

Ce club bordelais parvient avec bonheur à faire le plein de membres tout en les impliquant tous dans sa gestion grâce à un grand pragmatisme et à un sens aigu de la démocratie.

> Club MEDOC 2

Le Club MEDOC 2

Date de création : 16 décembre 2004
Président : Jacques Glatigny
Nombre d'adhérents : 19
Établissement dépositaire :
 CIC – Société Bordelaise
Adhérents : Didier Théophile et
 Martine Pascal.
Spécificités : aucune stratégie particulière mais
 chaque membre doit proposer des valeurs
 sur une base argumentée et suivre celles qui
 sont mises en portefeuille.

Gestion

Réunions : une fois par mois à l'agence bancaire
Versement initial : 450 euros/membre
Cotisation mensuelle : 45 euros
Valeur du portefeuille :
 37 000 euros (au 07/02/2007)
Nombre de lignes : 17
Performances brutes : 23,6 %
Taux de rendement interne : 13,9 %/an

Principales Lignes

BNP Paribas	Technip
AXA	Vinci
LVMH	Lyoner ETF Small
Pernod Ricard	CapS
Windsol Investisse- ment	PCP Carnignac Emergents
Danone	

Deux ans après votre lancement, vous avez déjà accumulé près de 40 000 €. Comment y êtes-vous parvenus ?

Nous visons toujours 20 membres et le fait d'être très nombreux contribue beaucoup à ce résultat. Fin 2004, nous avons fermé le club Médoc, créé en 2000, car nous n'étions plus que onze. Plutôt que de faire payer un droit d'entrée relativement élevé aux nouveaux, nous avons préféré recommencer à zéro. Nous sommes maintenant dix-neuf, dont environ la moitié de femmes, et nous cherchons un vingtième adhérent.

Êtes-vous souvent en recherche de membres ?

Nous en recherchons environ deux à trois par an. Récemment, nous en avons trouvé un par le biais de la Bourse des Équipiers du site de la FFCI (www.ffcifc.fr). Nous profitons aussi du soutien de l'OCAREIL au sein duquel nous opérons. Cette association aquitaine de recherche sur les personnes

âgées est animée par 50 bénévoles ; elle regroupe déjà 9 clubs d'investissement et en aura bientôt 12.

Vous affichez une performance très honorable bien que vous ayez démarré avec une somme modeste. Suivez-vous une stratégie particulière ?

En fait non. Nous avons très vite abandonné l'idée de revendre des valeurs au bout de 15 à 20 % de gains ou de nous attribuer des responsabilités sectorielles. Nous nous laissons une très grande liberté de choix tout en essayant de respecter un certain équilibre entre les secteurs.

Comment faites-vous en pratique ?

Je demande à chaque membre de venir à la réunion mensuelle avec une proposition d'investissement argumentée sur laquelle les présents votent (1 membre = 1 voix). Comme l'adhésité est très élevée, la décision est vraiment représentative et n'est jamais contestée. Si la proposition du clubiste est retenue et que l'achat est effectué, il devient alors « rapporteur » en charge de suivre le titre pour le club. C'est lui qui, lorsqu'il le jugera opportun, proposera de vendre. Le club est un lieu d'apprentissage et de formation à l'économie et nos clubistes argumentent de plus en plus leurs choix à partir d'une analyse fondamentale et même technique. Pourtant, nous étions tous néophytes quand nous avons démarré.

Sur quel type de valeurs intervenez-vous ?

Plutôt sur les grandes, même si l'on n'a pas de critères bien précis. Il nous arrive d'intervenir sur les valeurs moyennes ; ainsi, Poewo, sur lequel nous avons un gain potentiel de 27 %, est en portefeuille en ce moment. Dans le passé, nous avons investi sur Stallergene et réalisé un bénéfice de 50 %. En outre, on a deux grosses lignes, qui totalisent 14 % de nos avoirs, en OPCVM sur les petites valeurs et les marchés émergents. En revanche, on ne fait pas de dérivés même si le CIC nous a dispensé une formation sur les warrants. Ces produits ne sont pas vraiment adaptés à un club car il faut les suivre constamment. Même si je dispose d'une assez grande marge de manoeuvre, je préfère m'en tenir aux actions.

La banque vous apporte-t-elle une aide importante ?

Le comportement du CIC est vraiment sensationnel. Ses représentants, Didier Théophile et Martine Pascal, nous fournissent un véritable soutien pédagogique et logistique sans pour autant intervenir dans nos choix. Leur aide est bien dosée et ils font toujours preuve d'une grande délicatesse. En outre, l'un d'eux s'arrange toujours pour être présent à nos réunions mensuelles que l'on n'interrompt pas pendant l'été. On ne peut espérer meilleur soutien.

Propos recueillis par Aldo Sicurani



Le club Médoc 2 lors de la réunion de février