

PROFESSION / Point de vue

# « Harmoniser les pratiques avec nos

*Créée sous l'impulsion de sociétés de distribution de produits financiers dans un but d'échange, de partage et de confrontation d'idées entre pairs, l'Association professionnelle des entreprises de conseil en investissement (Apeci) est désormais présidée par Stéphane Vidal. Ce dernier revient sur les opportunités offertes par les évolutions réglementaires et les objectifs de son mandat résolument tourné vers une plus grande communication externe. Entretien.*



@ Philippe Maisas

Stéphane Vidal, président de l'Apeci.

## Investissement Conseils : Pourriez-vous nous présenter l'Apeci et ses objectifs ?

**Stéphane Vidal :** Créée en 1995, l'Apeci est un *think-tank* [laboratoire d'idées, ndlr] qui réunit des dirigeants d'entreprises de distribution de produits d'investissement, de sociétés de gestion d'actifs et de sociétés d'assurance. Elle poursuit différents objectifs : échanger sur les nouvelles méthodes de commercialisation, l'actualité de notre marché ou encore uniformiser les pratiques, notamment avec les partenaires. Notre volonté est d'être le faire-valoir opérationnel du marché de l'épargne et de nous rapprocher des pouvoirs publics pour porter la bonne parole sur ce qu'est un épargnant, ses attentes, son comportement... Sur ce point, nous sommes au service des associations professionnelles avec lesquelles nous échangeons.

Nous élargissons également notre vision de notre activité en allant à la rencontre de nos homologues dans des pays étrangers, comme récemment à Singapour.

L'Apeci est donc un formidable espace de conversation, de richesse sur des sujets transverses afin de mieux servir notre métier. Nous avons tous à gagner à partager nos idées. Chacun les adaptera ou non à son activité, sachant qu'il n'existe pas qu'une seule vérité. D'ailleurs, notre charte nous interdit de parler *business* lors de nos réunions.

## Quels sont les objectifs de votre mandat ?

**S.V.** L'un des grands objectifs est d'harmoniser les pratiques, notamment avec nos partenaires fournisseurs. Il s'agit ici de coordonner l'application de la réglementation, en particulier

“ L'Apeci est donc un formidable espace de conversation, de richesse sur des sujets transverses afin de mieux servir notre métier. Nous avons tous à gagner à partager nos idées. ”

DDA et MIF 2. Tout d'abord, cela consiste à avoir une lecture commune des textes, puis à homogénéiser les procédures. En effet, avoir une approche différente des textes se révèle un problème car au final nous avons tous les mêmes clients. Un autre grand objectif est de réfléchir aux évolutions de notre métier.

## Votre arrivée à l'Apeci tranche également par votre volonté de communiquer davantage...

**S.V.** Chacun apporte sa conception de la présidence de l'association. Mon prédécesseur, Meyer Azogui, a réalisé un formidable travail pour structurer l'Apeci. Durant mon mandat, avec les membres du bureau nous allons essayer d'apporter un souffle différent. Communiquer davantage rend l'association plus visible et permet de faire évoluer les choses dans l'intérêt de nos clients. Depuis quelques semaines, nous avons également lancé notre nouveau site Internet,

[www.apeci.fr](http://www.apeci.fr). Celui-ci reprend l'actualité des métiers de l'investissement via des tribunes rédigées par nos membres, des vidéos, les comptes-rendus de nos ateliers de travail ou encore la reprise des articles de presse nous concernant.

## Quel sera l'impact de la réglementation sur l'activité de distribution ?

**S.V.** Les mises en œuvre de MIF 2 et DDA apparaissent lourdes, compliquées et demandent un fort investissement pour s'y conformer. Pour autant, la réglementation est aussi source d'opportunité pour notre métier. Il impose en effet de faire mieux, de se former et de renforcer nos liens avec les clients finaux.

Dans ce sens, elle nous force à nous renouveler et à nous remuer les méninges. Et la réglementation segmentera deux populations : ceux qui ont décidé de s'y conformer et ceux qui ne s'y conformeront pas.



# partenaires fournisseurs »

## La transparence des rémunérations va-t-elle faire fondre les marges des distributeurs ?

**S.V.** Dans tous les métiers, la transparence crée de la concurrence et de l'exigence, non pas parce qu'elle révèle un prix élevé, mais parce qu'elle modifie la manière dont est appréhendé le rapport qualité-prix par le client. Si l'épargnant recherche un service avec une certaine valeur ajoutée, alors il paiera. En revanche, on se rend compte que plus le client a un fort potentiel, moins il veut payer et plus il est exigeant en termes de performances. Sur le segment de la gestion de fortune, la transparence risque donc de réellement déstabiliser le marché. Cette transparence va créer une saine émulation et nécessite d'investir dans le digital, les systèmes d'information, les services... L'industrie va être contrainte d'innover davantage pour être toujours plus efficace.

## Cette modification du cadre réglementaire va-t-elle faire disparaître les « petits » acteurs ?

**S.V.** Il est indéniable que les acteurs ayant une certaine taille vont en profiter, tandis que les plus petits devront se fédérer. Cette poursuite de la taille s'accompagne aussi d'une course à la synergie et à l'innovation.

## La rémunération sous forme d'honoraires va-t-elle se développer ?

**S.V.** Aujourd'hui, beaucoup de cabinets de gestion de patrimoine ont choisi de retirer le « I » d'indépendant. La transformation vers un modèle 100 % honoraires est un chantier long vis-à-vis de clients français qui ne sont pas habitués à payer des prestations intellectuelles. En revanche, la facturation d'abonnements devrait se développer, comme cela se pratique aux Etats-Unis.

« La transparence crée de la concurrence et de l'exigence, non pas parce qu'elle révèle un prix élevé, mais parce qu'elle modifie la manière dont est appréhendé le rapport qualité-prix. »

## La réglementation met-elle à mal l'architecture ouverte ?

**S.V.** Les assureurs ne se cachent pas pour dire que l'on s'oriente vers une rationalisation de l'offre. En effet, le coût de traitement d'un fonds collectant 500 000 € est similaire à celui qui collecte 2 milliards d'euros. Les distributeurs que nous sommes comprenons leurs problématiques, mais nous resterons attentifs à ce que l'offre soit encore suffisamment riche pour exercer correctement notre métier de conseil.

## A l'inverse, on assiste à l'émergence des offres de délégation de gestion ?

**S.V.** Oui, la gestion sous mandat et la gestion profilée devraient prendre davantage d'ampleur. Ces formules permettent de dégager du temps, ce qui est l'*alpha* et l'*oméga* des conseils en gestion de patrimoine. Le temps des arbitrages traditionnels se heurte à un monde où tout bouge toujours plus vite. La délégation de gestion apporte de la tranquillité au client et au distributeur qui va pouvoir se concentrer davantage sur son développement.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps

## Une réunion de distributeurs, mais aussi de producteurs

L'Apeci se compose de 46 membres, représentés par un dirigeant en exercice et 3 membres d'honneur. On distingue les membres actifs et les membres partenaires. Les premiers sont des sociétés dédiées à la distribution de solutions : cabinets indépendants, réseaux de CGP salariés, distributeurs sur internet. Au nombre de 17, il s'agit de AltaProfits, CGP Entrepreneurs, groupe Crystal, Cyrus Conseil, Eternam, Finance Sélection, Gresham, Herez, Linxea, Magnacarta, Novalfi, Opti Finance, PatrimmoFi, Primonial, UFF, VIP Conseils et Yomoni. Au sein des membres partenaires, on retrouve des assureurs, des plates-formes, des intervenants du marché de l'immobilier, des produits structurés et des sociétés de gestion de portefeuille : AEP, AG2R La Mondiale, Ageas, Aprep Diffusion, Axa Thema, Generali Patrimoine, BNP Paribas, Carmignac, Edmond de Rothschild AM, Exane, Franklin Templeton, JP Morgan AM, Schroders, Cerenicimo, iPlus, 123 IM, Nortia, Société générale CIB, Spirica, Pierre & Vacances, Oddo BHF, La Française, Oradea, Suravenir, NextStage. Enfin, les trois membres d'honneur se nomment André Camo, Jean-Pierre Duverny-Guichard et Henry Thebaud.



Voyage d'étude 2018 à Singapour