



## Parole d'expert

Entretien avec Jean-Pierre Rondeau, PDG de MEGARA Finance, société de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendante (CGPI), consultant à La Chambre des Propriétaires UNPI Paris-Ile de France

### **Chambre des Propriétaires : Jean-Pierre Rondeau, vous assurez une permanence de Conseil en Gestion de Patrimoine Indépendant (CGPI) à La Chambre des Propriétaires. Que proposez-vous à nos adhérents ?**

*Jean-Pierre Rondeau :* Après avoir pris connaissance du patrimoine d'une personne physique, de sa situation familiale et matrimoniale, de ses revenus, de sa fiscalité et de sa sensibilité à celle-ci, de ses attentes, des événements espérés ou redoutés, etc., le conseil en gestion de patrimoine consiste à conforter la personne dans ses choix ou, au contraire, à attirer son attention sur les risques, une mauvaise organisation, des manques, etc. Par exemple, répondre aux questions qu'il peut déjà se poser, et notamment :

*Faut-il rester en placements monétaires et livrets ? Quelle stratégie adopter aujourd'hui en Bourse ?*

*Quel produit pour préparer ma retraite ? Comment réduire mes impôts ? L'ISF ? Qu'en est-il de l'immobilier en général ? Des Robien, ZZR, Girardin, Malraux, FIP et autres produits de défiscalisation, des SCPI et OPCI ? Les FCPI, les FIP, les SOFICA, les Holdings ?*

### **CP : C'est donc cela que les adhérents de La Chambre des Propriétaires trouvent auprès de vous ?**

*JPR :* C'est exact. Je leur réserve un entretien d'une heure qui peut être abrégé si le conseil à délivrer ne nécessite pas un temps plus long. Par contre, il peut arriver qu'un second entretien, voire plusieurs soient nécessaires compte tenu de la complexité du problème. Il m'arrive aussi de devoir me faire remplacer par mon collaborateur Charles d'Argentre, lui-même conseiller en gestion de patrimoine, diplômé et certifié.

### **CP : Il semble que la Chambre ait eu raison de créer cette nouvelle permanence.**

*JPR :* Oui, puisque les rendez-vous sont actuellement pris pour les deux mois à venir. C'est pourquoi, il arrive que la Chambre adresse directement à mon cabinet l'adhérent si celui-ci fait savoir l'urgence d'un problème. Par ailleurs, j'attire l'attention de vos lecteurs sur le fait que je suis un « généraliste » du Patrimoine. Ils ne doivent pas s'inscrire à cette permanence si leur problème est, par exemple, purement immobilier, purement juridique, ou pour une question sur la seule déclaration IR ou ISF, etc. Un juriste, un fiscaliste, un technicien de l'immobilier (architecte, métreur, géomètre) répondront

mieux à leurs attentes.

Par contre, organiser son patrimoine, analyser les résultats ou la sécurité de ses placements, envisager de souscrire une assurance vie, parler de la transmission en général, savoir si un placement peut réduire ses impôts, voilà mon domaine.

### **CP : Nous avons compris ce qu'est le CGP, mais pourquoi CGP Indépendant ?**

*JPR :* Il existe d'excellents CGP dans les banques et compagnies d'assurance. Nous offrons néanmoins quelques avantages. Notre indépendance fait que nous sommes en fait courtiers en Assurance vie, mais aussi en placements financiers, en crédits et même en promotion immobilière. Ceci nous permet de ne pas cantonner notre offre aux seuls « produits maison ». Directement payés par nos clients (commissions et honoraires), et non pas par un salaire, nous sommes immédiatement sanctionnés si nous avons mal conseillé nos clients. Nous les perdons. De plus, nous sommes très disponibles et restons conseillers « à vie » de nos clients, alors que le salarié de banque change souvent.

### **CP : Quelle est la sécurité offerte à vos clients ?**

*JPR :* Nous ne recevons pas de capitaux, ni de titres de nos clients. Ceux-ci bénéficient de la même sécurité que les clients des banques et compagnies avec lesquelles nous travaillons. Le conseil indépendant et diversifié (dont la multigestion) est aussi une sécurité. En outre, comme les pouvoirs publics sont plus « impressionnés » par les grands établissements et ne leur imposent que peu de contraintes, nous sommes beaucoup plus contrôlés, astreints à de lourdes procédures et à des formations permanentes. De plus, nous bénéficions pour la plupart d'une très grande expérience, passée parfois dans la banque et l'assurance, dans nos cabinets également. Enfin, notre relation est très directe et humaine avec nos clients qui deviennent parfois et même souvent des amis, nous recommandant aux leurs. C'est ainsi que j'ai parfois comme clients trois générations (grands-parents, parents et petits-enfants). Cette relation est renforcée par le fait que nous connaissons souvent mieux les secrets de famille que le prêtre, le médecin et même le notaire.

**CP : Jean-Pierre Rondeau, merci pour cet entretien et merci d'assurer cette permanence le dernier vendredi de chaque mois.**