

DARKO D'ÉTÉ 2023

DANS CE NUMÉRO :

Que nous réserve 2023-2024 ?...	1
Ce que signifie pour moi le titre de Conseiller en placement.....	2
Qu'est-ce qu'une compagnie avec un avantage concurrentiel?	3



T 418-614-2945
C 418-670-6699



placements@darkobertrand.com
darkobertrand.com



1232, Avenue Maguire
Québec (Québec) G1T 1Y7

iA
Gestion privée
de patrimoine^{inc}



QUE NOUS RÉSERVE 2023-2024 ?



Chers investisseurs, il est difficile pour moi d'être optimiste face à tous les vents négatifs qui sont déjà présents et qui se pointent à l'horizon. Éléments qui freinent l'économie : hausse des taux d'intérêt démesurée, hausse des hypothèques, stabilisation de l'inflation mais elle est encore présente, principalement au marché d'alimentation, un besoin essentiel. Plusieurs ménages ont deux emplois afin de pouvoir garder leurs acquis.

En revanche, au niveau boursier, un vent d'optimisme est venu de l'Intelligence Artificielle qui a poussé les marchés à des niveaux surévalués à notre avis. La dernière hausse étant atteinte avec des projections qui ne sont pas encore réalisées, il y a lieu de se garder une certaine réserve.

Point positif, on peut maintenant acheter des obligations à court terme de 1 an et avoir des rendements de l'ordre de 5.5%, ce que je n'ai jamais vu en 19 ans de carrière. Il y aura lieu dans certain cas de favoriser la prudence afin de préserver le capital durement gagné au fil des ans. L'idée, ici, n'est pas de jouer au plus fin mais de bien administrer l'ensemble de vos actifs. L'automne risque d'être plus ardu que les 6 premiers mois de l'année.

Bonne fin d'été 2023



CE QUE SIGNIFIE POUR MOI LE TITRE DE CONSEILLER EN PLACEMENT

Selon moi, un conseiller en placement se doit de regarder toutes les avenues afin de conseiller adéquatement le client-investisseur et de l'aider à comprendre le monde des placements. Ce qui implique de faire un peu d'éducation et de vulgarisation.

Les gens n'aiment pas discuter d'argent en général, les gens conservent encore une certaine réticence à parler d'argent.

Je me plais à leur dire : « Vous vous levez à tous les matins de votre vie pour aller travailler, pas pour les beaux yeux de votre patron, mais bel et bien pour l'argent, pour acquérir des biens, faire des voyages, envoyer vos enfants aux études supérieures... alors, on pourrait peut-être s'asseoir une ou deux fois par année au moins prendre une heure pour comprendre et pour revoir notre stratégie afin d'améliorer votre futur et celui de vos enfants. »

QU'EST-CE QU'UN CONSEILLER EN PLACEMENTS DOIT FAIRE POUR SE DIFFÉRENCIER?

Premièrement, il se doit de connaître son client, ses objectifs, sa tolérance au risque et son horizon de placement, un an, 5 ans, 20 ans. Mais ça ne s'arrête pas là, la plupart des institutions financières aiment bien cataloguer leurs clients selon leur profil d'investisseur, dans une des 5 catégories suivantes : conservateur, modéré, équilibré,

audacieux, agressif. Bien que cette méthode soit utile, pour ma part je n'ai pas 5 sortes de client, j'ai autant de sortes de clients que j'ai de clients. Donc un bon conseiller se doit d'administrer les placements d'une façon plus personnalisée.

C'est sûr qu'il faut d'abord et avant tout conseiller le client. Le titre dit : conseiller en placement ça ne veut pas simplement dire prendre une commande. J'appelle ça livrer une pizza. Le client veut une pizza garnie, le simple conseiller en placement lui livre une pizza garnie sans lui parler d'autres possibilités. En faisant ça, le conseiller se protège dans ce sens qu'il donne exactement au client ce qu'il veut, il n'est donc pas hors-norme. Le client ne peut pas se plaindre d'avoir été mal servi. Le conseiller a fait ce qu'il lui a demandé.

Pour ma part, il faut aller plus loin, la raison pour laquelle quelqu'un veut faire affaire avec nous. C'est pour avoir des conseils d'où le titre conseiller en placements. Et pour ce faire, on se doit de pousser notre réflexion plus loin et d'élaborer une stratégie afin de maximiser les gains, regarder la fiscalité, tout en respectant les inquiétudes du client.



COMMENT ON FAIT POUR RECONNAÎTRE UN BON CONSEILLER?

Le bon conseiller est celui qui pose les bonnes questions d'abord et avant tout et qui a à cœur les intérêts du client en priorité. Ensuite la rémunération est importante, pour ma part je travaille à honoraires fixes, ce qui fait en sorte que plus le compte du client monte, plus mon salaire monte et si le compte du client baisse, mon salaire baisse aussi. Je suis beaucoup plus impliqué que celui qui gère les actifs des clients et, que le marché baisse ou monte, il reçoit la même rémunération peu importe ce qui arrive.

Posez-vous toujours la question :

Quel est l'intérêt du conseiller qui est en face de moi à faire grimper mon portefeuille?

Si pour lui, que votre portefeuille monte ou baisse ça le laisse indifférent, il y a sûrement lieu d'aller voir ailleurs.



QU'EST-CE QU'UNE COMPAGNIE AVEC UN AVANTAGE CONCURRENTIEL?

C'est une compagnie qui possède une barrière à l'entrée de sorte que la concurrence peut difficilement prendre des parts de marché puisque cette compagnie est soit le leader dans son industrie ou a un modèle d'affaires différents et peu reproductible.

VOICI DES EXEMPLES DE COMPAGNIES LEADERS DANS LEURS INDUSTRIES.

Il suffit de penser à Google qui a une part de marché de 92% selon Statcounter.com, ensuite viennent Bing, Baidu et Yahoo qui se partagent des miettes. Les cartes de crédit Visa et Mastercard ont très peu de concurrences, si ce n'est American Express et Discover et les cartes maisons des magasins. On peut difficilement se passer de cartes de crédit surtout avec tous les achats en ligne qui se multiplient.



SUITE À LA PAGE 04 →

Et au Canada voici quelques exemples :

Du côté du Canada, une compagnie comme Transforce, un transporteur routier, a fait tellement d'acquisitions depuis 10 ans qu'elle devient ni plus ni moins presque en situation de monopole.

Alimentation Couche-tard est la plus grande chaîne de dépanneurs au Canada et la deuxième en Amérique du Nord. Elle en est maintenant à 16 000 magasins dans 25 pays. Voilà ce qu'on appelle un leader dans son industrie.

Un leader dans son industrie profite même de récessions pour faire des acquisitions à coût moindre et ensuite en faire bénéficier ses actionnaires.

Voici également des compagnies qui ont un modèle d'affaires différent et difficile à copier :

Des compagnies comme Costco ont un modèle d'affaire qui n'a pratiquement pas été reproduit. Il suffit d'aller juste dans le stationnement d'un Costco pour s'apercevoir combien il est difficile de s'y stationner, ce qui est une preuve tangible que ce genre de service n'est pas appelé à s'éteindre sous peu et il n'y a pas de magasins équivalents.

Quand on attend en ligne plusieurs minutes pour payer notre panier, c'est un signe qui ne ment pas. Parlant d'attendre en ligne pour payer, je ne sais pas si vous êtes allé dans un Winners dernièrement c'est bondé plus que jamais. La file pour payer c'est un labyrinthe.

Winners est un autre bon exemple d'entreprises difficile à reproduire, elle achète des fins de ligne de plusieurs manufacturiers pour les refiler à prix d'aubaines pour le consommateur.

Ce qui est intéressant, c'est que la marchandise n'est jamais la même, c'est un inventaire roulant, donc le consommateur s'y rend à plusieurs reprises afin de trouver la perle rare. Et ça crée ainsi l'affluence désirée.

Et c'est bien connu le monde attire le monde. Exactement, on se sent en sécurité de faire partie d'une communauté qui fréquente les mêmes endroits.

Et pourquoi on parle de ces compagnies?

Simplement pour dire que certaines de ces compagnies sont capables de traverser des crises et plus souvent qu'autrement elles en ressortent plus fortes.

En ayant un avantage concurrentiel, ils peuvent se permettre d'augmenter subtilement leur prix et ainsi avoir une marge bénéficiaire plus grande. Ce qui se traduit en profits plus intéressants pour les investisseurs.

DEVRAIT-ON ACHETER CES COMPAGNIES SANS PROBLÈME?

Non, je ne suis pas en train de suggérer de mettre toutes ces compagnies dans vos portefeuilles aveuglément, il faut voir si vous êtes faits pour la volatilité que ça implique.

Je fais juste vulgariser qu'investir en bourse ce n'est pas toujours d'être fancy en trouvant la dernière nouveauté. Les gens pensent souvent que pour faire des rendements intéressants, il faut dénicher un titre de lithium ou d'uranium ou de pot ou de cryptomonnaie.

Pour moi, il est plus facile de faire confiance à des compagnies établies qui engrangent des profits de façon continue et régulière.

Cette information a été préparée par Darko Bertrand qui est un conseiller en placement pour iA Gestion privée de patrimoine inc. et ne reflète pas nécessairement l'opinion de iA Gestion privée de patrimoine inc. L'information contenue dans le présent bulletin provient de sources jugées fiables, mais nous ne pouvons pas garantir son exactitude ni sa fiabilité. Les opinions exprimées sont fondées sur une analyse et une interprétation remontant à la date de publication et peuvent changer sans préavis. De plus, elles ne constituent ni une offre ni une sollicitation d'achat ou de vente des -titres mentionnés. L'information contenue dans le présent document peut ne pas s'appliquer à tous les types d'investisseurs. Le conseiller en placement ne peut ouvrir des comptes que dans les provinces où il est inscrit. iA Gestion privée de patrimoine inc. est membre du Fonds canadien de protection des épargnants et de l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières. iA Gestion privée de patrimoine est une marque de commerce et un autre nom sous lequel iA Gestion privée de patrimoine inc. exerce ses activités.