



L'ÉVÉNEMENT

Des fonds sans rétrocessions, pour plus de performance

Quelques acteurs refusent d'être payés par les intermédiaires et promeuvent les « clean shares ».

Face aux approches classiques des professionnels de la gestion de patrimoine, une poignée de franc-tireurs développent une autre philosophie. Pour eux, pas question de toucher de rétrocessions sur les produits vendus. Leur solution ? N'intégrer dans les contrats proposés à leurs clients que les parts dites « clean chars » des fonds classiques. Ces parts « propres » ont pour caractéristique de ne verser aucune rétrocession au distributeur qui l'a commercialisé auprès d'un client. En toute logique, leurs frais sont bien plus faibles que les parts classiques. Selon les statistiques de Good Value for Money, un fonds investi en actions françaises comporte 2,17 % de frais courants, en moyenne, contre 1,24 % pour les parts « clean shares » de ces mêmes fonds (*lire ci-dessus*). Avec des frais de 45 % inférieurs aux fonds classiques, ils sont d'autant plus performants.

Gage d'indépendance dans le conseil

Pour leurs promoteurs, ces parts disposent d'un autre atout : « Comme nous ne sommes pas rémunérés par le produit vendu, cela nous permet d'être totalement intè-

gres dans le choix des fonds que nous proposons », avance Thierry Renard, cofondateur de Ritchee, une fintech proposant un contrat d'assurance-vie n'intégrant que des ETF (*lire ci-dessus*) et des parts « clean shares ». « En ajoutant les frais de gestion du contrat, notre service de gestion pilotée et les frais internes aux supports proposés, la facture pour le client s'élève à 1,54 % par an, ce qui est très compétitif », relève-t-il. Autre acteur à casser les codes : My Pension. Ce courtier commercialise depuis fin 2020 un plan d'épargne-retraite (PER) baptisé xPER. Parmi les supports disponibles, de nombreux ETF ainsi que les parts « clean shares » de fonds plus classiques. Des supports aux frais courants moyens de 0,51 % par an, à comparer aux frais des supports des PER traditionnels (1,10 %, en moyenne, pour les fonds obligataires et 1,90 % pour les fonds actions).

Ces jeunes acteurs ne sont pas les seuls sur le créneau du « clean shares ». En 2020, Allianz a fait le choix d'intégrer ce type de supports pour son nouveau contrat, Allianz Vie Fidélité, suivi récemment par l'association Gaipare, avec Fidelissimo (un contrat éga-

lement assuré par Allianz). Deux contrats plutôt élitistes (accessibles à partir de 30 000 €). Mais il existe, malheureusement, une contrepartie. Sans rétrocessions pour rémunérer les distributeurs, ces contrats facturent des frais de gestion bien plus élevés que la moyenne, de 1,40 % et 1,20 % par an, respectivement. Commercialisé par des conseillers en gestion de patrimoine, le contrat Vie Plus Impact, de Suravenir, disposant de plus de 200 ETF et 130 fonds « clean shares », fait même grimper ses frais de gestion à 1,90 % par an.

Reste un dernier écueil. Même si les sociétés de gestion regardent le sujet, l'offre reste encore modeste. Il existe actuellement moins de 150 fonds déclinés en « clean shares » parmi les 10 000 fonds disponibles en France. ■ **A. F.**

