

Carl Simard



Son cabinet gère 900 millions de dollars (M\$) qui lui ont été confiés par 650 familles. Si on lui avait pas posé la question en fin d'entrevue, *Les Affaires Plus* ne l'aurait peut-être jamais appris. C'est que Carl Simard, au contraire d'autres gestionnaires qui s'empressent de discuter des montants qu'ils gèrent, avoue ne pas avoir vraiment de rêves de grandeur. «Je ne parle pas des mes actifs sous gestion par moi-même parce que ça ne m'intéresse pas, dit-il. On ne mesure pas notre succès par notre taille. On ne veut pas être la plus grosse firme ; juste la meilleure.»

Le critère du succès, pour lui, repose plutôt sur deux choses simples : la performance et le service. Dans le premier cas, les chiffres sont sans équivoque. Entre 2009 et 2019, les rendements annuels composés de Medici ont atteint 17,0%, contre 11,6% pour le barème comparables.

Dans le second cas, bien que la qualité du service à la clientèle soit plus difficile à mesurer, Carl Simard estime l'a aussi atteinte ses objectifs. «On fait dans le haut de gamme, dit-il. On envoie des lettres trimestrielles et des courriels, et on est facile à joindre par un coup de fil. On montre aussi clairement aux clients les rendements qu'ils font par rapport aux indices», dit-il. Autrement dit, on leur donne la corde pour nous pendre.» Considérant que son cabinet est toujours en pleine forme, le gestionnaire de 64 ans juge dans l'ensemble avoir réussi son coup.

Bon domaine, mauvaise formation

Carl Simard se souvient avoir toujours été attiré par le domaine de l'investissement. Il peine toutefois à mettre le doigt sur l'origine de cet intérêt. «Peut-être est-ce parce que mon père avait des immeubles à revenu», dit-il. Quoi qu'il en soit, avant de commencer l'université, il ambitionne de travailler pour la Caisse de dépôt et placement du Québec. Pour y arriver, il décide de suivre une formation d'actuaire à l'Université Laval, qu'il termine en 1978. «J'ai réalisé en cours de route que l'actuarial n'était pas nécessairement lié à l'investissement, dit Carl Simard. Ça m'a un peu déçu.»

Faute d'avoir choisi le bon programme, il suit tous ses cours optionnels en gestion de portefeuille. Néanmoins, son premier emploi n'a rien à voir avec les placements : il se retrouve dans une compagnie d'assurance vie. Le travail n'était pas sans intérêt, se rappelle Carl Simard, mais il se sentait malgré tout à l'étranger. Après trois ans, dans une décision qui l'éloignera encore de la gestion de portefeuille, il retourne donc à l'école. Son choix : un programme de MBA.

Ses études l'amènent à faire des stages dans des entreprises comme Metro-Richelieu et la Banque CIBC. Il se retrouve aussi en Europe, où il conçoit un système informatique pour la fonction publique belge, qui désire construire un outil pour comparer la performance économique des entreprises. A son retour, il se joint à Cognicase, une entreprise de conseil en TI. Il y reste jusqu'à l'acquisition de la firme par CGI, en 2003, raconte Carl Simard. «Rendu là, j'étais mûr pour une réorientation de carrière, dit-il. C'est là que j'ai décidé de revenir à mes premières amours : l'investissement.»

La règle d'or

En 2003, Carl Simard prend deux décisions déterminantes pour son avenir. D'abord, il éparie son portefeuille, qu'il avait confié à un tiers. Ensuite, il fait l'acquisition de StockPoint, un logiciel qui faisait l'évaluation économique des sociétés publiques nord-américaines. Avec un associé, il poursuit le développement du logiciel, en offrant des abonnements à des courtiers en valeurs mobilières. «J'en ai rencontré plusieurs, et ça a été en quelque sorte

une étude de marché, parce que j'ai constaté que les services qu'ils offraient ne correspondaient pas aux nouveaux besoins des investisseurs», explique Carl Simard.

À l'époque, les courtiers offraient surtout des fonds communs, peu construisant eux-mêmes des portefeuilles à partir de titres individuels. Réalisant qu'il y avait là une occasion en or de démarrer une société de gestion privée basée sur la sélection de sociétés individuelles solides, il décide de faire le saut.

En 2008, lui et sa conjointe, Dany Foster, lancent Gestion de portefeuille stratégique Medici. «Mon MBA et mon expérience de travail m'ont beaucoup aidé parce que ça m'a permis de comprendre l'arrière-scène des entreprises», dit Carl Simard. On résume souvent l'investissement à une affaire de chiffres, mais les chiffres, c'est juste le résultat de la gestion, de la gouvernance et de la prise de risque.»

L'objectif de départ de Carl Simard et de sa conjointe était assez simple. «Il fallait que l'on offre le genre de service que l'on aurait voulu obtenir comme clients», dit Carl Simard. Ce genre de service comportait trois principes, qui sont aujourd'hui toujours au cœur de Medici : transparence, responsabilité, personnalisation.

Qu'entend-il par chacun d'eux?

09

La transparence, c'est de partager nos bons et nos mauvais coups et de montrer clairement au client ce qu'il obtient comme rendement par rapport à l'indice», explique Carl Simard. La responsabilité consiste notamment à gérer adéquatement les risques du portefeuille. Là-dessus, le gestionnaire a confiance en son approche puisqu'il investit son argent comme celui de ses clients. Enfin, la personnalisation consiste à adapter la stratégie des investisseurs à leurs plans et à leurs objectifs financiers.

Son équipe, sa fierté

Les premiers clients de Medici, en 2008, étaient des amis et des connaissances de Carl Simard et de sa conjointe. De fil en aiguille, le mot s'est passé et la clientèle s'est agrandie. Cette croissance, il l'attribue cependant au moins autant à son équipe qu'à lui-même. «Ce dont je suis le plus fier, c'est d'avoir réuni des gens de confiance qui ont à cœur l'intérêt des clients, dit Carl Simard. Dany et moi, on a toujours compris que si tu as la bonne équipe, tu peins souvent des montagnes.»

C'est d'ailleurs pour cette raison qu'il n'a pas tardé à permettre à ses employés qui démontrent de l'intérêt pour l'avenir des associés. Il faut le faire si on veut assurer le succès de l'entreprise. Il ne faut pas attendre d'avoir 70 ans pour faire ça.»

En se préoccupant ainsi de l'avenir de sa firme, Carl Simard reconnaît qu'il y a aussi des retombées dans le présent, car les clients sont rassurés de savoir ce qui s'en vient à long terme et qui seront ceux qui s'occupent de leur argent.

Pour sa part, le cofondateur ne compte pas pour autant prendre sa retraite immédiatement. Il commence tranquillement à participer plus indirectement aux activités courantes, mais désire à terme rester impliqué, comme mentor ou comme «sage». Dans les années qui viennent, il sera aussi occupé à transmettre son savoir puisqu'il a officiellement été accepté comme professeur associé à l'IQAM, le 17 novembre dernier. «Mon rôle considérairement aider à développer du matériel didactique», dit-il. J'aime alors notamment rédiger un livre du genre «Good To Great» avec des entrepreneurs du Québec. Ça devrait m'occuper au moins pendant une autre année et demie, deux ans.»

Passant en revue sa carrière et surtout son rôle au sein de Medici, il reconnaît que le temps qu'il a passé en entreprise l'a aidé dans son travail de gestion de portefeuille. Il confie avoir un regret et un reproche à s'adresser : ne pas s'être lancé dans l'investissement plus tôt. +

Le Medici bien d'ici

Carl Simard a beau avoir l'âge de la retraite, il n'a pas encore l'intention de la prendre pour autant. Président de Medici, qu'il a cofondée avec sa conjointe Dany Foster en 2008, il continue de s'impliquer dans son entreprise et nettera bientôt un pied dans le milieu universitaire. Survol d'une longue carrière.