



# L'ÉVÉNEMENT

## Ces frais qui rognent votre épargne



Les épargnants n'ont souvent conscience que des frais indiqués dans la plaquette tarifaire, les frais d'entrée et les frais de gestion annuels. Mais il ne s'agit là que de la partie émergée de l'iceberg.

ALEXANDRE TZIRIPOULOFF/  
STOCK.ADOBE.COM





## Les frais pèsent lourd sur les performances, au détriment des épargnants. Les pouvoirs publics commencent à réagir

AURÉLIEN FERRON

Le ministre de l'économie, Bruno Le Maire, tape du poing sur la table: «*Les frais des plans d'épargne retraite sont excessifs*», assène-t-il. Les PER, ce sont ces placements lancés en fanfare il y a deux ans, à son initiative, et destinés à procurer un complément de retraite aux épargnants (3,8 millions de Français en sont d'ores et déjà équipés). «*Je ne peux pas me contenter de la transparence, dit-il. Je veux que la transparence conduise à une réduction des frais.*» Et ils sont particulièrement lourds. Se basant sur un rapport rendu en juillet par le Comité consultatif et financier (CCSF), Philippe Vayssettes, membre du conseil de surveillance du courtier internet Yomoni et ancien d'ABN Amro, Neufilze OBC et Milleis, a sorti la calculatrice: pour 100 € investis et un rendement de 6 % par an, le souscripteur gagne 83,50 € au bout de 20 ans. Dans le même temps, les intermédiaires auront prélevé 81 € de frais. «*Le retraité jouira seulement de la moitié de la valeur créée, ce qui est beaucoup trop peu.*»

En pointant du doigt les frais des PER (ceux en vigueur en assurance-vie sont à peine inférieurs), Bruno Le Maire met sur la table le mode de rémunération historique de l'ensemble de l'industrie financière. Bien souvent, la vision des épargnants est biaisée. Quelle que soit l'enveloppe fiscale, ces derniers n'ont conscience que des frais indiqués dans la plaquette tarifaire, les frais d'entrée et les frais de gestion annuels. Mais il ne s'agit là que de la partie émergée de l'iceberg. Bien plus lourds, et discrets, sont les «*frais courants*»

des OPCVM dans lesquels l'épargne est réellement investie, indiqués dans le document d'information remis à chaque souscription. Selon Good Value for Money, ceux des fonds investis en actions françaises et proposés en assurance-vie se situent à 2,17 %, en moyenne (voir ci-dessous). Même s'ils sont indolores, car directement déduits de la performance du fonds, ils sont 5 fois supérieurs à ceux des ETF, ces fonds qui répliquent les indices boursiers, sans intervention d'un gérant (0,42 % pour un ETF positionné sur les actions françaises). Or «*toute baisse des frais, même de l'ordre de quelques dixièmes de point de pourcentage, se traduirait par un gain de plusieurs milliers d'euros pour les épargnants à long terme*», écrit la commission des finances du Sénat dans un rapport publié le 6 octobre.

### Tout repose sur les rétrocessions

Une telle différence ne s'explique pas seulement par la rémunération du gérant du fonds. Ces discrets frais de gestion viennent en réalité alimenter toute la chaîne de l'industrie financière. En cause, le mécanisme des rétrocessions. C'est ainsi que de 40 % à 60 % des frais des OPCVM tombent dans la poche des intermédiaires, à l'assureur du contrat d'assurance-vie ou du plan d'épargne retraite (en remerciement de l'avoir référencé) et, pour l'essentiel, au distributeur (qui l'a vendu au client).

Pour se convaincre de leur poids, il suffit de regarder ce qui est proposé aux investisseurs institutionnels, qui court-circuitent les intermédiaires. Chaque

OPCVM se décline en plusieurs types de parts (C, D, R, I...), chacune étant identifiable grâce à son propre code Isin. Le support d'investissement et la gestion sont rigoureusement identiques, seuls les frais diffèrent. S'il souhaite souscrire Échiquier Agenor SRI Mid Cap Europe, un excellent fonds de la Financière de l'échiquier, l'épargnant lambda a accès à la part «*A*», aux frais courants de 2,69 % en 2020. Mais ce même épargnant ne pourra pas facilement acheter la part «*G*», aux frais de 1,60 %, accessible par l'intermédiaire de conseillers indépendants. Et encore moins à la part «*I*», à 1 % de frais courants, réservée aux seuls investisseurs capables d'y engager 1 million d'euros au minimum. Au fil des ans, la différence tarifaire pèse très lourd: 40 points d'écart de performance sur 8 ans, selon la part détenue.

Mais ce n'est pas le seul écueil. Si les rétrocessions sont la juste rémunération des conseils prodigués par le distributeur, il est plus gênant, en revanche, que ce dernier gagne d'autant mieux sa vie qu'il fait prendre des risques à ses clients. Il est ainsi fréquent qu'un conseiller perçoive autour de 1 % par an des sommes placées par ses clients dans un fonds actions, contre de 0,10 % à 0,30 % par an de l'épargne placée dans les fonds en euros sans risque des contrats d'assurance-vie. Conclusion: la pratique des rétrocessions «*rend complexe et peu lisible la tarification pour l'épargnant, et encourage le distributeur à l'orienter vers le produit présentant le plus haut niveau de commissionnement*», re-





grette la commission des finances du Sénat.

Pour gagner en indépendance, certains conseillers financiers tentent de s'affranchir des rétrocessions. « C'est le seul moyen pour fournir au client le placement le plus pertinent et performant », revendique Bertrand Tourmente, fondateur du cabinet Althos Patrimoine. Mais ce dernier de reconnaître « qu'il est bien plus facile de se faire rémunérer par le produit que par le client, toujours réticent à l'idée de faire un chèque. » Vivre – pour partie – d'honoraires de conseil lui permet cependant de faire investir ses clients en actions américaines au travers d'ETF ou de leur donner accès à des fonds investis dans des entreprises non cotées réservés aux institutionnels. Au sein de la CNCGP, une association professionnelle de conseillers en gestion de patrimoine, 61% des membres ont ainsi adopté un modèle de rémunération hybride, composé de rétrocessions et d'honoraires. Mais interdire les rétrocessions ne serait pas non plus la panacée. « La facturation d'honoraires est assujettie à la TVA, ce qui renchérit le coût pour le client, explique Julien Seraqui, président de la CNCGP. Seuls les épargnants les plus aisés pourraient alors profiter de conseils. 12 millions d'Anglais ont été exclus du conseil depuis que le Royaume-Uni a interdit les rétrocessions. »

Fort heureusement, des alternatives existent pour réduire la facture et gagner en performance. Il suffit de s'intéresser aux parts dites « clean shares » des fonds classiques (moins chargées en frais, elles ne versent pas de rétrocessions aux intermédiaires) ou aux ETF (lire page 32). Cela tombe bien, de plus en plus d'acteurs, souvent en ligne, bousculent les codes et proposent des PER ou des assurances-vie investis dans des parts clean shares (Allianz, Ritchee, Vie Plus...) ou des ETF (Artur, Boursorama, Ismo, Nalo, Yomoni). La ré-

volution est en marche. ■

**40 à 60 %**  
des frais des OPCVM  
tombent  
dans la poche  
des intermédiaires,  
et échappent  
aux épargnants

