjeux et mécanismes financiers par les épargnants, et par

là même la confiance dans notre système financier, qui se sont considérablement améliorés. Ainsi, ces réglementations, que la France a fait le – bon – choix de transposer de façon relativement stricte, sont le meilleur atout d'une profession encore trop souvent méconnue.

Au premier rang des sceptiques, les clients mais aussi le législateur et les autorités de contrôle qui ont développé, depuis près de 20 ans et a fortiori après les crises financières de 2008 et 2011, une certaine méfiance à l'égard du marché de la distribution des produits financiers. Pour répondre à ces inquiétudes, l'Europe a entrepris, dès les années 2000, de réglementer les activités de distribution, notamment à destination des particuliers, dans l'intention de les informer et les protéger. La création du statut de conseil en investissement financier (CIF) en 2003 a amené les acteurs à se professionnaliser davantage. Par le biais d'obligations de formation renforcées et l'exigence



“

Les intermédiaires financiers, un atout de choix pour les épargnants français

de diplômes précis, la profession a pu se donner de la visibilité et de la crédibilité. Puis le législateur s'est intéressé à l'acte de distribution en créant une obligation écrite d'information et de conseil préalable à la vente.

A chacune des étapes de la professionnalisation, et jusqu'à la quatrième directive sur la lutte anti-blanchiment et le financement du terrorisme, la France s'est illustrée en transposant de façon stricte l'ensemble de ces législations européennes, encadrée par nos autorités de tutelle et accompagnée par les chambres professionnelles.

C'est cette rigueur qui lui vaut aujourd'hui d'être une Place, certes exigeante, voire contraignante, mais surtout sécurisée et donc crédible aux yeux de ses investisseurs. Et c'est donc grâce à cette volonté affirmée de protéger ses épargnants, autant qu'à la capacité de nos professionnels intermédiaires de s'adapter et d'appliquer ces réglementations, que l'on peut s'honorer de disposer

d'un des tissus économiques de distribution des produits financiers les plus régulés, encadrés et sûrs.

Mieux, nos CGP ont démontré, à chaque étape de ce processus, qu'ils ont su s'approprier la réglementation en trouvant des leviers d'efficacité, de performance et de différenciation avec des partenaires fournisseurs strictement encadrés, eux aussi.

Finalement, l'aboutissement de cette « mutation » ne serait-il pas à rechercher du côté des épargnants qui ont la chance d'avoir des professionnels de cette qualité à leur côté, pour les suivre tout au long de leur vie et les accompagner dans la construction de leur vie patrimoniale ? Peut-être à l'instigation des chambres professionnelles et par-delà les offres de regroupement et l'accompagnement des fournisseurs, peut-on imaginer qu'un Ordre puisse rendre enfin visible aux yeux de tous l'aboutissement de cette profonde et structurante évolution... ■