

Fonds de fonds

> SUITE DE LA UNE

Premier constat: parmi les fonds individuels (*stand-alone*), seuls les fonds cotés quatre ou cinq étoiles par Morningstar se situent en territoire positif. Les cinq étoiles génèrent 14,5G\$ d'entrées nettes, comparativement à 10,8G\$ pour les quatre étoiles.

Cependant, dès que l'éclat du ciel étoilé pâlit, les choses se gâtent rapidement. Les sorties nettes explosent à 10,4G\$ pour

les fonds individuels de trois étoiles. Elles se déchaînent à 11,8G\$ pour les fonds de deux étoiles. Les fonds individuels d'une étoile écopent de sorties nettes de 3,6G\$. Cette somme relativement peu élevée découle des faibles parts de marché (3,1%) des fonds d'une étoile.

En revanche, les fonds de fonds échappent à la force d'attraction de la galaxie Morningstar.

Ainsi, les fonds de fonds de cinq étoiles n'affichent que 1,3G\$ d'entrées nettes. Toutefois, les fonds de fonds de quatre et trois étoiles suscitent beaucoup d'appétit, avec des entrées nettes respectives de 8,7G\$ et 8,0G\$.

Fait remarquable, les fonds de fonds peu étoilés évitent le trou noir des sorties nettes massives. Au contraire. Les fonds de fonds de deux étoiles génèrent des entrées nettes de 0,8G\$! Les fonds de fonds d'une étoile pourraient même siffloter compte tenu de leurs négligeables sorties nettes de 0,3G\$. À cet égard, le contraste avec les fonds individuels est renversant.

À l'évidence, la galaxie Morningstar n'exerce pas la même force d'attraction sur les acheteurs de fonds de fonds que sur les acheteurs de fonds individuels.

STRATÉGIE ET PROCESSUS

Selon Denise Davids, analyste de fonds chez **IA Valeurs mobilières**, «les acheteurs de fonds de fonds s'intéressent davantage à réduire le risque. Le rendement ou l'évaluation de Morningstar leur importe moins».

Le spécialiste Dan Hallett est du même avis. «La performance et le talent des gestionnaires sont les grands arguments de vente des fonds individuels. À l'opposé, les fonds de fonds sont plutôt vendus comme une solution mettant l'accent sur la construction du portefeuille plutôt que sur l'obtention de rendements nécessairement élevés», indique celui qui est également vice-président et responsable, gestion d'actifs au **HighView Financial Group**.

Vice-président, ventes, investissements et retraite au **Groupe Cloutier**, Robert Lachance est bien placé pour témoigner de l'importance de la demande des épargnants pour une gestion prudente du risque.

«Avant tout, les fonds de fonds gèrent le risque et la volatilité. Ils ont généralement de bonnes performances, leurs allocations d'actifs répondent à de grands besoins et leurs fonctionnalités de rééquilibrage automatique aident les conseillers à maintenir le cap», précise-t-il.

De plus, à l'heure où chaque style de gestion a son heure de gloire, «un fonds de fonds peut en couvrir la gamme», ajoute Jean Morissette, consultant et un des fondateurs de **Partenaires Cartier**.

Robert Lachance estime que les fonds de fonds constituent de «beaux outils» aux mains des conseillers généralistes. En effet, s'il y a une chose que son expérience professionnelle d'une trentaine d'années lui a apprise, c'est l'importance d'encourager les consommateurs à ne pas retirer leurs billes. «Grâce aux fonds de fonds, des clients n'iront pas se réfugier dans les certificats de placement garanti lors de coups

durs», signale le vice-président du Groupe Cloutier.

Le planificateur financier André Martel souscrit pleinement à cette approche de gestion du risque.

«Il y a 12 ans, j'ai compris que l'avenir de la planification financière résidait dans la stratégie et le processus, non pas dans le produit. Aux yeux de bien des gens, les rendements à court terme font la spécificité des produits individuels. C'est un piège! Mes clients veulent protéger leur capital et bénéficier d'une croissance méthodique de leurs avoirs. Voilà pourquoi j'ai choisi de travailler avec des fonds de fonds», dit le planificateur et président du **Centre financier Chicoutimi**.

André Martel compare la gestion des fonds de fonds à celle des caisses de retraite. «Des comités de gestion surveillent le travail des gestionnaires. Et le rééquilibrage automatique permet de maintenir les objectifs des clients. Avec des fonds individuels, il serait difficile, par exemple, de convaincre un client de diminuer la pondération d'un fonds ayant offert une surperformance en cours d'année. De plus, je peux me concentrer sur les objectifs de mes clients en maximisant leur situation fiscale, financière et successorale», précise-t-il.

Afin de faciliter le partage de sa vision d'investissement, le planificateur aime utiliser la métaphore du joueur de baseball. «On ne frappera pas de coups de circuit, mais sur un période d'au moins cinq ans, on marquera autant de points que les coéquipiers tout en évitant leurs périodes de disette», dit-il.

En conséquence, les fonds de fonds de cinq étoiles ne sont pas souvent dans la ligne de mire du planificateur. «Quels risques les gestionnaires ont-ils pris afin de récolter leurs cinq étoiles? Peut-être trop! Quand on a mis en place la stratégie et le processus, les fonds de trois et quatre étoiles procurent généralement les rendements et la stabilité souhaités», dit André Martel.

Toutefois, faut-il conserver les fonds de fonds d'une ou deux étoiles? Comment expliquer leur grande permanence, contrairement aux fonds individuels, où ils sont rapidement éliminés?

«Un fonds de fonds d'une ou deux étoiles ne doit pas être un signal de vente. Ça peut même être un signal d'achat, selon la direction des marchés. Toutefois, certains de ces fonds de fonds peuvent être trop complaisants et manquer d'esprit critique. Bien souvent, il s'agira de fonds maison. On ne se met pas soi-même à la porte», signale Jean Morissette.

Et si les ventes de fonds de fonds fluctuent, c'est aussi en raison de la psychologie générale des investisseurs.

«Après une période baissière, les investisseurs privilégient les fonds de fonds. À l'heure actuelle, beaucoup tentent de capter les rendements élevés des vagues de produits comme les cryptomonnaies et la marijuana, ou encore des technologies. Lorsqu'ils se seront brûlés les doigts, plusieurs reviendront vers une approche de fonds de fonds basée sur de meilleurs équilibres entre les styles et classes d'actif», affirme Dan Hallett. **FI**

Barrage Capital voit grand

Leur recette? La patience.

PAR JEAN-FRANÇOIS BARBE

CINQ ANS APRÈS LE LANCEMENT de leur fonds-vedette, les quatre fondateurs de **Barrage Capital** ont fait la preuve qu'il est possible de créer de nouveaux manufacturiers de fonds ailleurs qu'à Toronto et qu'il existe une relève entrepreneuriale en gestion d'actif qui ose rêver grand.

Mis en marché en mars 2013, le Fonds Barrage d'actions américaines affichait 63M\$ d'actif à la fin décembre.

Âgés de 42 ans en moyenne, les quatre associés de Barrage Capital mettent en commun leurs idées afin de faire fructifier leur seul et unique fonds. Le quatuor recherche la «valeur». Le portefeuille du fonds est actuellement composé de 10 titres, pour la plupart de grandes sociétés américaines.

À l'heure où le roi incontesté de la valeur, le légendaire Warren Buffett, avoue ses difficultés à trouver des occasions d'investissement au point d'envisager une première distribution de dividendes à ses actionnaires impatients, est-il encore possible de trouver de grandes entreprises sous-évaluées pouvant procurer des rendements d'escompte, aux États-Unis, pays le plus couvert au monde par les analystes boursiers de la planète?

«Le fait d'être un petit gestionnaire d'actif nous avantage. On trouve des idées qu'un Buffett ne trouverait pas attrayantes en raison de la taille gigantesque de son conglomérat, **Berkshire Hathaway**. Par exemple, en juin dernier, nous cherchions des idées d'investissement et notre niveau d'encaisse atteignait près de 30%. Depuis ce temps, nous avons déployé la presque totalité du capital en investissant notamment dans deux nouvelles entreprises en Grande-Bretagne», explique Rémy Morel, l'un des quatre associés.

Tout en adoptant une philosophie d'investissement sécurisante à la Warren Buffett, la firme entend se présenter comme une solution de rechange à la gestion traditionnelle. «Nous investissons selon une optique valeur, mais d'une façon très concentrée. C'est ce qui nous distingue de la gestion traditionnelle», énonce Rémy Morel.

Depuis les débuts du fonds, le nombre de titres en portefeuille a varié de 7 à 15. Certains titres peuvent représenter jusqu'à 15% de la valeur du portefeuille.

Par ailleurs, la diffusion accélérée d'information ne favorise pas que les grandes firmes d'investissement de ce monde. «Lorsque Warren Buffett a commencé sa carrière, il se basait, en partie du moins, sur la lecture de

rapports annuels qu'il recevait par la poste. Aujourd'hui, les sources d'information se sont multipliées et elles peuvent servir aux petites firmes comme la nôtre. Notre recette, c'est la patience, la recherche approfondie et l'aversion pour le risque», poursuit Rémy Morel.

Les marges bénéficiaires de Barrage Capital suffisent à couvrir les frais fixes – dont des bureaux dignes d'une agence de publicité, sur le boulevard Saint-Laurent, à Montréal – ainsi que les salaires des quatre associés et de deux employées.

Et jusqu'ici, les rendements sont au rendez-vous. Barrage Capital, dont le nom renvoie «aux barrages hydroélectriques, qui représentent la création de richesse au Québec», affiche des rendements annualisés de 20,9% (après frais) depuis ses origines, en 2013.

La firme facture des frais de base de 1% par année, à quoi s'ajoutent des frais de performance qui équivalent à 20% des rendements excédant un seuil de 5% par année. Par exemple, en 2017, le fonds a généré des gains de 11,66% avant frais et de 9,28% après frais.

QUI SONT LES INVESTISSEURS?

La page d'accueil du site de Barrage Capital proclame que «100 000\$ investis à l'ouverture du fonds en mars 2013 valent aujourd'hui 249 976\$». Voilà qui ouvre des portes!

Selon les données que nous a transmises Catherine Meinrath, avocate et directrice administrative de Barrage Capital, le nombre d'investisseurs se situerait à environ 350. L'investissement moyen serait de 200 000\$. «La majorité des investisseurs habitent au Québec. Les autres sont en Ontario, en Alberta et en Colombie-Britannique», indique-t-elle.

Les clients qui veulent investir directement dans le fonds devront déboursier une somme minimale de 100 000\$ à compter du mois de mars. C'est 25 000\$ de plus qu'auparavant.

Toutefois, s'ils utilisent les services de conseillers inscrits à titre de représentants-conseils (ou de gestionnaires de portefeuille), ils devront alors miser une somme minimale de 50 000\$. Ces représentants-conseils devront déterminer si l'investissement dans le fonds correspond aux besoins et aux capacités financières du client.

À l'image du barrage qui génère de l'énergie après avoir amassé de grandes réserves d'eau, les fondateurs voient l'avenir en grand.

«Si notre fonds grossit suffisamment, nous pourrions nous attaquer au marché de l'épargne collective. Nous étudions cette situation chaque année. Nous examinons aussi la possibilité d'être un jour présents aux États-Unis!» confie Rémy Morel. **FI**

AVIS DE NOMINATION



Stéphane Dulude
Vice-président,
développement
des affaires

À titre de Vice-président, développement des affaires du Groupe financier PEAK, Stéphane Dulude dirige notamment les activités de recrutement de nouveaux Conseillers partout au Canada, veille au succès des Conseillers du réseau PEAK, encadre le programme de Relève et contribue au développement stratégique du groupe.

Figure bien connue dans l'industrie, Stéphane Dulude a un parcours professionnel fort impressionnant et sa réputation n'est plus à faire. Cumulant plus de 25 ans d'expérience dans les services financiers, bancaires et immobiliers, il a occupé tour à tour plusieurs postes de haute direction de grandes institutions financières à l'échelle pancanadienne. Très impliqué, Stéphane siège également au comité consultatif sur les produits d'investissement organisé par l'Autorité des marchés financiers (AMF).

