

LE TEMPS

gérants Samedi 28 février 2009

Les rétrocessions? «Un mot qui fait peur»

Par M. Z.

Ne pas être trop gourmand, ou alors publier la marge

Qu'est-ce qu'une rétrocession? C'est la part d'une commission qui est rendue, par une banque, à un intermédiaire financier pour le récompenser suite à une transaction, par exemple un apport d'avoirs de clientèle à l'établissement.

Dans un mandat avec un gérant indépendant, le client peut refuser que ce dernier touche une rétrocession de la part de la banque, ou peut accepter que le gérant la conserve. En pratique, des gérants comme Bruellan indiquent qu'ils retournent souvent la rétrocession aux clients, ce qui réduit leurs honoraires de gestion. Autre type de rétrocession: celle que touche, sur le courtage, le gérant qui achète pour le compte de son client un paquet d'actions. Le problème se présente avec les rétrocessions cachées. Quand le gérant facture à un client 5% au lieu de 3%, par exemple, et qu'il prend, de l'autre côté, 2% à la banque, ou quand un client paie, sans même le savoir, des frais inclus dans un produit, à l'instar de certains produits structurés. Or le client doit savoir que ces frais existent. Si le gérant sait qu'il va payer 100 et que ces 100 incluent la commission du vendeur, ce n'est pas une rétrocession, c'est une marge.

Un appât parfois dangereux

Le problème intervient également quand un fonds, comme dans le cas de Madoff, appâte un gérant indépendant avec des rétrocessions extrêmement élevées par rapport à la pratique, et que le gérant accepte de placer les avoirs de son client à cause de cet appât, versé à l'insu du client. «Le problème n'est pas la rétrocession en tant que telle, relève Philippe Szokoloczy-Syllaba, c'est de la percevoir sans l'indiquer au client ou de choisir un investissement non pas pour ses qualités intrinsèques, mais uniquement parce qu'il permet de toucher une rétrocession. Le plus simple est évidemment de ne pas percevoir de rétrocessions des banques, comme nous le faisons avec nos clients au-delà d'une certaine taille d'actifs.»

«Les rétrocessions sont un mot qui fait peur. On les diabolise car elles ne sont pas transparentes», constate Antoine Spillmann. «Pourtant, les médecins et les architectes en prennent.» Il plaide pour qu'on «oblige les banques à publier la source de leurs revenus: ce qui provient des mandats de gestion pure, et les rétrocessions sur les fonds».

La tarification des services financiers va changer, prévoit Daniel Glasner. Le client voudra connaître la marge d'un produit. «Le gérant indépendant n'y perdra pas forcément, car il a une structure moins chère qu'une banque.»

LE TEMPS © 2009 Le Temps SA