



Les cinq conseils à la relève de Louis Allard

FI RELÈVE – Investissez-vous pleinement dans votre carrière, mais prenez le temps de bien faire les choses sans rechercher les raccourcis, conseille Louis Allard, président de Allard, Allard et Associés, une société de portefeuilles active depuis 1995.

Par: Richard Cloutier | 2 février 2017 | 08:20



Gracieuseté

Richard Cloutier

C'est en 1997 que Louis Allard, un ingénieur de formation, a choisi de rejoindre son père afin de l'épauler. « J'avais alors 28 ans, mon MBA en finance en poche et une belle carrière de consultant en marche, évoque-t-il. J'ai tout laissé, je me suis investi à fond et tranquillement pas vite, nous avons bâti les processus, l'infrastructure et l'équipe pour nous amener où nous en sommes aujourd'hui ».

Souhaitant soutenir la relève, Allard, Allard & Associés a lancé l'année dernière un programme de bourses à l'intention des étudiants de HEC Montréal inscrit au B.A.A. de la spécialisation finance, et ayant démontré de l'intérêt en gestion de portefeuille. « Cela nous permet de faire le pont avec les diplômés et les jeunes de la relève », indique Louis Allard. Il est l'un des trois membres de la famille Allard, actifs au sein de la firme, à avoir fréquenté HEC Montréal.

PUBLICITÉ



Voici ses cinq conseils à la relève :

Adoptez une approche et soyez-lui fidèle. Il faut être discipliné et adopter une approche qui a fait ses preuves et avec laquelle nous sommes pleinement à l'aise, estime Louis Allard. À l'inverse, le pire danger consiste, selon lui, à changer de stratégie dès que le vent tourne de bord. « C'est une manière de faire qui ne mène nulle part ».

L'approche de gestion pratiquée chez Allard, Allard & Associés est purement de type valeur.

« Ça n'a jamais changé depuis le jour un et malgré les tempêtes et le lot de crises auxquels nous avons fait face en plus de 20 ans, ça ne changera pas », confirme Louis Allard.

La firme a traversé la crise de 2008-2009, mais la période qui fut pour elle la plus difficile, estime Louis Allard, fut celle de la bulle technologique.

« Un jour, j'étais appuyé dans le cadre de la porte et je me rappelle avoir dit à mon père "Il viendra peut-être un moment où nous serons les seuls à y croire encore, mais nous ne changerons pas. Nous allons continuer à croire dans la qualité des bilans et celle des propriétaires, et c'est là-dessus que nous mettons notre argent » », évoque Louis Allard.

À ce moment-là, ça faisait vraiment mal de ne pas avoir de Nortel en portefeuille alors que toutes les technos s'emballaient, se rappelle-t-il. « Mais en 2002, après la dégringolade de la bulle technologique, non seulement avons-nous été épargnés de la débandade du marché, mais nos portefeuilles faisaient très bien et dans les années qui ont suivi, ils ont enregistré une belle poussée récompensant les clients qui avaient cru en nous et nous avaient suivis », ajoute-t-il.

Évitez de courir après le prochain « success-story ». Le style valeur ne permet pas d'obtenir coup sur coup les meilleures performances année après année, par contre il livre la marchandise à long terme. La pire erreur pour un investisseur, estime Louis Allard, consiste à adopter le style croissance pendant que le style valeur est peut-être un peu moins généreux.

« Le principal risque est alors de prendre le train en retard. Comme futur conseiller ou gestionnaire, il faut être capable de maintenir le cap et de protéger ses clients contre le réflexe de toujours vouloir attraper le titre qui vient d'enregistrer le meilleur rendement. Comme ils n'étaient pas là plus tôt, ils risquent juste d'attraper les descentes et c'est une pratique qui peut s'avérer très couteuse », indique Louis Allard.

Respectez votre client. Allard, Allard & Associés ne vise qu'un seul but, aider ses clients à atteindre leurs objectifs financiers en gérant leurs investissements avec discipline, en parfaite adéquation avec leur situation, souligne Louis Allard.

« Parfois, les gens dans notre industrie sont obnubilés par la croissance des actifs. Je pense qu'il faut surtout s'assurer de bien livrer le produit et le reste va suivre. Si tu livres de la performance et que tu offres un bon service, les bonnes choses vont arriver. C'est pourquoi il faut consacrer du temps à ses clients et les écouter pour bien comprendre leurs attentes. »

Gérez les actifs avec prudence. Le nerf de la guerre consiste à prendre les bonnes décisions d'affaires, rappelle Louis Allard. « Comme tout le monde, nous faisons également des erreurs et certains titres ne prennent pas le chemin escompté. Il faut l'accepter, car ça fait partie de la réalité, toutefois, il faut avoir plus souvent raison que tort ».

Pour cette raison, « on ne saurait trop le dire, il faut gérer les actifs qui nous sont confiés avec beaucoup de prudence, comme si c'était notre propre argent, signale Louis Allard. Tout le monde veut faire de l'argent, mais il ne faut pas en perdre. Alors la performance doit rimer avec prudence et l'approche adoptée doit refléter cette réalité ».

Ne vivez pas dans le passé. Louis Allard est d'avis qu'il faut se concentrer sur le moment présent. « Oui, on souhaiterait dire qu'on a toute l'information en main au moment où la décision doit être prise, mais personne ne détient jamais 100 % de l'information requise ».

Pour Louis Allard, il faut néanmoins être capable d'aller de l'avant au meilleur de sa connaissance et se sentir confortable de prendre une décision, lorsque nécessaire.

« Après la crise de 2008, des clients nous demandaient si cet épisode nous avait enseigné quelque chose et si cela nous amènerait à agir différemment. Honnêtement, la réponse est probablement non. Rétrospectivement, il est trop facile de dire qu'on aurait pu faire les choses différemment. Nous avons toujours agi avec tout le sérieux possible, nous avons analysé toute l'information disponible et c'est ce qui a guidé nos choix. Si des squelettes sortent du placard après les faits, c'est malheureux, mais on ne peut pas y changer grand chose ».

