

Une journée chez Megara Finance 02.06.15



Fondé en 1995 par Jean-Pierre Rondeau, le cabinet Megara Finance gère aujourd'hui plus de 100 millions d'euros d'encours pour 200 clients. Son président affirme cependant qu'il ne cherche pas à se développer à tout prix, privilégiant la connaissance de ses clients à la quantité en portefeuille. Dans sa sélection, Jean-Pierre Rondeau fait la part belle aux fonds purs. Les fonds euros représentent néanmoins 80% de l'allocation d'actifs en raison de ses craintes vis-à-vis du contexte de marché actuel.

Jean-Pierre Rondeau conseille principalement des clients patrimoniaux de plus de 50 ans. « Je ne cours pas derrière les modes comme les joueurs de football ou les chefs d'entreprise qui vont vendre », glisse-t-il. Son développement commercial s'effectue via la cooptation entre clients. Un processus qui repose sur la satisfaction de ces derniers. « J'ai une relation directe avec tous mes clients », explique le président. S'il se rémunère essentiellement avec les rétrocessions, il a néanmoins institué en 2006 des honoraires de 0,25% sur l'actif conseillé. « Ce n'était pas facile d'en demander pour la première fois à des clients que je conseillais parfois depuis 30 ans », admet celui qui est également président de la Compagnie des CGPI.

Observateur privilégié de la profession

Lorsque Jean-Pierre Rondeau endosse sa casquette syndicale, il est à la fois inquiet et optimiste : « Je pense que les CGP ont un boulevard devant eux car les banquiers ne prennent pas soin de leur clientèle. Reste à savoir si la réglementation ne va pas tuer notre métier ». Il ne souhaite donc pas abandonner le combat concernant la disparition du « i » des CGPI en raison de la mise en place de la réglementation MiFID 2. « Les fonctionnaires européens que j'ai rencontrés nous ont assuré que c'est la nature du conseil et non notre statut qui ne sera plus indépendante, relate-t-il. Si l'AMF a évoqué la suppression du mot 'indépendant' de notre titre, il faudra cependant que la loi nous y oblige ».

« Désormais, les clients sont beaucoup moins investis en Bourse »

Observateur privilégié de la profession, il pointe également du doigt la modification du système économique des CGPI. « Désormais, les clients sont beaucoup moins investis en Bourse, remarque Jean-Pierre Rondeau. Une partie s'est dirigée vers l'immobilier mais aujourd'hui ce secteur est aussi en crise et connaît des problèmes en défiscalisation. Certains clients ont alors rebasculé vers les produits atypiques à l'origine d'incidents énormes ». Ces changements dans le comportement des investisseurs ont un impact direct sur la rémunération des CGPI. Cet impact est d'autant plus grand qu'ils ne touchent peu ou plus de commissions d'apports, qui pouvaient atteindre 4% nets à l'âge d'or. « Les jeunes CGPI doivent dorénavant se rémunérer sur les encours conseillés, alors que nous le faisons auparavant sur les opérations commerciales, souligne-t-il. Pour se lancer dans le métier, il faut donc sortir d'un établissement avec un bon portefeuille clients, acheter un cabinet, avoir un conjoint qui fasse bouillir la marmite ou un carnet d'adresses atypique ».

80% de fonds euros, 20% de fonds actions et patrimoniaux

La stratégie d'allocation de la maison reste très prudente, parfois à contre courant de l'euphorie des marchés, n'hésitant pas à conseiller à ses clients des choix défensifs forts. Jean-Pierre Rondeau aime ainsi rappeler avoir anticipé les krachs de 2000, 2008 et 2011. « Entre janvier et septembre 2008, période au cours de laquelle les encours de mes clients étaient uniquement investis sur du fonds euros et du monétaire, je me suis fait beaucoup de cheveux blancs, admet-il. Mais mes clients ont cependant gagné 4,5% en 2008 ».

Actuellement, Jean-Pierre Rondeau conserve une certaine prudence, investissant 80% des encours en fonds euros. Les 20% restants se partagent entre des fonds patrimoniaux et des fonds actions. Au sein de cette dernière classe, il a renforcé ses investissements sur l'Europe, restant stable sur les États-Unis et peu investi sur les pays émergents. Il avoue pourtant ne plus « croire en la Bourse ». « C'est la première fois de ma carrière que je vois la Bourse grimper sur les mauvaises nouvelles », admet-il. De plus, il craint une longue période de déflation provoquée par le crédit Crunch, la concurrence effrénée des pays producteurs à moindre coût et du vieillissement de la population, malgré la manipulation des taux d'intérêt par les différentes banques centrales, comme de divers marchés. « Si les taux descendent encore, il n'y aura plus aucun intérêt à prêter. Et, à l'inverse, s'ils remontent, il y aura un double krach en actions et obligations », conclut-il.

La sélection s'effectue uniquement sur des fonds purs. Elle ne comporte ni ETF, ni hedges funds, ni produits structurés, ni fonds diversifiés. Le président de Megara Finance est avant tout attentif à l'historique du fonds, sa sensibilité, la régularité de sa performance, la réputation de la maison et le profil du gérant. Avec un horizon d'investissement de trois ans, il est prêt à conserver en portefeuille un fonds contre-performant, tant que le gérant peut expliquer sa stratégie. Le président estime cependant que « la sélection du fonds importe peu, la bonne allocation étant primordiale ».