VERSION ABRÉGÉE POUR LE GRAND PUBLIC

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

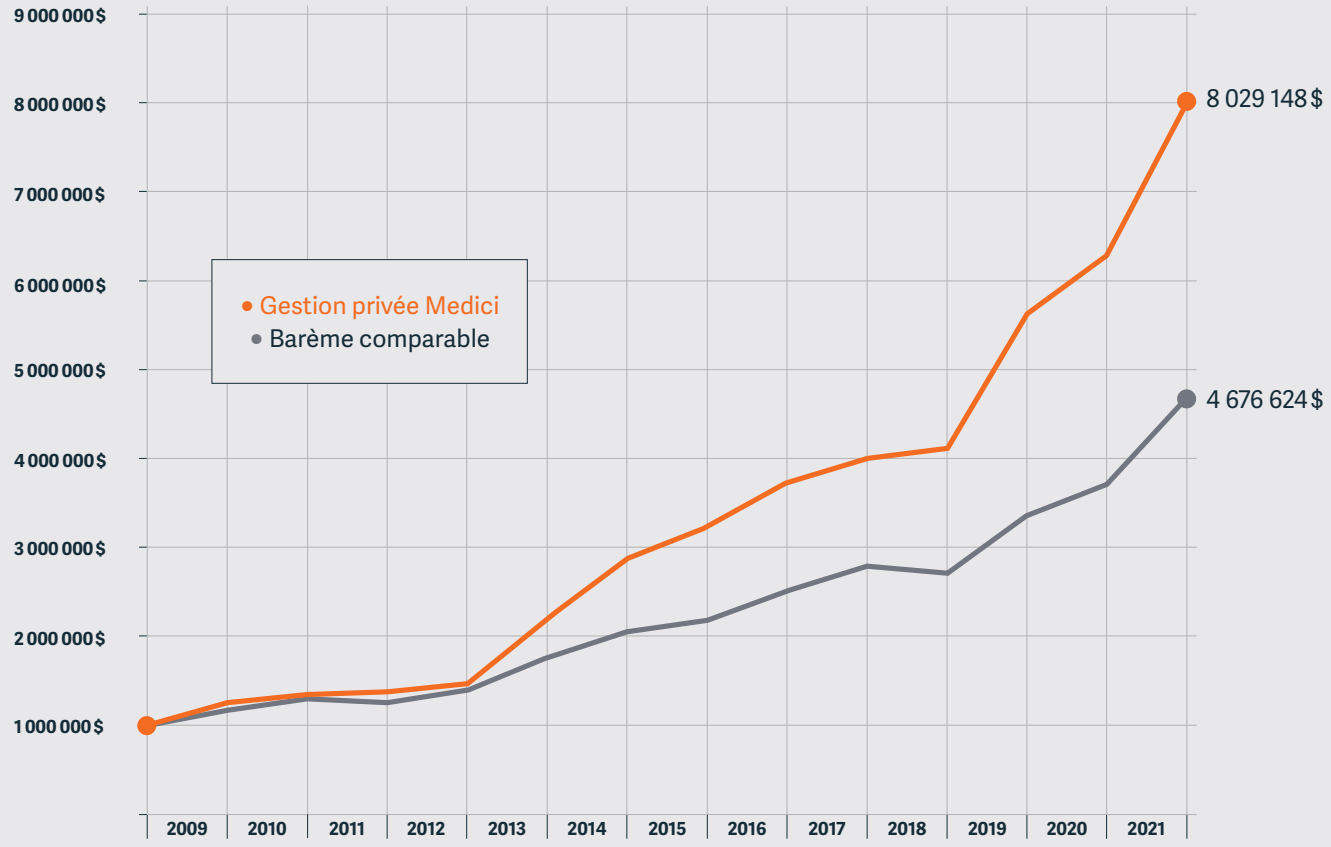
L'art d'investir… et de bien gérer la croissance

Chère cliente, cher client,

Medici entame sa 14e année d'existence. Depuis le 1er janvier 2009, nos clients détenant un portefeuille investi à 100 % en actions[1] ont enregistré en moyenne un rendement annualisé après frais de 17,4 %. Ce résultat se compare favorablement à celui de 12,6 % affiché par le barème au cours de la même période. Cela représente une plus-value de 4,8 % par année. Un tel écart peut sembler faible en absolu. La valeur ajoutée sur une période de treize ans est toutefois considérable. Par exemple, un portefeuille d'un million de dollars investi il y a 13 ans avec Medici vaudrait aujourd'hui un peu plus de 8 M $.

1M $ investis il y a 13 ans valent…

1M $ investis il y a 13 ans avec Medici valent aujourd'hui 8M $. Le même montant placé dans un fonds reproduisant le barème comparable vaudrait 4,7M $.



1428 rue Montarville, suite 201,
St-Bruno (Québec) J3V 3T5
450. 723.0614 1.855. 723.0614

@gpsmedici

VERSION ABRÉGÉE POUR LE GRAND PUBLIC

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

Le même montant placé dans un fonds reproduisant le barème comparable vaudrait 4,68 M $, soit un manque à gagner totalisant 3,35 M $ par rapport à la performance de Medici. C'est là toute la différence que peuvent faire quelques points de pourcentage sur de nombreuses années.

Évaluer notre performance dans une perspective à long terme, idéalement sur cinq ans plutôt que sur quelques mois. Voilà un des facteurs d'adhésion fondamentaux à rappeler tous les ans. Au cours des cinq dernières années, nos clients investis à 100 % en actions ont obtenu un rendement annualisé moyen après frais de 16,6 %. Il s'agit d'une valeur ajoutée de 3,3 % par rapport au barème, qui a affiché un rendement annualisé moyen de 13,3 % au cours de la même période.

En 2021, nos clients investis à 100 % en actions ont réalisé un rendement moyen de 27,8 %, comparativement à celui de 26,1 % enregistré par le barème. Votre valeur ajoutée s'élève donc à 1,7 % pour l'année 2021. Le rendement du Fonds privé Medici est légèrement supérieur au barème.

Toujours en 2021, le rendement réalisé par nos clients investis à 50 % en actions et à 50 % en titres à revenu fixe s'établit en moyenne à 17,6 %. Le rendement affiché par le barème a été de 11,7 %, ce qui dénote une valeur ajoutée pour la partie de votre portefeuille investie en titres à revenu fixe.

Au cours de la dernière année, la devise américaine s'est dépréciée de 0,8 % par rapport à la devise canadienne. Puisqu'environ 50 % des avoirs en actions du portefeuille ont été investis sur le marché américain tout au long de l'année, nous estimons que l'effet défavorable du taux de change a diminué les rendements d'environ 0,4 %. Cette même perte affecte tout aussi négativement le barème comparable. Par conséquent, le rendement excluant l'effet de la devise est estimé à environ 28,2% pour un portefeuille à 100 % en actions.

> « Évaluer notre performance dans une perspective à long terme, idéalement sur cinq ans plutôt que sur quelques mois. Voilà un des facteurs d'adhésion fondamentaux à rappeler tous les ans. »

Comme toujours, notre barème comparable est composé des fonds négociés en Bourse suivants : la Bourse canadienne (iShares Core S&P/TSX Capped Composite Index ETF), la Bourse américaine convertie en dollars canadiens (iShares Core S&P 500 Index ETF), ainsi que le marché obligataire canadien lorsque cela s'applique (iShares Core Canadian Universe Bond Index ETF). En 2021, ces trois fonds négociés en Bourse ont enregistré des rendements de respectivement +25,1 %, +27,2 % et -2,7 %.

Les rendements mentionnés dans cette lettre pourraient différer de ceux présentés dans votre rapport de rendement personnel. Certains clients détiennent individuellement les titres dans lesquels nous investissons. Ceci peut occasionner de légers écarts découlant de modestes différences quant à la pondération des titres détenus d'un portefeuille à l'autre. Les clients ayant joint Medici en cours d'année pourraient également observer un écart plus ou moins important selon la date d'arrivée avec les rendements affichés dans cette lettre.

Rendements annualisés de Medici sur différentes périodes

	1 an	3 ans	5 ans	10 ans	13 ans
Medici	27,8 %	24,9 %	16,6 %	19,4 %	17,4 %
Barème comparable	26,1 %	20,0 %	13,3 %	14,0 %	12,6 %

1428 rue Montarville, suite 201,
St-Bruno (Québec) J3V 3T5
450. 723.0614 1.855. 723.0614

@gpsmedici

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

Les rendements obtenus durant une année peuvent aussi être inégaux d'un mois à l'autre. À noter que les ajouts et retraits d'argent en cours d'année peuvent également influencer positivement ou négativement votre rendement par rapport à la moyenne.

Commentaires sur le portefeuille d'actions

Nous estimons qu'en moyenne, les actions des entreprises que vous détenez en portefeuille ont vu leur valeur intrinsèque progresser de 26 % au cours de 2021. C'est une année exceptionnelle ! Rappelons que nous partions d'une base plus faible puisque la performance économique des entreprises en 2020 avait été fortement ébranlée par les effets de la pandémie. L'appréciation de la valeur économique telle que nous l'estimons pour 2021 s'avère néanmoins supérieure à nos attentes.

« Nous estimons qu'en moyenne, les actions des entreprises que vous détenez en portefeuille ont vu leur valeur intrinsèque progresser de 26 % au cours de 2021. C'est une année exceptionnelle ! »

Au chapitre de la performance boursière, plusieurs titres ont contribué au rendement élevé enregistré par le portefeuille cette année. Les participations dans Alphabet (Google), ainsi que trois autres sociétés se sont toutes appréciées de plus de 40 %, l'une d'elle ayant grimpé de presque 90 %. Quatre sociétés agissent comme les principaux vents de face de l'année. La performance boursière de Boyd Group Services, de -9 %, pénalise fortement les résultats compte tenu de la pondération importante qui était détenue dans le portefeuille au début de l'année.

Au cours des douze derniers mois, nous avons vendu complètement nos participations dans US Bancorp, Carmax, Berkshire Hathaway et une autre société non divulguée. Carmax et Berkshire Hathaway ont généré un rendement annualisé de respectivement 17 % et 11 % (en devises américaines). Nous avons détenu des actions de Berkshire Hathaway durant une décennie, tandis que Carmax a figuré dans le portefeuille un peu plus de cinq ans. Le rendement obtenu avec Berkshire Hathaway a été décent, mais inférieur au rendement enregistré par l'indice S&P 500 aux États-Unis sur la même période. Nos participations dans la société non divulguée et US Bancorp ont produit des rendements de 84 % et de 53 % respectivement. Notons que ces titres ont été détenus un an ou moins. Dans les deux cas, notre vente était justifiée par une évaluation qui était devenue trop généreuse.

La brève période au cours de laquelle nous avons détenu le titre de Ollie's Bargain Outlet s'avère une erreur de parcours. Rappelons que le titre du détaillant a été acheté en septembre dernier à environ 73 $ US par action et a été revendu deux mois plus tard à environ 68 $ US. Il s'agit d'une perte de 7 % en excluant l'effet des devises. Pour bien comprendre ce revirement de situation inhabituel, une mise en contexte s'avère nécessaire.

Au moment de boucler notre analyse initiale de l'exploitant de magasins, nous voyions notamment d'un bon œil sa croissance potentielle, la chaîne n'ayant pas encore une couverture nationale aux États-Unis. Son rythme de croissance de nouveaux magasins –de près de 15 % par an– ainsi que son organisation d'achat de marchandises opportuniste nous menaient à conclure que son erre d'aller était durable et que la concurrence pourrait difficilement reproduire son modèle.

Or, comme pour toute entreprise dans laquelle nous investissons votre capital ainsi que le nôtre, nous continuons nos recherches bien au-delà du moment de notre premier achat d'actions. Dans le cas de ce détaillant, des rencontres avec d'ex-employés et dirigeants nous ont permis de cerner un risque non négligeable : l'entreprise ne dispose pas de technologies modernes dans ses magasins et son infrastructure de distribution n'est probablement pas suffisamment efficace pour son réseau de plus de 400 commerces. Après analyse de ces nouvelles informations, nous avons conclu que malgré un potentiel intéressant,

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

un doute raisonnable subsistait quant à sa capacité de maintenir sa croissance. Par conséquent, une vente rapide nous semblait la meilleure décision à prendre.

Évidemment, ce genre de décision nous fait mal paraître à première vue. Imaginez cependant un instant la situation inverse : conserver un titre pour lequel notre conviction initiale a été érodée dans le simple but de préserver les apparences. Compromettre notre intégrité à votre égard est inacceptable. Peu importe le motif, y compris évidemment celui d'épargner notre orgueil.

Nous sommes particulièrement heureux de l'évolution des participations détenues dans Meta Platforms (Facebook) ainsi qu'O'Reilly Automotive. Les deux entreprises ont été acquises il y a quelques années lors de tourmentes. Facebook composait avec le scandale de Cambridge Analytica, alors qu'O'Reilly Automotive était pénalisée en Bourse par l'entrée imminente d'Amazon dans son champ d'activité. Dans le premier cas, nous étions convaincus qu'en dépit du mécontentement manifesté par le grand public, très peu d'utilisateurs fermeraient leur compte Facebook. Le scandale nous apparaissait donc comme un moment déplaisant, mais temporaire. Dans l'autre cas, nous doutions fortement qu'Amazon allait réussir à livrer des pièces d'auto aux garagistes en trente minutes. L'histoire nous démontre que nous avons eu raison dans les deux cas. Le nombre d'utilisateurs des plateformes de Facebook a continué de croître, tandis qu'Amazon n'a pas réalisé d'avancées significatives dans la distribution rapide de pièces d'auto pour le marché de la réparation. À ce jour, O'Reilly Automotive nous a procuré un rendement cumulatif d'environ 200 % en devises locales, en un peu plus de trois ans et demi. Facebook a pour sa part procuré un rendement cumulatif de presque 100 % en quatre ans, toujours en ignorant l'effet de change.

Commentaires sur le portefeuille de titres à revenu fixe

La performance du portefeuille de titres à revenu fixe a été largement supérieure au barème comparable en 2021. Nous estimons un écart positif avec le barème d'environ 9,8 % sur la partie de vos avoirs qui sont investis dans cette catégorie d'actifs.

L'écart favorable s'explique en partie par la performance notable de nos actions privilégiées à taux flottant. Celles-ci ont livré un rendement de 52 % en incluant le dividende. Les variations de prix de ces titres sont habituellement corrélées avec les taux d'intérêt. Les dividendes mensuels versés par les actions privilégiées flottantes s'ajustent en fonction du taux préférentiel canadien. Même si le taux préférentiel canadien est demeuré stable en 2021, les investisseurs anticipent une augmentation prochaine des taux d'intérêt par la Banque du Canada, ce qui favorise la valorisation de ces titres.

Au cours des dernières années, la variation des taux d'intérêt des obligations a été prononcée. La valse entre les augmentations et les contractions a été rapide avant, pendant et après mars 2020, au pire de la pandémie. Il nous apparaît téméraire d'émettre des prédictions alors que même la Banque du Canada se montre ambivalente à ce sujet. En conférence à Montréal il y a quelques années, l'ancien président de la Réserve fédérale américaine, Ben Bernanke, expliquait que les économistes ont raison « un peu plus souvent que le résultat du hasard ». Cela démontre à quel point l'économie est une science inexacte.

« En conférence à Montréal il y a quelques années, l'ancien président de la Réserve fédérale américaine, Ben Bernanke, expliquait que les économistes ont raison "un peu plus souvent que le résultat du hasard". Cela démontre à quel point l'économie est une science inexacte. »

Dans cette optique, nous préférons suivre une stratégie qui minimise les effets des mouvements de taux sur la valeur du portefeuille plutôt que de miser exagérément sur des prévisions hasardeuses. C'est pourquoi nous détenons à la fois des titres qui réagiront positivement et négativement à une éventuelle hausse des taux d'intérêt. Ensemble, les actions privilégiées à taux flottants et les obligations à échéance plus lointaines agissent normalement comme un stabilisateur pour votre portefeuille.

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

Vous protéger le mieux possible dans un contexte de décaissement et/ou d'une plus faible tolérance à la volatilité représente un objectif clé de notre approche.

Il y a un an, nous vous avions fait part de notre insatisfaction à l'égard de la plus forte volatilité observée au sein du portefeuille de revenus fixes. Face à ce constat, nous avions entamé l'achat d'obligations de grande qualité. Malgré le rendement espéré moindre que présente ce type d'obligations, nous croyons que ce changement aura un effet bénéfique sur la stabilité du portefeuille. C'est la raison qui nous a incités à poursuivre cette stratégie en 2021, entre autres avec l'achat d'obligations de Loblaw, d'Intact, de Dollarama, de Saputo, de CCL Industries et du Groupe TMX. Réunir au sein du portefeuille plusieurs obligations d'émetteurs différents permet de diversifier le risque de crédit.

En plus de la performance exceptionnelle réalisée avec nos actions privilégiées flottantes en 2021, nous avons connu un succès notable avec la débenture non convertible de Groupe IBI (IBG.DB.E). Acquise par le biais d'un placement privé en 2020, la débenture a procuré un rendement total de près de 13,8 % sur l'année. Rappelons que Groupe IBI, une entreprise de consultation en architecture et ingénierie, avait évité la faillite en 2013 en se restructurant financièrement. Sa réputation ayant été entachée par cet événement, l'accès au capital lui avait été restreint. Cet aléa a été exacerbé par la pandémie, qui a encore plus refroidi l'ardeur des investisseurs.

Lorsque nous avons procédé au placement privé dans la débenture de l'entreprise, nous étions d'avis que l'étiquette négative accolée à IBI ne reflétait en rien sa nouvelle réalité. Sous l'égide de nouveaux dirigeants, l'entreprise a choisi de retenir ses bénéfices plutôt que de les verser en généreux dividendes. Depuis ce temps, IBI a grandement réduit son endettement et n'a réalisé que quelques acquisitions de taille microscopique. Lors des négociations que nous avons menées au moment de réaliser le placement, nous avons exigé et obtenu un taux d'intérêt plus généreux que le marché en général. L'appréciation du titre depuis notre investissement initial démontre que le marché juge dorénavant la qualité de crédit plus favorablement. Malgré tout, le rendement espéré de 4,6 % par année d'ici à son échéance dans quatre ans demeure intéressant.

Savoir bien gérer la croissance

Vous avez été récemment plus nombreux à nous questionner au sujet de la croissance de Medici depuis la fondation de la firme en 2008. Certains clients passionnés d'investissement se demandent si nous réussirons à afficher des rendements intéressants et supérieurs aux barèmes avec désormais plus d'un milliard d'actifs sous gestion. D'autres, davantage préoccupés par l'aspect organisationnel, veulent s'assurer que l'expansion de la firme ne nuira pas à notre capacité de vous servir adéquatement et dans des délais raisonnables. Ce sont des questions louables. Nous profitons de la nouvelle année pour y répondre.

Certains investisseurs croient que notre taille nous empêche de prendre une participation dans des occasions dignes d'intérêt. S'il est vrai qu'un actif plus significatif peut limiter notre faculté d'investir dans certaines entreprises de très petite taille, nous n'avons pas encore rencontré d'obstacles majeurs à accumuler l'ensemble des titres que nous convoitons. Parmi les vingt entreprises détenues en portefeuille, une seule affiche une capitalisation boursière inférieure à un milliard de dollars canadiens, tandis que deux s'évaluent à moins de deux milliards. Si d'un coup de baguette magique notre actif doublait demain matin, nous serions toujours en mesure de détenir une participation intéressante dans ces trois entreprises.

Qui dit plus grande taille, dit également avantage : celui d'accroître nos capacités de recherche. Nos occasions de rencontrer les dirigeants, fournisseurs, clients et ex-employés liés aux entreprises sont plus nombreuses que dans le passé. Ces sources d'information précieuses n'ont jamais été aussi abondantes que maintenant, possiblement en raison de la taille et de la notoriété croissantes de Medici.

Au fil des ans, plusieurs de nos grands gagnants en Bourse affichaient une valeur boursière déjà élevée au moment de leur achat. Pensons à Apple, Facebook, Microsoft et Costco. Le cas d'Apple est particulièrement intéressant. Même si la société figure parmi les entreprises les plus rentables et les plus suivies du monde depuis la sortie du premier iPhone, cela n'a pas empêché le titre de se négocier il y a quelques années à moins de dix fois les bénéfices, abstraction faite

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

de sa généreuse encaisse. Réaliser de bons rendements indépendamment de la taille des sociétés est une mission fort possible. N'oublions pas que les errances du marché s'appliquent aussi aux grandes entreprises.

« Qui dit plus grande taille, dit également avantage : celui d'accroître nos capacités de recherche. Nos occasions de rencontrer les dirigeants, fournisseurs, clients et ex-employés liés aux entreprises sont plus nombreuses que dans le passé. Ces sources d'information précieuses n'ont jamais été aussi abondantes que maintenant, possiblement en raison de la taille et de la notoriété croissantes de Medici. »

Ajoutons que, sans les nommer, certaines firmes d'investissement dotées d'actifs sous gestion nettement plus élevés que ceux de Medici et suivant une stratégie similaire à la nôtre parviennent à produire des rendements supérieurs aux indices de façon durable.

Nous ne pouvons passer sous silence le travail exceptionnel de l'équipe transactionnelle de Medici. Si les actifs que nous gérons augmentent, nos connaissances et nos techniques pour accumuler des titres dans un contexte plus difficile se sont parfois avérées un atout. La taille de notre réseau de contacts fait en sorte que nous trouvons parfois pour nos titres des vendeurs ou acheteurs privés. Le prix est alors négocié de gré à gré. Dans d'autres cas, nous accumulons des titres graduellement, sans toutefois indiquer au marché la taille de la participation que nous souhaitons acquérir. Cette approche permet une exécution plus rapide et à meilleur prix qu'on ne l'aurait obtenu avec nos pratiques d'il y a dix ans.

Enfin, notre désir et notre capacité de réaliser des investissements à l'extérieur de l'Amérique du Nord s'accroîent. Notre placement récent dans un exploitant de logiciels suédois en est un bon exemple. Nous suivons davantage de sociétés internationales qu'il y a quelques années. Notre terrain de chasse s'étend donc lui aussi. Bien que les actifs sous gestion augmentent, nous jouissons ainsi d'une grande latitude pour créer de la valeur ajoutée.

Par ailleurs, une autre préoccupation dont nous ont fait part certains clients porte sur notre capacité à maintenir notre excellent service à la clientèle à mesure que la firme croît. L'indicateur le plus approprié pour mesurer la charge de travail n'est pas l'actif sous gestion, mais plutôt le nombre de familles que nous servons par rapport à la taille de notre équipe d'administration et de service à la clientèle. Depuis plusieurs années, nous avons par exemple cherché à bien aligner notre capacité à former des gestionnaires de portefeuille à celle d'accueillir de nouveaux clients.

Trouver une quantité suffisante de talents qui ont des compétences en planification financière, qui investissent eux-mêmes selon une approche fondamentale et qui sont farouchement motivés à prioriser les intérêts des clients est une tâche de longue haleine. Former un bon négociateur, coordonnateur administratif ou gestionnaire de portefeuille peut prendre plusieurs années. Par exemple, pour obtenir le titre de gestionnaire de portefeuille, quatre années d'expérience sont généralement exigées par les régulateurs, en plus des impératifs internes de Medici.

Les contraintes liées à l'embauche et le temps requis pour former le personnel sont deux facteurs qui nous ont amenés, au fil des ans, à faire passer le seuil d'investissement minimal de 100 000 $, à 750 000 $. Et depuis quelques années, nous avons également mis de l'avant publiquement nos facteurs d'adhésion (voir l'annexe 1 de cette lettre). Ainsi, ceux qui n'adhèrent pas à notre vision peuvent retenir les services d'une autre firme.

Resserrer nos critères de sélection de la clientèle nous a permis de ralentir la croissance suffisamment pour maintenir le niveau de service qui cadre avec nos valeurs.

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

Si embaucher s'avère parfois difficile, nous mettons tout en œuvre pour développer le talent à l'interne. Depuis quelques années, nous avons formé différentes équipes qui lancent de nouvelles initiatives. Cette pratique, jumelée aux efforts soutenus des membres de l'équipe, a notamment permis en 2021 l'adoption d'un processus de signatures numériques, la création d'une conférence en ligne et l'implantation de différents systèmes de gestion au sein de la firme. Suivant leur progression, certains membres de l'équipe se voient offrir l'occasion de devenir associés, comme ce fut le cas pour Philippe Veilleux et Carl Benjamin dans la dernière année.

À ce titre, de quel niveau de service parle-t-on exactement ?

L'un des principes fondateurs de Medici est de traiter nos clients de la même manière que nous souhaiterions être servis si nos rôles étaient inversés. C'est d'ailleurs ce qui a amené Dany Foster et Carl Simard à créer Medici en 2008, n'arrivant pas à trouver la qualité de service de gestion de portefeuille qu'ils auraient souhaité recevoir. En aucun cas, nous ne désirons placer cette valeur à risque par une croissance débridée.

« L'un des principes fondateurs de Medici est de traiter nos clients de la même manière que nous souhaiterions être servis si nos rôles étaient inversés. En aucun cas, nous ne désirons placer cette valeur à risque par une croissance débridée. »

Nous voulons par exemple que vous soyez en mesure de trouver rapidement réponse à vos questions lorsque vous nous contactez. Nous visons aussi à proposer des solutions à nos clients qui ont des préoccupations d'ordre financier, afin qu'ils puissent mener leur vie en toute quiétude. C'est la raison pour laquelle nous nous assurons que nos gestionnaires aient le temps requis pour analyser et évaluer votre situation avant et après une rencontre annuelle de portefeuille. Le service que nous offrons n'en est pas un de façade. Nous sommes dédiés à vous aider à y voir plus clair avec vos finances.

Nouveauté 2022: désignation d'une personne de confiance

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a mis en place de nouvelles mesures afin de mieux protéger les clients qui pourraient se retrouver en situation de vulnérabilité.

Pour se conformer à cette exigence de l'AMF, Medici vous offrira la possibilité de désigner une personne de confiance avec qui nous pourrions communiquer, si, au cours de notre relation, nous décelons des signes mettant à risque votre bien-être financier. D'éventuelles limitations de facultés mentales liées à une maladie, une déficience ou une incapacité quelconque sont de bonnes raisons de nommer cette personne de confiance. Medici vous invitera à fournir le nom et les coordonnées de cette personne et à fournir un consentement écrit nous permettant de communiquer avec elle.

Soulignons que la personne de confiance ne pourra prendre de décisions financières à votre place, ni agir en votre nom. En outre, Medici assure la confidentialité de vos informations. Par conséquent, aucune information financière relative à votre situation, dont la valeur de votre portefeuille, ne sera communiquée à la personne de confiance désignée.

Bien qu'il n'y ait aucune obligation de désigner une personne de confiance, le faire représente une source d'information additionnelle qui aidera Medici à mieux protéger vos intérêts financiers.

Vous recevrez à cet effet un courriel détaillant la marche à suivre dans les prochaines semaines.

VERSION ABRÉGÉE POUR LE GRAND PUBLIC

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

L'équipe Medici s'agrandit

Medici a eu le plaisir d'accueillir Étienne Boulonne à titre de coordonnateur à la négociation vers la fin de l'été. Il épaule l'équipe de négociation afin de mener à bien toutes les transactions réalisées dans les portefeuilles des clients.

L'épargne étant une priorité pour lui, Étienne a toujours accordé de l'importance à mettre de l'argent de côté pour le futur. Ayant travaillé au sein d'une équipe de service à la clientèle dans le milieu bancaire avant de se joindre à Medici, il réunit des compétences autant au chapitre de l'approche client que de la saine administration des comptes. Diplômé d'un baccalauréat en finance de HEC Montréal, il souhaitait poursuivre une carrière en investissement dès sa sortie des bancs d'école. Gérant lui-même ses placements, il aspire à devenir gestionnaire de portefeuille.

Courriels importants envoyés au début 2022

D'ici la fin janvier, vous recevrez un courriel vous invitant à consulter votre rapport de rendement et de frais couvrant l'année 2021. Notez que ce rapport de frais couvre tous les comptes, y compris les comptes enregistrés. Il est envoyé à titre indicatif et non à des fins fiscales. Rappelons que vous pouvez consulter dès maintenant vos rendements de l'année 2021 sur notre plateforme en ligne, en vous rendant à la section « accès client » de notre site Internet.

Ceux qui détiennent les parts du Fonds privé Medici recevront les états financiers annuels vérifiés d'ici à la fin de mars 2022.

Nous ferons également parvenir dans les prochaines semaines un courriel détaillé pour vous guider avec vos cotisations REER, CELI, REEE et REEI.

Impôts

D'ici la fin février, vous recevrez les informations nécessaires pour la production de votre déclaration de revenus 2021, votre rapport de gains et pertes, ainsi que le rapport requis pour remplir le formulaire T1135. Au même moment, vous recevrez de la Banque Nationale vos feuillets fiscaux et votre rapport de frais pour les comptes non enregistrés.

****

Déjà une nouvelle année qui s'amorce ! Nous espérons que le travail de toute l'équipe Medici vous permet, ainsi qu'à votre famille, de vivre en toute quiétude, à tout le moins en ce qui concerne votre situation financière. Pour 2022, nous vous souhaitons santé, bonheur et succès. Nous demeurons disponibles en tout temps pour répondre à vos questions et résoudre vos enjeux financiers.

Merci pour votre confiance,

L'équipe Medici

Mises en garde :
Les commentaires, analyses et opinions formulés dans ce document ne représentent en aucun cas des recommandations transactionnelles et ne devraient pas être interprétés ainsi. Gestion de Portefeuille stratégique Medici (ci-appelé «Medici») se dégage de toute responsabilité quant à la mise à jour des informations communiquées dans ce document. Ce document est destiné aux clients de Medici. Toute reproduction, même partielle, sans le consentement explicite de Medici est strictement interdite. Si vous recevez ce document par erreur, veuillez le supprimer immédiatement et aviser Medici par courriel au info@gpsmedici.ca.

[1] De 2009 à 2010, les rendements affichés représentent la moyenne des rendements obtenus par l'ensemble des clients du service de Gestion privée Medici suivant une répartition d'actifs 35% revenus fixes et 65% actions. À partir de 2011, les rendements affichés représentent la moyenne des rendements obtenus par l'ensemble des clients du service de Gestion privée Medici suivant une répartition d'actifs 100% en actions. Des frais annuels moyens de 1,2% incluant les taxes de vente sont inclus dans le calcul des rendements. Les rendements affichés sont exprimés en dollars canadiens. Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs. Les rendements passés de Medici ont été obtenus grâce à un portefeuille diversifié de 10 à 25 entreprises sélectionnées conformément à la stratégie d'investissement présentée dans nos feuillets d'information. Pour plus de détails concernant le calcul de nos rendements ou de notre stratégie d'investissement, rendez-vous sur www.gpsmedici.ca. Le barème comparable est constitué des trois fonds négociés en Bourse suivants : iShares Core Canadian Universe Bond Index ETF (XBB), iShares Core S&P500 Index ETF (XUS) et iShares Core S&P/TSX Capped Composite Index ETF (XIC). Depuis 2011, le fonds iShares Core Canadian Universe Bond Index ETF (XBB) ne fait plus partie de la formule de calcul du barème comparable. Le barème comparable inclut les frais de gestion prélevés à même les fonds négociés en Bourse par iShares ainsi que les dividendes. Medici recueille les données fournies par BlackRock sur son site Internet et juge les informations fournies comme étant fiables au moment où elles ont été collectées.

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

[ANNEXE 1]
LES PRINCIPES DE MEDICI ET LES FACTEURS D'ADHÉSION

Les 3 principes de base de Medici

Ce que vous devez savoir à propos de Medici

TRANSPARENCE

Nous vous traitons comme si nos rôles étaient inversés.
Ceci implique une absence de frais cachés et d'intermédiaires coûteux, puisque nous agissons à la fois comme conseiller et gestionnaire de votre portefeuille. Nos rapports de rendement sont clairs, nets de frais, comparés au barème et accessibles en tout temps. Nos communications sont franches et régulières et nous n'hésitons pas à reconnaître nos erreurs. Notre équipe est facilement joignable pour répondre à vos questions.

RESPONSABILITÉ

Nous investissons avec conviction.
Nous sommes passionnés par les entreprises plutôt que les cours boursiers. Nous prenons parfois plus d'une centaine d'heures afin de déterminer le prix que nous sommes prêts à payer avant d'acheter les actions d'une entreprise exemplaire. Une fois l'entreprise ciblée, nous poursuivons nos recherches en continu afin d'en accroître nos connaissances. Notre travail de recherche intense nous permet d'investir avec conviction et d'éviter l'éparpillement du portefeuille. Nous possédons personnellement les mêmes entreprises que nos clients. Si une entreprise n'est pas bonne pour nous, elle ne l'est pas pour vous.

APPROCHE PERSONNALISÉE

Votre intérêt passe en premier.
L'intérêt de nos clients passe avant celui de la firme ou de ses gestionnaires. Nous mettons en place des pratiques qui visent d'abord et avant tout la satisfaction de nos clients plutôt que la rentabilité de la firme. Par exemple, nous rencontrons annuellement et individuellement chaque client et les aidons à définir des objectifs réalistes. Une fois ces objectifs définis, nous les accompagnons vers l'atteinte de leur but.

Chez Medici, il n'y a pas de « silos ». Nos gestionnaires forment une équipe multidisciplinaire qui combine ses forces pour vous offrir le meilleur service possible. Plutôt que de faire affaire avec un seul gestionnaire, nos clients ont accès à toute l'équipe, peu importe leurs besoins.

Les 5 facteurs d'adhésion à Medici

Afin d'assurer des normes de qualité élevées, Medici demande à ses clients de souscrire aux cinq facteurs suivants. En adhérant à ces facteurs, nos clients deviennent de vrais partenaires dans la gestion de leur portefeuille.

Votre compréhension est nécessaire.
La connaissance est le remède à de nombreuses appréhensions. Ceux qui prennent le temps de comprendre notre stratégie vivent les inévitables crises boursières avec une plus grande quiétude. Nous invitons nos clients à consacrer du temps à la lecture de nos lettres et à l'approfondissement de notre stratégie d'investissement tous les trimestres.

Une grande transparence de votre part est requise.
Pour bien vous servir, nous devons avoir une bonne idée de votre capacité et de votre tolérance personnelle aux risques. Ceci implique de prendre du temps pour bien vous connaître. Les clients doivent nous informer d'un changement de situation et doivent faire preuve de franchise quant à leur capacité à tolérer les périodes de turbulences.

Tôt ou tard, votre patience sera mise à l'épreuve.
Il est certain que nous sous-performerons à l'occasion. Depuis notre fondation, notre performance a été inférieure à celle des marchés dans leur ensemble une année sur trois même si nos rendements composés à long terme ont été supérieurs.

Même les meilleurs investisseurs sous-performent de temps à autre. Sachant que nous n'avons pas de contrôle sur les fluctuations à court terme, nous consacrons nos efforts à obtenir des rendements supérieurs aux marchés à long terme. Lors de périodes de sous-performance, votre patience sera requise.

Nous ne pouvons prédire les crises.
Des crises, il y en aura d'autres. Nous ignorons toutefois quand la prochaine se produira et nous ne tentons pas de la

VERSION ABRÉGÉE POUR LE GRAND PUBLIC

info@gpsmedici.ca
www.gpsmedici.ca

prévoir. Nous visons simplement investir dans des entreprises exemplaires qui s'offrent à prix raisonnable. Cela signifie que nous investissons vos avoirs en fonction des occasions d'investissement que le marché nous offre. Si nous trouvons moins d'occasions, les portefeuilles contiendront plus de liquidités. Nous encourageons nos clients à adopter une attitude similaire face au caractère imprévisible des crises.

Notre performance s'évalue sur quelques années et relativement au barème.
Nous fournissons le barème avec lequel nous souhaitons être comparés dans vos rapports de rendement. Il est composé de la Bourse canadienne, de la Bourse américaine, ainsi que des obligations canadiennes (si applicable). Il reflète l'effet du taux de change, les dividendes et intérêts versés ainsi que des frais de gestion. Conformément à notre perspective d'investisseur à long terme et à nos objectifs, nous souhaitons être comparés à ce barème sur 5 ans et non sur quelques mois.

[[ANNEXE 2]
REVUE DES TITRES
(LA REVUE COMPLÈTE EST RÉSERVÉE À NOS CLIENTS)

Alphabet (Google)

Exploitant de plateformes publicitaires telles que le moteur de recherche Google, le site de vidéos YouTube et l'outil de géolocalisation Google Maps. Ses services incluent aussi la suite de logiciels et d'appareils Android, la plateforme d'achat Google Play Store et le service d'hébergement Google Cloud.

Combien de fois avez-vous réalisé une recherche sur le Web en 2021 sans utiliser le moteur de recherche de Google? Parions qu'outre les recherches effectuées sur Amazon pour l'achat de produits, la forte majorité de vos requêtes commencent sur une propriété de Google. Un emplacement ? Il y a Google Maps. Une vidéo ? Il y a YouTube. Besoin de connaître les heures d'ouverture d'un magasin ? À la recherche de billets d'avion ? La réponse passe par… Google. Cette domination ne semble pas près de s'éteindre : aucun concurrent crédible n'émerge au fil des ans.

L'entreprise affiche une année exceptionnelle grâce à une croissance des revenus de publicité de 47 % pour les neuf premiers mois. La comparaison avec l'année précédente est favorable en raison de la pandémie, mais même en comparant 2021 à 2019, la croissance s'élève à 24 % en rythme annualisé. Google n'est pas seulement une histoire de croissance, c'est aussi une machine à profit. Ses principales divisions ont vu leurs bénéfices augmenter de 86 % pour les trois premiers trimestres de l'année. Notre estimation de la valeur intrinsèque a pour sa part grimpé de 76 %. Assise sur quelque 140 milliards de dollars US d'encaisse, Google a tout le loisir de racheter un nombre grandissant d'actions pour doper encore plus sa croissance.

« Google n'est pas seulement une histoire de croissance, c'est aussi une machine à profit. Ses principales divisions ont vu leurs bénéfices augmenter de 86 % pour les trois premiers trimestres de l'année. Notre estimation de la valeur intrinsèque a pour sa part grimpé de 76 %. »

Bien que les choses aillent rondement pour l'entreprise californienne, elle ne figure qu'au 3e rang des acteurs de l'informatique en nuage – le *cloud*–, derrière Microsoft et Amazon. Sa croissance dans ce créneau est élevée, mais la société ne peut compter sur les mêmes relations d'affaires que Microsoft, par exemple. Ce qui explique pourquoi elle doit redoubler d'efforts pour accélérer ses ventes. Nous constatons aussi que Google affiche de plus en plus de publicité sur YouTube, à un point tel que l'expérience de visionnement s'en trouve affectée. Une exagération de la sorte permet parfois à la concurrence de se frayer un chemin. Nous gardons à l'œil ces risques. ■