

Conseiller en gestion de patrimoine fee-only : le modèle qui change tout

Publié le 29 avril 2026 · Temps de lecture : 5 minutes · Par Thomas Giraud, Conseiller en Gestion de Patrimoine (CIF)

Posez cette question simple à votre conseiller financier : « Comment êtes-vous rémunéré, précisément ? » La réponse (ou l'embarras qu'elle provoque) vous en apprendra plus sur la qualité future de ses conseils que n'importe quelle plaquette commerciale. Cet article explique les deux modèles de rémunération du conseil patrimonial en France, pourquoi nous avons choisi le plus rare des deux, et ce que cela change concrètement pour votre patrimoine.

Comment la plupart des conseillers sont rémunérés (sans que vous le voyiez)

En France, la majorité des conseillers en gestion de patrimoine et des banquiers privés sont rémunérés par **rétrocommissions** : lorsque vous souscrivez une assurance-vie, un fonds ou une SCPI par leur intermédiaire, une partie des frais que vous payez chaque année (souvent sans les voir) leur est reversée par le producteur du placement.¹

¹ Directive 2014/65/UE (MIF 2), article 24, et doctrine AMF sur le conseil indépendant et les rétrocessions.

Ce modèle est légal et encadré. Mais il crée un biais structurel : le conseiller vit des produits qu'il vous fait souscrire. Plus le placement est chargé en frais, mieux il est rémunéré. Un fonds à 2 % de frais annuels lui rapporte davantage qu'un ETF à 0,2 % : devinez lequel figure le plus souvent dans les recommandations. Le conseil n'est pas « gratuit » : il est payé par vos frais, en continu, pendant des décennies.

Le modèle fee-only : vous êtes le seul à nous rémunérer

Le modèle **fee-only** (« honoraires uniquement ») repose sur un principe d'une simplicité radicale : le conseiller ne perçoit **aucune rétrocommission, ne vend aucun produit, ne détient jamais vos fonds**. Sa seule rémunération : les honoraires, fixes et transparents, que vous lui versez.

La conséquence est mécanique : ses intérêts sont alignés avec les vôtres. Recommander un ETF à 0,2 % de frais ou un contrat d'assurance-vie sans rétrocession ne lui coûte rien : cela ne change pas sa rémunération d'un euro. Le seul critère qui reste est la qualité de la solution pour vous.

Pourquoi ce modèle est-il si rare en France ?

Trois raisons. D'abord, la culture du « conseil gratuit » : des décennies de frais invisibles ont habitué les épargnants français à ne jamais payer directement leur conseiller : payer des honoraires semble étrange, alors même que le conseil « gratuit » coûte souvent bien plus cher au fil des ans. Ensuite, l'économie du métier : vivre d'honoraires exige de convaincre par la valeur du conseil, pas par un catalogue de produits, et c'est plus exigeant. Enfin, la réglementation : contrairement au Royaume-Uni, qui a interdit les rétrocommissions sur le conseil financier dès 2013, la France a conservé ce système¹. Le fee-only y reste donc un choix volontaire, fait par une petite minorité de cabinets.

¹ Financial Conduct Authority (Royaume-Uni), Retail Distribution Review, en vigueur depuis 2013.

Mêmes compétences, vision plus large

Précisons un point essentiel : un conseiller fee-only n'est pas un conseiller « au rabais ». Nous exerçons sous le même statut réglementé de Conseiller en Investissements Financiers (CIF), contrôlé par l'AMF, enregistré à l'ORIAS, membre d'une association professionnelle agréée, avec les mêmes obligations de compétence, de formation continue et d'assurance qu'un CGP classique ou un conseiller de banque privée.

La différence n'est pas la compétence. C'est la liberté. Un conseiller adossé à des partenaires travaille sur un catalogue ; un conseiller fee-only travaille sur **le marché entier** : assurance-vie de toute compagnie, PEA et compte-titres chez tout courtier, immobilier en direct ou en SCPI de toute maison de gestion, private equity, investissements alternatifs. Quand aucun produit ne nous rémunère, tous les produits se comparent à armes égales, et vous héritez de cette vision panoramique.

Et le prix, dans tout ça ? Les Hommes mentent, pas les chiffres

C'est peut-être la partie la plus contre-intuitive : le conseil fee-only, réputé « payant », est souvent le moins cher des deux modèles, et l'écart se creuse avec le temps.

Chez un conseiller rémunéré en pourcentage de votre patrimoine, l'addition réelle empile les couches : frais de contrat (1,17 % en moyenne sur les unités de compte selon l'ACPR en 2025), frais des supports, frais de mandat¹. Le total atteint couramment 1,5 à 3 % par an, autour de 2,5 % en moyenne. Sur 1 M€, cela représente 15 000 à 30 000 € par an, et le double le jour où votre patrimoine atteint 2 M€, sans que le service change.

¹ ACPR, suivi des frais de l'assurance-vie (2025) : 1,17 % de frais annuels moyens sur les unités de compte ; France Assureurs, frais moyens des contrats (2025).

Nos honoraires, eux, sont fixes. Selon l'accompagnement, ils représentent par exemple 0,40 à 0,60 % d'un patrimoine de 300 000 €, 0,36 à 0,60 % à 1 M€, et 0,07 à 0,12 % à 8 M€. Et comme ils n'augmentent pas quand votre patrimoine croît, leur poids relatif **diminue chaque année** : à 1 M€ avec une croissance de 5 % par an, ils passent de 0,60 % la première année à 0,24 % la vingtième. Votre réussite fait baisser le coût de votre conseil : un alignement d'intérêts que le conseil au pourcentage ne peut simplement pas offrir. [Faites le calcul pour votre propre situation avec notre calculateur « honoraires vs mandat de gestion »](#) : l'argument, la démonstration, votre cas. La boucle est bouclée.

Un exemple pour fixer les idées : pour un patrimoine de 500 000 € croissant de 5 % par an, un prélèvement de 2,5 % par an, la moyenne constatée d'une gestion sous mandat classique (sources ACPR & France Assureurs, 2025), représente, cumulé sur vingt ans, de l'ordre de 400 000 € de frais, contre moins de 100 000 € d'honoraires fixes sur la même période. L'écart, à lui seul, finance une résidence secondaire. (*Illustration simplifiée, hors effet des frais sur la performance et hors fiscalité, à hypothèses constantes.*)

C'est le sens de notre engagement : nous vivons de nos conseils, pas de votre argent.

Conclusion

Fee-only ne veut pas dire « différent pour le plaisir d'être différent ». Cela veut dire : mêmes compétences réglementées, zéro conflit d'intérêts, vision du marché entier, et un coût qui décroît à mesure que votre patrimoine grandit. La vraie question n'est pas « pourquoi payer des honoraires ? » ; c'est « combien me coûte déjà le conseil que je crois gratuit ? ».

Envie de faire le calcul pour votre situation ?

Scannez le QR code, ou rendez-vous sur capitom.fr — visioconférence Google Meet, gratuit et sans engagement.



FLASHEZ POUR RÉSERVER



Thomas Giraud — fondateur de Capitom · Conseiller en Gestion de Patrimoine (statut CIF, contrôlé par l'AMF)

Capitom est un cabinet de conseil patrimonial 100 % indépendant, basé à Lyon : rémunéré uniquement en honoraires, il ne vend aucun produit et ne perçoit aucune rétrocommission. Pédagogie chaque semaine sur YouTube « Investir avec Thomas » · capitom.fr

Sources : Directive européenne MIF 2 (2014/65/UE) et doctrine de l'AMF sur le conseil indépendant et les rétrocommissions ; Financial Conduct Authority (Royaume-Uni), Retail Distribution Review : interdiction des commissions sur le conseil financier, en vigueur depuis 2013. ; ACPR, suivi des frais de l'assurance-vie (2025) ; France Assureurs, frais moyens des contrats (2025)

Cet article est publié à titre pédagogique et ne constitue pas un conseil en investissement personnalisé. Les pourcentages cités reposent sur les honoraires Capitom en vigueur et une hypothèse de croissance du patrimoine de 5 % par an, à titre d'illustration. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Investir comporte un risque de perte en capital.