

STÉPHANE RUDZINSKI ET GRÉGORY SOUDJOUKDJIAN, amicalement vôtre



Ces deux amis ont fondé Rhétorès Finance, un cabinet de CGP à Paris. Deux histoires différentes qui les ont menés fin 2010 à une même passion, celle du conseil et de la transparence.

■ Jean-Denis Errard

Leur histoire fait penser à celle de Lord Brett Sinclair et Danny Wilde. Stéphane était prof. Pas de finance, mais de sport, et Grégory, trader à Montréal. A priori rien ne les prédestinait à se rencontrer et encore moins à s'associer. L'un se rêvait en champion du 400 mètres, l'autre en star des courts de tennis (avec un classement de 2^e série, 1/6 !). Stéphane se voyait mal professeur d'éducation physique et sportive toute sa vie, ayant dans sa tête une autre passion. Un jour, son père lui offre 10 000 francs et il s'est mis à jouer en Bourse avec le minitel de la famille. Il a attrapé le virus, avec une envie d'apprendre, une envie de conseiller les autres. En suivant les cours du soir au CNAM, il apprend la finance. Il apprend vite et bien, sortant major de sa

promo de master. « Cette reconversion a été dure, cinq années pendant lesquelles il cumule son job de prof, un job de CGPI au sein du cabinet Patrimofi et les cours du

soir ». Il va entrer en banque privée comme conseiller en gestion de patrimoine Entrepreneurs chez BNP Paribas où il va vivre les heures sombres de la crise de 2008.

Le parcours de Stéphane Rudzinski, 38 ans

1998 : Capes d'éducation physique

2004 : CGPI - Patrimofi

2006 : Master en Gestion Internationale de Patrimoine du Conservatoire national des arts et métiers (CNAM)

2006 : CGP Entrepreneurs chez BNP Paribas Banque Privée

2006 : Professeur de gestion de patrimoine au CNAM

2008 : Responsable de la gestion privée, groupe Avenir Finance.

2011 : Création de Rhétorès Finance ■

Le parcours de Grégory Soudjoukdjian, 36 ans

2003 : Diplômé en finance des marchés à l'Université Paris-Dauphine

2003 : Trader à Montréal

2004 : Sales produits de taux à Paris, CM-CIC Paris

2005 : Conseiller en gestion de patrimoine

2009 : Manager et consultant en immobilier ancien réhabilité « grands comptes », groupe Avenir Finance

2011 : Création de Rhétorès Finance ■

“

Fiers d'avoir demandé et obtenu de l'AFNOR la certification ISO 22 222

Puis il rejoint Avenir Finance. C'est là qu'il va rencontrer Grégory, qui, lui, a quitté Montréal pour Paris, précisément pour suivre celle qu'il allait épouser. Grégory est un financier pur jus, diplômé en Master de finance à Dauphine, qui réoriente sa carrière, après un passage dans l'équipe de taux du CM-CIC, vers la promotion de solutions immobilières à destination d'une clientèle patrimoniale.

Un cadeau de Noël

A eux deux, un jour, ils décident de se lancer dans l'aventure. « C'était la veille de Noël 2010, on s'est fait un beau cadeau ce jour là », se souvient Grégory. Pourquoi cette décision ? « Franchement, on n'était pas à l'aise en recommandant certains choix alors qu'on n'y croyait pas. Cette asymétrie des intérêts n'est pas facile à vivre ». « Oui, ajoute Stéphane, et nous avons surtout envie d'être à la place de nos clients, d'être entrepreneurs nous aussi ».

Ils avaient une autre envie, celle de lancer une offre différente, « c'est-à-dire ultra indépendante et ultra transparente », expliquent en chœur les deux copains. Transparente parce qu'ils ne cachent rien au client de leurs rétrocessions, « nous l'affichons clairement ». D'ailleurs ils sont assez fiers d'avoir demandé et obtenu de l'AFNOR la certification ISO 22 222 propre à la gestion de patrimoine. A peu près tous les deux ans un inspecteur vient vérifier le respect des normes. Subissent-ils des pressions commerciales des fournisseurs ? « Non, pas vraiment, et franchement les bonus de collecte, ce n'est pas notre truc, on ne marche pas comme cela », explique Grégory, « nous voulons des partenariats irréprochables ». Pas toujours facile de résister aux tentations, nombreuses notamment dans l'offre immobilière, mais « ce que nous voulons c'est construire une relation de très long terme avec nos clients et ce que nous ne

voulons pas c'est perdre du temps en service après vente avec des produits qui ne tiennent pas la route ».

Le capital social, de 30 000 €, c'est eux qui le constituent, avec deux amis, l'un avocat détient 5% et un autre, ancien dirigeant de Natixis Private Equity, 1%. En 2011, ils décollent lentement, accusant 5 000 € de débit sur le compte de la société après trois mois. Mais le bouche-à-oreille va fonctionner très vite. Ils finissent l'année avec 20 M€ d'encours ! « Fin 2016, on sera à environ 100 M€ » explique Grégory. Le rythme de collecte est de 2 M€ par mois.

Leurs atouts clients

Comment expliquent-ils leur succès ? Ils sont sérieux, très sympathiques, la finance a peu de secrets pour eux, c'est entendu. Leurs beaux bureaux avenue Hoche, près du parc Monceau à Paris, en jettent. Certes. Mais il y a d'abord cette fiche d'information légale très transparente sur leurs honoraires. Il y a aussi cette commission à la fois de surperformance (20%) et... une rétrocession au client en cas de sous-performance (0,5% pour un portefeuille de moins de 1 M€ et 0,3% pour les plus importants), cela par rapport à l'objectif défini initialement. « Les clients apprécient beaucoup cet alignement de nos intérêts respectifs », commente Stéphane. Autre point : Stéphane et Grégory affichent sans ambiguïté leurs convictions. « Les produits et les montages alambiqués nous n'en voulons pas ». Les investissements défiscalisants : « oui, au compte-gouttes ». Les deux associés se veulent « hyper sélectifs ». Et surtout, « que les choses soient claires avec les clients : il n'existe pas d'actifs sans risque ». Ils le rappellent en base line de leur newsletter.

Autre originalité de leur cabinet, ils pratiquent l'allocation de portefeuille. Pour cela ils ont sollicité l'un des meilleurs

économistes, Pierre Sabatier, fondateur du bureau d'analyses PrimeView, spécialiste de la prospective macroéconomique. « Notre volonté d'indépendance et d'objectivité vis-à-vis des établissements financiers nous a conduits à demander à Pierre de nous accompagner pour nous éclairer avec la franchise et l'expertise qu'on lui connaît sur les risques et les opportunités de marché ». Le risque de hausse des taux notamment est un des dangers que le cabinet suit de près. « La préservation du capital est l'obsession que nous partageons avec nos clients. Sapin 2 inquiète, avec cette faculté de blocage sur les valeurs de rachat, c'est aussi une inquiétude pour nous, pour les rétrocessions », commente Stéphane.

“

Ils ont sollicité l'un des meilleurs économistes, Pierre Sabatier, pour les éclairer sur le marché

Avec quatre collaborateurs en back office, trois commerciaux pour les sollicitations spontanées, ils ont aujourd'hui développé une belle clientèle, essentiellement de chefs d'entreprise, dont une quinzaine en family office (plus de 10 M€ sous gestion). Une belle réussite. Au fait Rhétorès, pluriel de rhetor, signifie, en grec ancien, orateur, maître d'éloquence. Cela leur va bien. Reste à savoir qui conduit la Dino 246 GT de Ferrari et l'Aston Martin DBS... ■