

Perpétuer le feu sacré du rendement

À l'instar d'Albert Einstein, bon nombre de nos clients considèrent le rendement composé comme étant la « huitième merveille du monde ».

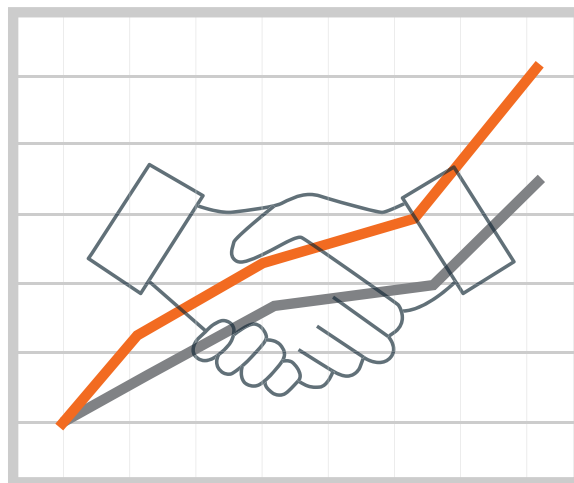
« Le rendement représente pour eux un puissant moteur en vue d'atteindre l'indépendance financière, préparer leur retraite, bâtir un fonds d'urgence et transmettre un patrimoine à leurs héritiers. »

Même s'ils ont déjà sécurisé leur avenir financier et celui de leurs proches, plusieurs clients estiment que leur capital doit continuer de produire un rendement optimal, comme toute ressource précieuse. Leur motivation dépasse la recherche de gains financiers. Ces personnes

partagent une vision tournée vers l'excellence. Elles sont animées par le désir de transmettre un héritage durable, à la fois à leurs descendants et pour des causes philanthropiques qui leur tiennent à cœur.

Enfin, cette quête de rendement s'accompagne d'une attitude humble et réfléchie. La modestie dont ces personnes font preuve les préserve des excès de confiance et des perceptions biaisées, susceptibles d'obscurcir leur jugement et de nuire à la réalisation de leurs objectifs.

Les trois cas que nous vous présentons ci-bas illustrent ces principes en action : des clients qui, malgré leur aisance financière, se sont adjoint les services de Medici pour concrétiser cette vision d'une gestion rigoureuse et éclairée de leurs placements. Chaque parcours aurait pu être traité dans un document distinct, mais nous avons choisi de les regrouper afin de mettre en relief leur complémentarité, tout en limitant les redondances.



Cas n° 1 L'ADN d'une investisseuse

Il y a presque dix ans, une propriétaire d'un réseau de cabinets de services paramédicaux nous a approchés pour explorer la possibilité de retenir nos services de gestion de portefeuille. Ce contact s'est fait par l'intermédiaire de son comptable externe, qui servait déjà certains clients de Medici et avait pu évaluer la qualité de nos services.

UNE DISPERSION PARMi QUATRE GESTIONNAIRES

À cette époque, elle gérait son patrimoine financier en le répartissant entre quatre représentants de grandes institutions financières. Cette méthode, recommandée par un expert américain en gestion de patrimoine, semblait séduisante à première vue, mais s'est avérée superficielle. La quête de performance, qui a toujours marqué son parcours tant sur le plan personnel que professionnel, l'a incitée à réévaluer la gestion de ses portefeuilles.

Il lui était inconcevable de laisser de l'argent stagner sans chercher à en tirer un rendement supérieur.

« Même si mon avenir financier et celui de mes proches sont déjà assurés, je trouverai certainement une cause noble à qui léguer le capital supplémentaire accumulé grâce à ces rendements », explique-t-elle.

UNE REDDITION DE COMPTES DÉFICIENTE

Elle a rapidement réalisé que les rendements obtenus par ces différents gestionnaires s'avéraient insatisfaisants. Elle avait cependant du mal à confirmer ce qu'elle présumait, à cause de relevés de placement inadéquats. En effet, la présentation complexe et segmentée des rapports qui lui étaient fournis rendait l'évaluation globale difficile.

Par exemple, lorsqu'elle parvenait à interpréter les rendements de ses portefeuilles, elle constatait qu'ils n'étaient pas comparés à des indices de référence pertinents. Ce sont pourtant des indicateurs essentiels pour évaluer objectivement la performance de son conseiller. Un rapport de rendement bien conçu joue un rôle similaire à celui d'un bulletin scolaire, où le résultat d'un étudiant est comparé à la moyenne de sa classe.

Les rapports trimestriels qu'elle recevait étaient de plus concentrés sur les perspectives macroéconomiques générales et rédigés par des économistes au siège social de l'institution. Ces rapports ne revenaient pas de manière transparente sur les décisions d'investissement que prenaient ceux qui géraient ses portefeuilles.

Le point de rupture est survenu lorsqu'elle a réalisé qu'un de ses portefeuilles avait subi une perte annuelle inexplicable. « La stratégie d'investissement suivie par le gestionnaire à cette époque impliquait une multitude de transactions sur des produits financiers dérivés », explique-t-elle. « L'approche était non seulement trop complexe à comprendre, mais également très coûteuse. » Déçue par ces résultats, elle a décidé de transférer la gestion d'une partie de ses placements à Medici.

Après avoir validé notre expertise, notre transparence et notre engagement pendant plus d'un an, elle a sollicité une rencontre à nos bureaux. D'entrée de jeu, elle a extrait de son sac à dos trois dossiers qui concernaient les comptes sous la responsabilité des trois autres conseillers avec qui elle traitait alors. Elle nous a ainsi confié le mandat de faire « le grand ménage » de tous ces placements afin d'en assurer dorénavant la gestion, comme pour le portefeuille déjà entre nos mains.

Outre son insatisfaction justifiée par des performances médiocres et une reddition de comptes opaque, elle a constaté que la diversification entre plusieurs gestionnaires n'offrait pas les résultats attendus. En réalité, les valeurs marchandes de ces portefeuilles évoluaient presque au même rythme que les marchés boursiers. Confier ses actifs à plusieurs gestionnaires investissant

tous dans des actions ne constituait pas une véritable diversification.

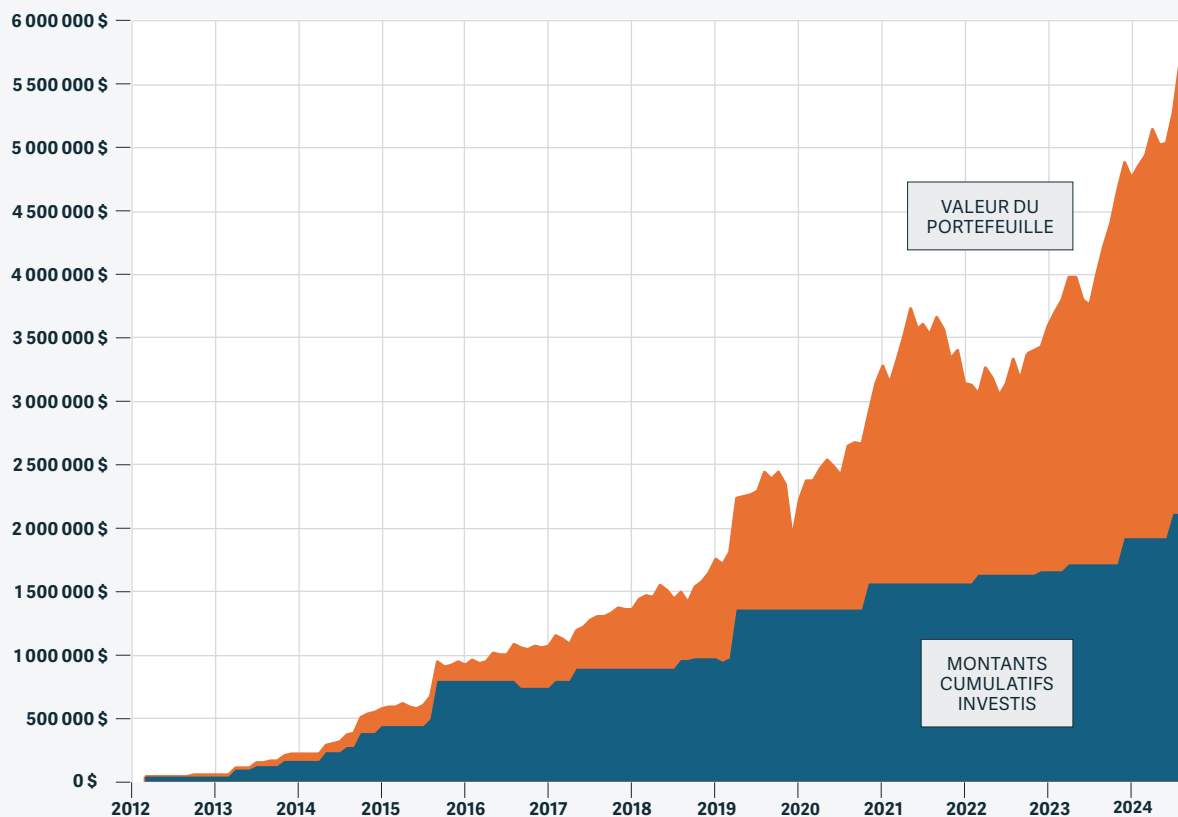
Elle nous a enfin révélé qu'un des professionnels de l'investissement avait appelé en renfort des « gourous » du siège social, venus la rencontrer dans ses bureaux pour tenter de la convaincre de demeurer cliente. Loin de l'impressionner, cet ultime effort, davantage axé sur la séduction que sur le contenu, n'a révélé aucune volonté de proposer une méthode différente pour livrer des résultats convaincants.

Voici un graphique qui affiche la courbe de la progression de son portefeuille géré par Medici, comparativement

au capital qu'elle a investi¹. Ce portefeuille a généré un rendement annuel composé moyen de 15,5% sur plus de 12 ans². La valeur marchande du portefeuille au moment de la publication de ce cas s'élevait à environ 5,7M\$, ce qui équivaut à plus de 5 fois le montant investi en moyenne au cours de cette période.

Ce graphique percutant est présenté dans le cadre des accompagnements personnalisés que nous faisons avec nos clients. Il contribue grandement à les aider à préserver une perspective à long terme, malgré les inévitables aléas de la Bourse.

Valeur du portefeuille par rapport aux montants cumulatifs investis au fil des 12 dernières années



¹ Afin de préserver l'anonymat de notre cliente, les montants affichés ont été modifiés, tout en respectant l'intégrité des courbes.

² Rendements au 31 décembre 2024. Les rendements passés ne sont pas garants des rendements futurs. Nous vous invitons également à consulter notre site Web, où vous trouverez tous les détails concernant notre approche, ainsi que nos mises en garde.

Cas n° 2

La diversification d'un conglomérat privé

Un jour, un homme d'un certain âge se présente à l'improviste à nos bureaux, désirant rencontrer quelqu'un pour l'aider avec ses valeurs mobilières. Il est accueilli avec soin par l'un de nos gestionnaires de portefeuille, qui prend le temps de cerner son histoire afin d'illustrer clairement en quoi nos façons de faire se distinguent et répondent à ses aspirations.

Il précise qu'il vient nous consulter sur la recommandation d'un bon ami. «Vous êtes les premiers que je visite», nous dit-il d'emblée, ajoutant qu'il envisage de rencontrer un autre gestionnaire sur les conseils du même ami.

Il y a 50 ans, cet entrepreneur a fondé une chaîne qui compte aujourd'hui plus de 200 magasins d'articles de sport. Au fil du temps, il a développé autour de ces activités de commerce au détail un conglomérat privé englobant plusieurs entités commerciales. L'une de ses divisions, spécialisée dans les actifs immobiliers, s'est imposée avec une valeur nette dépassant les 150 M\$.

Les liquidités excédentaires générées chaque année par ses entreprises représentent également un actif. Ses avoirs financiers, qui totalisent plusieurs millions de dollars, étaient jusqu'alors gérés par des courtiers affiliés à une grande banque canadienne. La lente progression de son portefeuille le préoccupait depuis longtemps, mais c'est en découvrant les performances de Medici sur notre site Web qu'il a finalement décidé de retenir nos services.

MESURER MEDICI AU-DELÀ DE SES RENDEMENTS

Il est alors devenu impatient d'aller au cœur de l'approche de Medici, afin de mieux comprendre la façon dont notre firme génère ses rendements.

«Pour lui, ressentir le bien-fondé de nos valeurs s'avérait un critère d'évaluation de Medici tout aussi crucial que les rendements eux-mêmes. Cette personne d'affaires accomplie avait d'ailleurs décidé de se présenter à nos bureaux sans rendez-vous, précisément dans le but d'observer l'authenticité de notre équipe, sans que ses collaborateurs ne soient préparés.»

Une fois ses besoins et ses priorités cernés, notre gestionnaire a saisi l'occasion de lui faire découvrir les piliers sur lesquels s'appuie notre stratégie visant à investir dans des entreprises durables. Ils ont ensuite abordé notre mode de fonctionnement, notamment l'évaluation de notre performance sur plusieurs années comparée à un barème pertinent. Nous avons également souligné l'importance de préserver une tranquillité d'esprit lors des crises boursières imprévisibles, afin d'éviter la vente de titres à des prix déprimés.

Enfin, nous avons discuté des divers moyens déployés par Medici pour informer ses clients, dont nos lettres financières trimestrielles et nos revues de gestion de portefeuille annuelles, sans oublier l'accompagnement fait auprès de nos clients pour les aider à atteindre leurs objectifs financiers comme la retraite.

Lors de discussions ultérieures avec des membres de notre équipe, il nous a expliqué les raisons qui l'avaient motivé à choisir Medici :

- Notre approche d'investissement inspirée de la logique prônée par Warren Buffett, qui consiste à investir comme le font les entrepreneurs-proprétaires.

- «La présence d'une équipe authentique et engagée qui reflète des valeurs d'humanisme et de capitalisme», tel qu'il nous l'a relaté.
- Le fait que les portefeuilles de nos associés soient composés des mêmes titres que ceux détenus par nos clients. Cela confirme un alignement concret des intérêts des membres de l'équipe Medici sur ceux de la clientèle.

Alors que nous gérons ses avoirs financiers familiaux depuis plusieurs mois, notre client réfléchissait à la façon de mettre à profit les liquidités excédentaires que générerait son conglomérat. Il souhaitait ajouter un troisième pilier à son conglomérat, qui était jusqu'alors structuré autour de deux principaux piliers : la chaîne de magasins et la société immobilière.

Son objectif ? : «diversifier nos sources financières qui renforceraient le groupe à très long terme.» Il nous a alors demandé de prendre en charge la gestion des bénéfices excédentaires générés par ses différentes entités commerciales.

Cas n° 3

Assurer la pérennité du patrimoine familial

Fort de ses études en architecture et en finance, il a saisi la première occasion qui s'est présentée de conjuguer ses deux passions, en mettant la main sur un vieil immeuble. Avec un partenaire, il a entrepris de rénover entièrement cet édifice, jouant à la fois les rôles de maître d'œuvre et d'exécutant d'une foule de tâches liées à la construction. Il s'avérait crucial pour les deux associés de minimiser les coûts, en raison d'un financement limité. Bien que cette première expérience se soit avérée extrêmement exigeante, elle est devenue le socle de leur modèle d'affaires : un promoteur immobilier intégré verticalement.

Au fil des décennies, son partenaire et lui ont multiplié les projets immobiliers, se spécialisant dans la construction d'immeubles multirésidentiels. Il y a environ cinq ans, ils ont pris la décision de diviser leur parc immobilier en parts égales. Motivé par le souhait d'amorcer sa retraite, il a alors choisi de vendre la majorité de ses actifs à un moment où les prix de l'immobilier atteignaient des sommets, propulsés par des taux d'intérêt historiquement bas.

La vente d'immeubles lui a permis de récolter un capital considérable qu'il visait à faire fructifier pour assurer durablement son bien-être financier et celui de ses proches. Après avoir obtenu des références de quelques sociétés de gestion de portefeuille crédibles, il s'est tourné vers Medici pour lui confier ses actifs financiers. Le savoir-faire de notre firme, clairement démontré lors d'une rencontre à nos bureaux, correspondait parfaitement à ses convictions d'investisseur immobilier aguerri.

DÉBOULONNER LES MYTHES DE LA DIVERSIFICATION

La suite de cette histoire est fascinante, car elle nous permet d'aborder une dimension souvent méconnue de nos responsabilités.

« Outre les tâches intrinsèques liées à la gestion des portefeuilles, notre mission consiste à accompagner nos clients afin de les aider à surmonter divers obstacles susceptibles de compromettre l'atteinte de leurs objectifs financiers. »

Nos interventions se concentrent souvent sur la compréhension des enjeux de nos clients. Nous leur offrons des analyses adaptées aux besoins propres à chacun d'entre eux. Par ailleurs, investir en Bourse expose à des écueils qui peuvent parfois menacer la sérénité de nos clients. Voilà pourquoi nous demeurons constamment à l'affût de leurs craintes, afin de leur proposer des repères objectifs. Ces pièges, historiquement reconnus pour nuire à la performance à long terme des portefeuilles, peuvent notamment être provoqués par la volatilité des marchés, des prédictions économiques pessimistes largement médiatisées ou encore des mythes financiers infondés, mais tenaces.

Dans son cas, notre client a été ébranlé par une discussion avec un ami de longue date. Il a avoué à cet ami avoir confié la gestion de l'intégralité de son patrimoine financier à une seule société, Medici. Il se disait « très heureux d'être chez Medici depuis presque cinq ans », mais un commentaire inattendu sur les dangers d'une concentration de ses avoirs a exacerbé son insécurité.

Peu après cette remise en question, il a eu la sagesse de nous écrire un courriel qui résumait la conversation qu'il a eue avec son ami. En voici un extrait :

« Hier soir, je discutais avec un ami qui a toujours eu de mauvais rendements en Bourse. Dans l'espoir de l'inciter à revoir sa stratégie, je lui ai parlé de mon approche et de Medici. Il s'est aussitôt focalisé sur le fait que tout mon capital était investi dans un même panier. [...] À un moment, j'ai même eu l'impression qu'il allait me traiter d'imbécile... »

Il a alors entrepris une vérification diligente, guidée par un cadre qu'il nous avait fourni à l'avance. Cette démarche lui a permis de rencontrer nos principaux intervenants, d'examiner l'organisation et la pérennité de notre société, ainsi que de confirmer les mesures de sécurité mises en place. À cet égard, même si tous ses actifs financiers sont gérés chez Medici, la sécurité de son capital est assurée par la Banque Nationale, exactement de la même façon que dans toute autre grande banque canadienne.

Un mythe persistant dans l'industrie prétend que la diversification dépend du nombre de titres détenus dans un portefeuille. Pourtant, selon la théorie financière moderne, détenir un portefeuille composé de 20 à 30 titres soigneusement sélectionnés suffit pour atteindre une diversification optimale. Warren Buffett résume cette idée en une phrase percutante : « la diversification est une protection contre l'ignorance; elle a peu de sens pour ceux qui savent ce qu'ils font. »

« Les épargnants qui persistent à suivre l'adage “ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier” négligent souvent le fait que tous les “paniers” n'offrent pas les mêmes capacités. Ces personnes agissent comme si elles n'avaient rien à perdre et tout à gagner, ce qui est loin de la réalité. »

Nous avons identifié deux types de faille qui peuvent affecter un client travaillant avec plusieurs gestionnaires. Premièrement, le fait qu'aucun des conseillers ne maîtrise la gestion globale des avoirs financiers du client compromet l'optimisation de son plan financier et fiscal.

Ensuite, multiplier les professionnels qui s'occupent d'un portefeuille augmente le risque de sélectionner des gestionnaires moyens. Cela a pour effet de réduire le rendement potentiel des placements d'environ 3 % par an³. Bien que ces points de pourcentage puissent paraître négligeables à première vue, ils risquent d'entraîner un manque à gagner considérable. Par exemple, l'accumulation de ces écarts de rendements annuels atteint plus de 1M\$ après 30 ans, sur des épargnes de 15 000 \$ par année^{4,5}. De plus, le pouvoir d'achat de ces fonds investis devrait être préservé si les contributions suivent le rythme de l'inflation.

« Malheureusement, la confusion entretenue par l'industrie financière autour de la diversification masque souvent les véritables moteurs de création de valeur : une stratégie d'investissement éprouvée et claire, une reddition de comptes pertinente et une organisation pérenne aux multiples expertises. Trop souvent, la diversification est perçue comme une solution miracle à tous les maux de la gestion des placements, sans une compréhension approfondie de ce concept. »

Il résume ainsi les faits saillants de cette rencontre. « Ma visite dans la cuisine de Medici s'est avérée concluante. J'ai vu une équipe passionnée par l'investissement, dont tous les membres se dévouent à faire une réelle différence dans la vie financière de ses clients. »

³ Cet écart de rendement défavorable provient de nos propres constats fondés sur plus d'une centaine d'évaluations de portefeuille réalisées pour des clients potentiels et d'études indépendantes comme celles de SPIVA Canada et de Dalbar aux États-Unis.

⁴ Le calcul de cette différence de 1 M\$ est fondé sur une comparaison des valeurs accumulées futures d'environ 15 000 \$ / an à des taux de rendement moyens annuels respectifs de 10 % et de 7 %.

⁵ Cette hypothèse de 15 000 \$ repose sur plusieurs raisons interreliées : premièrement, il s'agit du montant maximal admissible pour cotiser à un REER pour un épargnant dont la rémunération annuelle se situe à environ 85 000 \$. Deuxièmement, ce montant représente un niveau d'épargne atteignable dans le contexte d'un revenu familial raisonnable et de la déduction d'impôt disponible sur les cotisations à un REER. Enfin, lorsqu'il est capitalisé à un taux de rendement annuel moyen de 10 % et ajusté pour une inflation de 2,5 % par an, le capital accumulé au bout de 30 ans constituera un régime de retraite adéquat par rapport au salaire avant la retraite.