

Keith Matthews : une pratique différente

Nouvelle firme, nouvelle approche, nouveau mode de rémunération et nouveau livre

PAR JEAN-FRANÇOIS BARBE

« Dell vend sur Internet des ordinateurs qui coûtent moins cher puisqu'il n'y a pas d'intermédiaires. J'ai la même philosophie d'affaires. Pourquoi l'investisseur devrait-il payer des frais de 2,5 % pour des FCP s'il peut payer 1,5 % pour des FNB? » lance Keith Matthews.

Agé de 41 ans et père de trois enfants, ce résident de Beaconsfield avait commencé sa carrière sous de bons auspices, en 1993, en devenant courtier en obligations pour les clients institutionnels de **Casgrain & compagnie**.

Toutefois, après avoir découvert aux États-Unis la gestion de portefeuille et la planification financière basées sur le paiement à honoraires, il décide, en 1997, d'implanter le même modèle au Canada et de s'occuper de gestion privée de portefeuille..

« PWL n'avait pas d'actifs, et c'était bien sûr un risque à prendre », constate Keith Matthews, un des six actionnaires fondateurs de la société, maintenant établie à Montréal, Rivière-du-Loup, Ottawa et Toronto.

« Aujourd'hui, PWL compte près de 600M\$ d'actifs sous gestion. C'est la preuve que nous ne nous sommes pas trompés. Un des secrets de notre réussite est l'indépendance de notre cabinet, puisque nous ne sommes pas liés à des manufacturiers de produits. L'autre est d'avoir su attirer une clientèle un peu plus haut de gamme que la moyenne, grâce à notre modèle d'affaires », poursuit Keith Matthews, qui dit gérer des actifs de 35M\$ pour 37 familles établies dans le West-Island, dans le centre-ville de Montréal et à Toronto.

Ce modèle d'affaires, qui serait particulièrement populaire chez les *boomers* dans la cinquantaine, est le paiement à honoraires, fixé selon la taille de l'actif sous gestion.

Les honoraires vont de 1,5 % (pour des actifs de 250 000 \$) à 0,40 % (pour des actifs de 5M\$).

Selon Keith Matthews, les conseillers de PWL ne s'occupent jamais de plus de 150 familles à la fois. « Sinon, on ne pourrait pas assurer de bons services, puisqu'on voit chaque client deux fois par an et que chaque rencontre dure au moins une heure. »

Ce gestionnaire de portefeuille associé préconise pour sa clientèle des paniers selon 9 à 12 catégories d'actifs. Afin de couvrir ce terrain, le portefeuille des épargnants atteint au moins 250 000 \$, mais, en général, ses clients disposent d'au moins un demi-million de dollars à investir.

« Si la Caisse de dépôt achète des paniers, c'est que le principe est bon pour des particuliers. Cet argument touche les *boomers* dans la cinquantaine. Nos clients sont attirés par l'indépendance de nos sources de revenus et par le fait que notre rémunération ne dépend pas du nombre de transactions effectuées. »

PWL mise sur les fonds négociés en bourse (FNB, ou ETFs en anglais), et depuis peu, sur les produits indiciaires élaborés par la firme américaine **Dimensional Fund Advisors**. Elle offre également des obligations, des parts de fiducies de revenu et des fonds d'investissement à capital fixe (*closed-end funds*).

POURQUOI ÉCRIRE ?

Keith Matthews a déjà été chroniqueur au *Financial Post*, à *The Gazette* ainsi qu'au site Web de *Morningstar* de 1999 à 2002.

« Cette expérience m'a donné la confiance nécessaire pour me lancer dans l'écriture », dit l'auteur de *The Empowered Investor: A Guide to Building Better Portfolios*, publié récemment (Coach Press, Ottawa, 18,95\$, www.empoweredinvestor.ca).

Écrire un livre n'a pas été une sinécure : cela a exigé de quatre à six heures par soir, deux fois par semaine, et ce, pendant six mois.

J'ai toujours aimé enseigner, et ce livre pourrait m'ouvrir des portes à l'**Université McGill** ou à l'**Université Concordia**. Mais cela m'en ouvre auprès de nouveaux clients. Quand j'aborde des clients potentiels, je leur remets ce livre et je les invite à travailler avec moi s'ils croient, après leur lecture, que nous partagerons les mêmes valeurs », raconte Keith Matthews, qui a abordé cette expérience avec un œil d'entrepreneur.

En effet, pour en faciliter la lecture aux gens occupés, il a conçu le livre pour que celui-ci puisse être lu en moins de quatre heures. Il est composé de 16 chapitres, qui ne dépassent pas sept pages chacun et qui sont structurés autour d'histoires concrètes, faciles à lire.

« Si j'avais eu plus de temps, j'aurais écrit un livre encore plus court! » dit-il.

Il a contacté lui-même les librairies, **Chapters**, **Indigo**, **Coles** et **Paragraph**, afin d'éviter de payer la marge de quelque 40 % que se réservent les distributeurs. « La décision a été d'autant plus facile à prendre que les livres font parler d'eux à cause des auteurs, non à cause des distributeurs! »

Cela représente beaucoup de travail, mais le résultat constitue un bon rendement de l'investissement, car plus de 3 500 exemplaires ont été écoulés, et de nombreuses entrevues ont été assurées auprès des médias canadiens.