

26.02.2014 - 08:51 - LÉONIE LAFLAMME-SAVOIE

Industrie

[Imprimer](#)

IPSOL Capital: un nouveau joueur en ville

Durant le mois de mars, IPSOL Capital, une toute nouvelle société de gestion basée à Montréal, commencera à gérer son tout premier mandat institutionnel. C'est le rêve de Jacques Lussier qui prend forme après un an de travail.

Jacques Lussier a été professeur à HEC Montréal pendant un peu plus de dix ans avant d'occuper, tout au long d'une carrière de 18 ans chez Desjardins, une multitude d'autres fonctions, allant de la gestion des actions à celles des commodités en passant par les produits dérivés et la gestion privée.

« J'étais mûr pour une troisième carrière lorsqu'en 2012 j'ai finalement décidé de lancer ma propre entreprise, explique celui qui combine les fonctions de chef de la direction des investissements et de président et directeur-général. C'est en mars 2013 que nous avons commencé concrètement les préparatifs du lancement d'IPSOL Capital. »

Sa société se base sur les découvertes qu'il a faites durant la rédaction de son livre intitulé *Successfull Investing is a Process*. Il y explique que le rendement généré par un portefeuille d'investissement est majoritairement attribuable aux processus de gestion utilisés par la firme qui en est responsable et non pas aux talents de prédiction d'un gestionnaire de portefeuille.

Grâce à ses recherches, il a identifié trois grands principes de gestion présents chez les gestionnaires qui ont du succès. C'est sur ces trois principes que Jacques Lussier a décidé de bâtir le modèle de gestion qu'appliquera IPSOL Capital. « Pour nous, de l'alpha c'est souvent du bêta qui n'a pas été expliqué », indique Jacques Lussier.

Du « sur mesure » pour client institutionnel

Jacques Lussier a eu la chance de pouvoir compter sur deux clients institutionnels qui n'ont pas hésité à lui faire confiance en lui offrant des mandats qu'IPSOL Capital commencera à gérer durant les mois qui viennent. Dans une industrie où la norme est souvent de ne pas investir avec un gestionnaire qui n'a pas un historique d'au moins trois ans, c'est une chance inouïe.

« Nous avons besoin de clients qui étaient capables d'apprécier la méthode et les processus que nous étions en train de mettre en place, souligne Jacques Lussier. Il faut aussi qu'ils aient les politiques qui leur permettent de choisir des gestionnaires comme nous. C'est un marché relativement étroit et c'est l'une des raisons qui fait, selon moi, que c'est aussi difficile de se lancer en affaires. »

Il avoue d'ailleurs que le processus menant au lancement d'une entreprise comme la sienne est très complexe: « Et encore là, j'ai eu la chance de compter sur des collaborateurs qui avaient déjà fait ce que nous leur demandions d'exécuter. C'est très lourd, tant sur le plan réglementaire que sur le plan légal. D'ailleurs, ce sont les coûts légaux qui ont été les plus importants pour nous depuis le début du processus. »

IPSOL Capital offrira sept produits: un produit d'actions américaines, un produit d'actions internationales, un produit des marchés émergents, un produit de commodités, un produit de devises, un produit d'actions mondiales équilibré et une version couverte de ce dernier. De plus, grâce à une infrastructure informatique créée spécialement pour IPSOL Capital, la société a la possibilité d'offrir des produits sur mesure à ses clients.

« En bout de ligne, on peut demander au client s'il veut avoir des positions courtes ou non, s'il veut utiliser du levier ou non et le laisser choisir parmi la panoplie de solutions que nous pouvons lui offrir. Nous ne sommes pas un gestionnaire traditionnel ou un gestionnaire alternatif, ce n'est pas une question pour nous, ce sont seulement les contraintes qui changent selon les besoins du client. Notre priorité, c'est d'offrir des solutions de gestion de portefeuille efficaces », affirme Jacques Lussier.

Il souhaite continuer de se concentrer sur une clientèle institutionnelle, bien qu'il ait également l'intention d'offrir les services d'IPSOL Capital à des firmes de gestion privée et à des assureurs. De plus, il développe actuellement, pour le compte d'une caisse de retraite, un outil de comparaison des gestionnaires de fonds afin d'aider les clients institutionnels à choisir leurs mandataires.

D'ici la mi-mars, IPSOL devrait commencer à gérer son premier mandat. Un deuxième mandat devrait s'ajouter dans quelques mois et Jacques Lussier est confiant d'atteindre ses premiers objectifs, soit un actif sous gestion de 100 M\$ à la fin du mois de mars, de 150 M\$ à la fin du mois et juin et de 250 M\$ lorsque l'année 2014 se terminera.

Photo Bloomberg



Droits de reproduction et diffusion réservés © 2007 Médias Transcontinentaux