

15.01.2010 - CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

Industrie

Cote 100 : le gestionnaire devenu conseiller

Le portefeuille de la Lettre financière de Cote 100 a obtenu un rendement annualisé de 10,2 % depuis son lancement en 1988. Durant cette période, le S&P/TSX gagnait 6,7 %.

Cette lettre, lancée par Guy Le Blanc en même temps que l'entreprise, présente un commentaire de marché et surtout des recommandations d'achat ainsi qu'un portefeuille modèle de titres canadiens et américains. Elle reste à la fois un outil unique pour les investisseurs québécois et pour l'assise de la société qui a pignon sur rue à Saint-Bruno.

À cela s'ajoute sa famille de sept fonds communs, qui sont toujours gérés selon le système de gestion Cote 100. Développé par Guy Le Blanc entre 1984 et 1988, ce modèle évalue les titres boursiers selon 17 critères d'évaluation de type quantitatif. Ces critères sont regroupés en trois grandes catégories : la santé financière de l'entreprise, sa performance et son évaluation boursière.

Le système Cote 100 attribue une note sur 100 à chaque société. " Cela nous permet de réduire l'univers de quelque 22 000 titres nord-américains à 100 ou à 150 titres qui pourraient potentiellement faire partie de nos portefeuilles ", résume Philippe Le Blanc, président de Cote 100.

Ces fonds ne constituent toutefois plus le noyau de l'entreprise, admet Philippe Le Blanc. " Il y a eu un gros boom des fonds communs dans les années 1990, puis il y a eu un certain désenchantement, notamment en raison des frais trop élevés. De plus, notre clientèle vieillit et possède un portefeuille plus gros, mais plus conservateur. Nous nous sommes adaptés. "

" Nous sentions que nous ne rendions pas un bon service à notre clientèle, renchérit Guy Le Blanc, président du conseil de Cote 100. Pour un client ayant un actif de 5 000 \$, un fonds, c'est extraordinaire. Mais ce n'est pas intéressant pour un client qui possède 50 000 \$, et encore moins pour un client qui a un actif de 300 000 \$. Il ne devrait jamais être dans les fonds. Pas juste chez nous ; nulle part ailleurs ", dit-il, citant les frais, la fiscalité et la flexibilité du portefeuille.

Au tournant du millénaire, la firme de sept employés a donc effectué un virage majeur vers la gestion de comptes clients individuels. " Sur le plan informatique, c'est complètement différent, car nous négocions dans tous les comptes des clients, et nous avons développé notre système informatique en fonction de cela ", explique Marc L'Écuyer, président de Gestion de patrimoine Cote 100.

" Essentiellement, auparavant, nous achetions 10 000 actions dans un compte ; aujourd'hui, nous les répartissons dans 150 comptes différents. Cela demande un peu plus d'administration ", convient Philippe Le Blanc.

Comme ils ne versent pas de commissions aux conseillers, les fonds Cote 100 sont très peu distribués par ce réseau.

Ils sont donc largement détenus par des investisseurs autonomes, des clients qui possèdent moins de 50 000 \$ ou encore des membres de Clubfin, le service de courtage de fonds communs, explique Philippe Le Blanc. " Nous nous sommes rendu compte que certains de nos clients qui investissent dans nos fonds voulaient détenir ceux d'une autre entreprise. Ce service permet aux membres d'acheter ou de vendre des fonds sans frais à l'entrée ou à la sortie. "

Les clients qui ont entre 50 000 et 300 000 \$ d'actifs peuvent bénéficier de Gestion Partenaire. Grâce à cette solution, le client détient un portefeuille sur mesure bâti avec les paniers de titres que sont les fonds Cote 100. " Mais les frais de gestion sont moins élevés que dans les fonds communs, en plus d'être déductibles d'impôt pour les comptes non enregistrés ", précise Philippe Le Blanc.

Enfin, Cote 100 baisse relativement la barre pour permettre de bénéficier de la gestion privée. Son service Gestion de patrimoine dans lequel elle bâtit un portefeuille sur mesure est offert à partir de 300 000 \$.

Pause et reprise

Aujourd'hui, Cote 100 sert plus de 4 000 clients auxquels elle offre sa lettre et ses services de gestion. Ses actifs sous gestion s'élèvent à environ 150 M\$.

Comme pour toutes les petites firmes indépendantes de placement, les dernières années n'ont pas été de tout repos, admet Guy Le Blanc. " C'est difficile de quantifier, mais le scandale Vincent Lacroix nous a affectés. Cela n'a pas vraiment touché nos fonds parce que nous ne les distribuons pas par des conseillers. Si cela avait été le cas, nous nous serions probablement fait vider nos comptes, mais les clients nous connaissaient depuis longtemps. "

" De toute façon, nous expliquions à nos clients que les actifs sont chez Banque Nationale, nous ne les avons jamais entre les mains ", ajoute Marc L'Écuyer.

Lors du scandale Vincent Lacroix, " nous n'avons pas perdu de clients, mais n'en avons pas eu de nouveaux non plus. Nous avons mis plusieurs années à retrouver notre rythme de croisière ", résume Philippe Le Blanc.

La firme de Saint-Bruno profite d'un marché en croissance et de plus en plus averti. " Actuellement, les gens ne croient plus aux rendements dans les 10 %. Ils sont plus réalistes, note Philippe Le Blanc. Ils recherchent un gestionnaire solide et prudent. "

Le récent éclatement de l'affaire Earl Jones n'a donc pas eu de répercussions négatives, conclut Guy Le Blanc " Je crois que les gens font la distinction entre les gestionnaires. Même que nous n'avons jamais eu autant de nouveaux clients depuis quatre mois ! "

Source :

<http://www.finance-investissement.com/nouvelles/industrie/cote-100-le-gestionnaire-devenu-conseiller/a/29413/1>