

## DANIEL DUPONT

Gestionnaire de portefeuille  
FIDELITY INVESTMENTS

Né à Sherbrooke (34 ans)  
Actif : 64,6 G\$  
Effectif : 695 employés au Canada



*Fidelity a donné plus de responsabilités à Daniel Dupont, dont l'actif sous gestion a triplé en 2011.*

**DANIEL DUPONT A HÉRITÉ DE NOUVEAUX** mandats en 2011, notamment le Fonds Fidelity grandes capitalisations et le fonds Fidelity Étoile du Nord. Le gestionnaire affiche ainsi au total 3,14 G\$ d'actif sous gestion, par rapport à 972 M\$ l'an dernier. « Hériter de nouveaux fonds et prendre des mandats à 100 % était pour moi très plaisant. J'avais envie de gérer un fonds d'actions depuis longtemps, et j'ai trouvé beaucoup d'occasions à l'extérieur du Canada en 2011. Le Fonds Fidelity grandes capitalisations Canada me permet d'investir jusqu'à 49 % à l'étranger, le terrain de jeu est donc plus vaste », précise Daniel Dupont.

Le gestionnaire a bien navigué dans un marché difficile. « Je pense que mon processus d'investissement, qui à la base se concentre sur la préservation du capital, m'a permis de me tirer d'affaire. »

Daniel Dupont souligne également que les ventes ont été excellentes, « en partie grâce à l'équipe que nous avons au Québec, qui est sans contredit la meilleure de l'industrie. »

**PLUS GRANDE SATISFACTION.** « Avoir aidé l'équipe de vente à bien communiquer », dit Daniel Dupont, qui a participé à de nombreux événements. Il est également satisfait d'avoir réalisé une performance en suivant le modèle d'investissement. « Le processus a été suivi, les performances étaient là et les clients savaient à quoi s'attendre. »

**PLUS GRANDE DÉCEPTION.** « J'ai fait un voyage au Japon en espérant y trouver des investissements à ajouter aux portefeuilles, et malheureusement, je suis rentré bredouille. Mon autre déception est de ne pas m'être plus engagé dans le recrutement chez Fidelity. »

**PRINCIPAUX PROJETS POUR 2012.** « Pour les portefeuilles, nous nous serons positionnés pour parer à toute éventualité, si négative soit-elle, et si tout va bien, notre protection du capital ne nous empêchera pas outre mesure de participer à la hausse », explique Daniel Dupont.

Le gestionnaire veut également s'engager davantage sur le plan du recrutement et de l'interaction avec les jeunes.

**SOURCE D'INSPIRATION.** « L'investissement est pour moi une passion, c'est fascinant de lire sur tous les grands investisseurs et de bien comprendre la façon dont ils ont réussi à faire fructifier l'argent de leurs clients et de leur entreprise. »

**LECTURES.** Je lis beaucoup de livres sur la finance, sur certaines techniques d'investissement ou sur la manière de penser à l'investissement, que ce soit *The Most Important Thing: Uncommon Sense for the Thoughtful Investor*, de Howard Marks ou *Fooling Some of the People All of the Time*, de David Einhorn et Joel Greenblatt. En ce moment, je lis *Thinking, Fast and Slow*, de Daniel Kahneman.

## ROBERT FRANCES

Président et chef de la direction  
GROUPE FINANCIER PEAK

Né à Montréal (46 ans)  
Actif : 6,5 G\$  
Effectif : plus de 1 000 conseillers



*Le Groupe souhaite poursuivre ses acquisitions pour augmenter son rayonnement.*

« L'ANNÉE 2011 A ÉTÉ DIFFICILE SUR LES MARCHÉS. Il y a eu beaucoup de volatilité et d'incertitudes liées à la conjoncture politique et économique dans le monde », lance d'entrée de jeu Robert Frances, PDG de Groupe financier Peak.

Le fondateur de la firme, créée en 1990, précise que celle-ci a su profiter des temps houleux pour consolider les acquisitions « d'importance » effectuées au cours des cinq dernières années, dont celles d'Axa services financiers en 2007 et de Promutuel Capital en 2009.

« Le repli de la Bourse nous a permis de consacrer plus de temps à nos conseillers et de développer de nouveaux produits qui répondent à leurs attentes et facilitent leur travail », indique-t-il. Cela s'est traduit par le développement d'une nouvelle plateforme technologique, par la création de nouveaux comptes et par la centralisation et la consolidation de leur service Unik, un centre de services destiné aux conseillers.

Le Groupe financier Peak en a également profité pour uniformiser la qualité des services dans ses différentes entités. Car, comme le rappelle Robert Frances, en raison des acquisitions importantes, « nous sommes pour ainsi dire cinq firmes différentes à composer le groupe. »

**PLUS GRANDE SATISFACTION.** Les incertitudes qui règnent dans l'univers financier ont poussé les

investisseurs à devenir plus responsables. « Ils cherchent de plus en plus de bons conseils pour naviguer en eau trouble. Pour moi, c'est une grande satisfaction, parce que cela signifie que les gens valorisent notre créneau et notre modèle d'affaires », indique-t-il.

**PLUS GRANDE DÉCEPTION.** « En 2011, les différents acteurs des scènes politique et économique – en Europe notamment – n'ont pas su s'entendre », dit-il, soulignant que la situation a été et reste pour le moins délicate.

**PRINCIPAUX PROJETS POUR 2012.** En 2012, le Groupe financier Peak continuera d'être à l'affût d'acquisitions afin d'assurer son rayonnement. « Nous continuons à chercher des occasions parce que nous croyons qu'il y en a beaucoup à l'heure actuelle. Des alliances stratégiques qui nous permettraient de rester le courtier indépendant de choix dans la province », dit Robert Frances. Aussi, dès le printemps, la firme devrait déployer des technologies novatrices qui ont pour but de « simplifier le travail des conseillers », ajoute-t-il.

**SOURCE D'INSPIRATION.** La volonté de l'être humain à se dépasser sur le plan personnel, professionnel et spirituel.

**LECTURES.** La *Harvard Business Review*. Le fondateur du Groupe financier Peak aime lire les analyses universitaires sur l'univers financier.

## MONIQUE GRAVEL

Directrice générale et Chef  
CIBC WOOD GUNDY

Née à Montréal (55 ans)  
Actif : 118 G\$  
Effectif : 2 560 employés



*CIBC Wood Gundy investit dans les technologies pour gagner en productivité et en conformité.*

**LA DIRECTRICE GÉNÉRALE ET CHEF DE CIBC** Wood Gundy admet que si l'année 2011 n'a pas été la plus importante en termes de revenus bruts, elle a cependant été la meilleure en termes de profits, par rapport au nombre de professionnels.

Selon Monique Gravel, 2011 a souffert d'une crise de confiance plutôt que d'une crise des marchés. « La Bourse a fluctué, elle a été volatile, mais ce n'était rien en comparaison de 2008. Finalement, l'année n'a été ni gagnante, ni perdante. »

CIBC Wood Gundy a poursuivi de nombreux projets entrepris en 2010, notamment la finalisation de la fusion des plateformes utilisées par la firme et les conseillers anciennement chez Merrill Lynch Canada. « Nous sommes passés de cinq bases de données à une seule », précise Monique Gravel. La firme a également réactivé son programme de formation de nouveaux professionnels en finance et de gestionnaires de portefeuille.

**PLUS GRANDE SATISFACTION.** « Nous avons obtenu les meilleurs pointages de notre histoire dans un sondage réalisé auprès de nos clients, nous en sommes très fiers. Nous avons obtenu également nos meilleurs résultats quant à nos conseillers dans les sondages publiés par *Finance et Investissement* et par *Investment Executive*. »

**PLUS GRANDE DÉCEPTION.** « Les Bourses n'ont pas été très fortes. C'est toujours plus facile quand des pro-

blèmes comme ceux que connaît l'Europe n'existent pas. Nous aurions voulu finaliser certains projets pour pouvoir en amorcer d'autres et faire toujours plus. »

**PRINCIPAUX PROJETS POUR 2012.** « Nous avons de nombreux projets, dont notamment la mise en place du *drag and speak* pour toutes nos équipes de courtage dans tout le pays. C'est un logiciel de reconnaissance de la voix qui permet de transposer les paroles à l'écrit, et donc de garder un compte-rendu fidèle d'une communication. Cela nous permettra de gagner en productivité, de rendre service aux clients, et cela nous aidera aussi sur le plan de la conformité. Le changement devrait être en vigueur à la mi-février. »

**SOURCE D'INSPIRATION.** « Trouver des solutions est ce qui m'inspire. Chaque fois qu'on réussit à résoudre un problème, surtout quand les gens doutent, c'est passionnant et cela m'encourage à relever plus de défis encore, répond Monique Gravel. J'aime me dépasser. »

**LECTURES.** « Je lis les journaux, et je lis actuellement un livre sur Bernard Madoff que m'a envoyé un ami et un autre sur l'histoire des Bourses. Je lis aussi des romans. Là, j'en traîne un depuis quatre mois que je n'ai toujours pas ouvert, mais les documents de développement d'affaires de l'entreprise passent avant ! »