L'art d'investir

Votre conseiller assume-t-il ses mauvais coups ?

Tous les investisseurs commettent un jour ou l'autre une erreur. Même les meilleurs. Comme client, vous devez accepter le fait qu'aucun professionnel du placement n'a une moyenne parfaite au bâton. En revanche, il est crucial de vous demander si la personne qui gère votre portefeuille priorise votre intérêt… ou son orgueil.

Nous avons récemment vendu un titre seulement deux mois après l'avoir acheté. Cette transaction a occasionné une perte d'environ 7 % dans nos portefeuilles.

À titre d'investisseurs à long terme, nous n'avons pas pour habitude de nous départir d'un placement peu de temps après l'avoir acquis. À première vue, une telle décision peut nous faire mal paraître, mais placer l'intérêt de nos clients au-delà de notre amour-propre est pour nous non négociable.

Un des principes fondateurs de notre société est de traiter nos clients comme si les rôles étaient inversés. Plutôt que de conserver un placement dans le seul but de sauver les apparences, nous reconnaissons nos erreurs de parcours et les communiquons avec la plus grande transparence possible à nos clients.

Les épargnants ne sont certes jamais satisfaits d'encaisser une perte avec un placement, mais il est impératif que le gestionnaire de portefeuille assume ses décisions plutôt que de chercher à noyer le poisson.

Communiquer avec ses clients de façon transparente est cruciale pour tout gestionnaire de placement, selon Pierre-Olivier Langevin et Yannick Clérouin. 123RF

La raison de notre volte-face

Le titre que nous avons vendu rapidement est celui du détaillant américain de marchandises en liquidation Ollie's Bargain Outlet (OLLI, 45,83 $ US). Au terme de l'analyse initiale de l'entreprise, nous voyions notamment d'un bon œil sa croissance potentielle. Ollie's recèle en effet une grande capacité à accroître son réseau de magasins dans de nombreux marchés au sud de la frontière.

L'ajout de nouveaux commerces, au rythme de 10 % à 15 % par année, ainsi que son organisation opportuniste d'achat de marchandises nous menaient à conclure que son erre d'aller serait durable. Nous estimions également que la concurrence peinerait à reproduire son modèle d'affaires.

Or, comme c'est le cas pour toute entreprise dans laquelle nous investissons, nous poussons nos recherches bien au-delà du moment où nous achetons nos premières actions.

En ce qui concerne Ollie's, la rencontre d'ex-employés et de dirigeants de la chaîne nous a permis de cerner des risques de taille : non seulement l'entreprise ne dispose pas de technologie récente dans ses magasins, mais son infrastructure de distribution ne semble pas suffisamment efficace pour soutenir un réseau de plus de 400 établissements.

À la lumière de ces nouvelles informations, force a été de constater que le détaillant de produits bon marché apparaît mal outillé pour poursuivre sa croissance. Cela, en dépit d'un potentiel d'expansion géographique intéressant. Notre comité de placement a donc conclu que se départir rapidement du titre constituait la meilleure décision.

Le temps nous dira si nous avons eu raison de précipiter la vente du titre d'Ollie's, mais nous préférons pécher par excès de prudence que de confiance.

Une communication transparente

Non seulement est-il essentiel pour tout gestionnaire de placements de reconnaître ses erreurs, mais il est tout aussi crucial de les communiquer à ses clients de façon transparente.

Dans nos différentes communications, dont notre lettre annuelle, nous ne mettons pas seulement en évidence nos bons coups, mais également les moins bons. Il s'agit d'un engagement sincère envers ceux qui nous accordent leur confiance en nous remettant leur patrimoine. Une telle transparence leur donne les outils pour bien évaluer la stratégie de placement qui est appliquée à leur portefeuille.

Les épargnants ne sont certes jamais satisfaits d'encaisser une perte avec un placement, mais il est impératif que le gestionnaire de portefeuille assume ses décisions plutôt que de chercher à noyer le poisson.

Vous confiez la gestion de vos placements à un professionnel ?

Demandez-vous si vous bénéficiez de la communication limpide que vous méritez. Il y a peut-être matière à réflexion si votre conseiller ne vous a jamais expliqué ses décisions : pourquoi il a vendu un titre qui a subi une perte ou encore la raison pour laquelle il demeure confiant envers un placement qui fait du surplace depuis des années.

N'hésitez pas à poser des questions sur les décisions de placement, même si vos connaissances sont limitées. Il n'y a aucune gêne à bien comprendre ce dans quoi votre argent est investi. C'est le minimum que le gestionnaire de vos placements doit vous offrir.

EXPERTS INVITÉS

Pierre-Olivier Langevin
est gestionnaire de portefeuille et associé de Medici.

Yannick Clérouin
est gestionnaire de portefeuille adjoint chez Medici.