

## Les entreprises de petite capitalisation avant tout

*Cette firme montréalaise veut doubler son ASG cette année.*

PAR ANNE GAIGNAIRE

**LIONGUARD GESTION DE CAPITAL**, lancée en 2014 à Montréal, mise sur son modèle différent pour percer le secteur de la gestion d'actifs.

Indépendante, LionGuard Gestion de capital a été fondée par Andrey Omelchak, un professionnel de la finance d'origine russe. Au Canada depuis une vingtaine d'années, il ne cache pas son intérêt pour la philosophie d'investissement de Warren Buffett.

La firme, qui appartient entièrement à ses employés, gère trois fonds: deux de couverture offerts aux clients institutionnels, dont l'un est également accessible aux particuliers, et un fonds de petite capitalisation (le Fonds d'Opportunités LionGuard).

Elle investit dans les entreprises de petite et moyenne capitalisation (jusqu'à 5 G\$ de capitalisation). Andrey Omelchak, président et chef des investissements de LionGuard, a pris conscience de l'intérêt de ce segment de marché pendant qu'il travaillait comme analyste financier dans différentes sociétés, dont **Monrusco Bolton Investments**.

« Ce secteur présente beaucoup d'occasions, car il est cou-

vert par peu de firmes, qui leur préfèrent les grandes entreprises, moins risquées. Ce marché est aussi moins efficace: beaucoup des sociétés qui en font partie sont sous-évaluées. Depuis 1950, le rendement de ce segment est supérieur à celui des grandes capitalisations! Nous visons les entreprises qui sont sous-estimées alors qu'elles ont une grande valeur », explique Andrey Omelchak.

### CONNAÎTRE LES ENTREPRISES

Afin de débusquer les perles dans le marché des titres à petite capitalisation, LionGuard « mène une analyse fondamentale et minutieuse des entreprises avant d'y investir », souligne François Dufour, vice-président développement des affaires.

Si les firmes classiques font généralement des analyses théoriques des résultats et de l'actualité des entreprises qui les intéressent, LionGuard Gestion de capital tient plutôt à aller en profondeur.

« Notre objectif est de lire entre les lignes des états financiers afin de voir ce qu'on essaie de nous cacher et d'avoir une vision conforme à la réalité de la situation de l'entreprise », ajoute Andrey Omelchak.

Leur méthode: s'intéresser autant aux états financiers qu'aux équipes et aller sur le terrain. « On va sur place rencontrer les gestionnaires, on s'informe sur les

entreprises externes avec lesquelles l'entreprise travaille. On peut faire jusqu'à 250 rencontres par an avec des gestionnaires. On suit l'entreprise souvent pendant plusieurs années avant de décider d'investir en elle », poursuit-il.

Cette stratégie, dite ascendante ou *bottom-up*, n'est pas basée sur l'analyse macroéconomique des tendances, mais sur celle de l'entreprise elle-même. LionGuard, qui emploie six personnes, investit ainsi dans des entreprises de domaines divers – à l'exception des ressources naturelles et de l'énergie –, dont le modèle d'affaires est stable et prévisible et qui ont des revenus. Elles sont essentiellement canadiennes.

Encore un choix qui distingue LionGuard de ses nombreux concurrents: ses employés doivent investir dans les fonds de l'entreprise. « C'est une bonne pratique, explique le fondateur, et ça permet de faire converger nos intérêts et ceux de nos clients », ce qui assure aux clients que la firme fait les meilleurs choix en fonction du rendement, et non pas pour d'autres raisons.

### LE CAP DES TROIS ANS

Son défi ces trois dernières années: se faire connaître. Pour se voir confier des mandats, elle doit faire ses preuves. Tandis qu'elle gère un fonds alternatif, elle a bénéficié du coup de pouce du **Programme des gestionnaires en émergence du Québec (PGEQ)**, créé pour aider les firmes

en émergence à se faire une place sur le marché. C'est ainsi que LionGuard Gestion de capital a été choisie deux fois par le PGEQ pour gérer un fonds traditionnel et un fonds alternatif.

« Le PGEQ nous a beaucoup aidés, car pour être remarqués et qu'on nous fasse confiance, il faut avoir un certain niveau d'actifs sous gestion », affirme François Dufour.

Les résultats sont encourageants. LionGuard affiche, au 31 mai 2018, un actif sous gestion de 100 M\$ et peu de volatilité. Les

En avril dernier, la firme a fêté son troisième anniversaire. LionGuard Gestion de capital vise maintenant une forte croissance pour les prochaines années.

« On reçoit de plus en plus d'appels et on est en discussion pour la gestion de fonds de 50 M\$ », se réjouit Andrey Omelchak, qui s'attend à doubler l'actif sous gestion (ASG) cette année et le nombre d'employés dans les deux prochaines.

L'objectif premier de la firme, dont le siège est à Montréal, est d'augmenter son actif sous gestion. Pour y arriver, elle vise principalement le marché québécois, dans lequel elle a encore des parts de marché à acquérir. Elle développe également de nou-

**Notre objectif est de lire entre les lignes des états financiers afin de voir ce qu'on essaie de nous cacher.**

– Andrey Omelchak

rendements nets cumulés atteignent 51,62% depuis sa création, en décembre dernier, pour le Fonds d'Opportunités LionGuard et 14,71% pour le Fonds de petites capitalisations.

Ses clients sont des bureaux de gestion de fortune (*family offices*), des institutions, des fonds de fonds et des conseillers en placement. Elle compte de grands noms parmi ses clients, dont le **Fonds de solidarité FTQ**, le **Fonds de la CSN**, la **Caisse de dépôt et placement du Québec** et la **Ville de Montréal**.

veaux produits, mais n'envisage pas de lancer un nouveau fonds à moyen terme.

Avec ses nouveaux produits, elle souhaite « aller vers les particuliers pour diversifier [son] marché », précise Andrey Omelchak. Elle a mis en place une structure pour prendre en main les comptes enregistrés, comme les CELI et les REER. De plus, le fonds de petite capitalisation sera désormais offert aux particuliers par l'entremise des conseillers, alors que seules les institutions y avaient accès. **FI**