



## Le Manuel de l'investisseur : introduction à Smart Private Managers (Luxembourg) S.A.

« Pour investir à long terme, cela ne nécessite pas un quotient intellectuel stratosphérique, des idées commerciales inhabituelles, ou des informations privilégiées. Ce qui est nécessaire est un cadre intellectuel solide dans la prise de décisions et la capacité à contrôler ses émotions ».

Warren Buffett

---

**AGENDA :**

<b><i>Qui sommes-nous ?</i></b>	<b><i>p3</i></b>
<b><i>Quels sont nos objectifs d'investissements ?</i></b>	<b><i>p3</i></b>
<b><i>Notre inspiration : Benjamin Graham et Warren Buffett</i></b>	<b><i>p4</i></b>
<b><i>Le processus d'investissement</i></b>	
- <b><i>L'investissement en actions</i></b>	<b><i>p6</i></b>
- <b><i>L'investissement en obligations</i></b>	<b><i>p8</i></b>
<b><i>La construction de portefeuille</i></b>	<b><i>p9</i></b>
<b><i>Pourquoi notre approche fonctionne-t-elle et pourquoi n'est-elle pas plus répliquée ?</i></b>	<b><i>p11</i></b>
<b><i>Quels sont les frais de gestion pour nos services ?</i></b>	<b><i>p12</i></b>
<b><i>Quels sont les avantages des services proposés par Smart Private Managers ?</i></b>	<b><i>p13</i></b>
<b><i>Comment investir avec Smart Private Managers ?</i></b>	<b><i>p13</i></b>
<b><i>Quels sont nos prestataires ?</i></b>	<b><i>p14</i></b>
<b><i>Comment nous contacter ?</i></b>	<b><i>p15</i></b>

## **Qui sommes-nous ?**

Notre Mission : Assurer votre sécurité financière à long terme

Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. est une société luxembourgeoise de gestion de fortune créée en 2007 et supervisée par la Commission de surveillance du secteur financier.

**Smart Private Managers est une société indépendante, solide et détenue par ses employés.**

Nous n'avons qu'un seul métier : la gestion d'actifs financiers. Dans la ligne de pensée de Benjamin Graham et de Warren Buffett, nous mettons en œuvre une philosophie d'investissement ayant fait ses preuves dont la finalité est d'assurer la sécurité financière à long terme de nos clients.

Nous construisons des relations de confiance sur le long terme avec nos clients en respectant la discrétion et la confidentialité attachées à la gestion d'un patrimoine familial.

Nous avons la volonté d'offrir un service irréprochable, une gestion financière de qualité privilégiant une prise de risques contrôlée, des rendements attractifs à long terme et des frais de gestion compétitifs.

Nous offrons nos services de gestion discrétionnaire pour les résidents luxembourgeois et belges à partir d'un montant de 250.000 euros.

## **Quels sont nos objectifs d'investissements ?**

### **La préservation du capital**

Notre premier objectif, quel que soit le profil de risque de l'investisseur, est de préserver le capital sur l'horizon d'investissement considéré. Nos portefeuilles sont constitués d'actions d'entreprises de qualité et d'obligations solides que nous achetons à une valorisation attractive. Nous nous abstenons d'investir si nos critères qualitatifs ou de valorisation ne sont pas réunis. Cette approche nous semble la meilleure manière pour obtenir, sur le long terme, des performances attractives par rapport aux risques pris. Nous gérons le risque de perte permanente de capital ; pas celui de la volatilité de court terme qui est une caractéristique inhérente à l'investissement dans les marchés financiers.

### **La génération d'un excellent rendement à long terme**

Notre second objectif est d'offrir à nos clients une performance à long terme excellente pour les risques pris.

Nous souhaitons surperformer à la fois nos concurrents et la gestion passive. Nous déployons au quotidien toute notre énergie pour être à la hauteur des exigences de nos clients.

**Notre inspiration :**  
**Benjamin Graham et**  
**Warren Buffett**

« La plus grande menace  
auquel un client doit faire  
face est souvent lui-même. »

Benjamin Graham

« Je sais calculer le  
mouvement des corps  
pesants, mais pas la folie  
des foules ».

Isaac Newton

Benjamin Graham est le père fondateur de l'approche « Value Investing ». Il fut le professeur, le mentor et l'employeur de Warren Buffett. Il était à la fois un investisseur à travers sa société Graham - Newman Corporation et un professeur à la Columbia Business School (USA). Il a écrit « The Intelligent Investor » en 1949 qui est un recueil de conseils avisés pour investir en actions et en obligations. L'intention du livre est d'aider les investisseurs à obtenir des résultats satisfaisants sur le long terme. Benjamin Graham y explique comment développer, avec du bon sens, un cadre intellectuel d'analyse solide et un tempérament adéquat pour investir (i.e. le contrôle de ses émotions). Pour un prix de 15\$ dans le commerce pour sa version anglaise, « The Intelligent Investor » nous semble un vrai investissement « Value » compte tenu de la valeur des enseignements qu'il apporte.

*Leçon # 1 : Investir dans des entreprises à long terme*

L'investisseur intelligent investit dans des entreprises et se considère comme un actionnaire avec un droit sur le capital et les profits de l'entreprise. Avec cette première leçon, Benjamin Graham insiste sur le fait que l'investisseur intelligent étudie les fondamentaux de la société pour être capable d'en déterminer la valeur intrinsèque (i.e. valeur fondamentale liée à la génération de flux de trésorerie). Il ne spéculé pas à court terme sur le prix d'une action (ou d'une obligation) en espérant profiter des fluctuations du marché.

*Leçon # 2 : Investir avec une marge de sécurité*

L'investisseur intelligent a pour principe d'investir avec une marge de sécurité, c'est-à-dire investir dans une entreprise dont le cours de bourse est inférieur à sa valeur intrinsèque. C'est le concept central du livre de Benjamin Graham et de l'approche « Value Investing » : l'objectif est simplement de payer un prix inférieur à la valeur fondamentale d'une action ou d'une obligation. C'est la clé pour éviter les pertes permanentes de capital et obtenir une performance attractive à long terme. Le concept de marge de sécurité a pour objectif de prendre le plus de précautions possibles pour éviter les catastrophes.

*Leçon # 3 : Gérer ses émotions*

Benjamin Graham mentionne que le principal obstacle à une bonne performance à long terme est souvent l'investisseur lui-même. Il est très facile de céder à la panique lorsque les cours de bourse baissent. A l'inverse, il est très tentant de prendre plus de risques quand le sentiment de marché est positif ou de se laisser porter par des investissements à la mode. Même s'ils sont prometteurs, ces investissements ont souvent une valorisation trop élevée et sont, en conséquence, potentiellement dangereux.

En 1720, Isaac Newton détenait des actions de la société britannique South Sea Company qui avait le monopole du commerce avec l'Amérique du Sud. Dans un premier temps, notant la hausse spéculative de l'action, Isaac Newton prit un profit de 100% sur la vente (pour un montant de 7.000£). Malheureusement, dans un second temps, influencé par l'enthousiasme général, Isaac Newton racheta des actions de la société à un cours supérieur à son prix de vente initial. Il perdit 20.000£ (i.e. l'équivalent de plusieurs millions d'euros d'aujourd'hui) lors de l'éclatement de la bulle spéculative. En

---

laissant la foule influencer son jugement, même l'un des plus grands esprits scientifiques a été vulnérable.

#### *Leçon # 4 : Penser de manière indépendante*

Pour Benjamin Graham, un investisseur n'a pas raison ou tort en fonction de ce que la majorité des personnes pense : un investisseur a raison parce que les faits analysés et son raisonnement sont corrects. Benjamin Graham personnifie le marché boursier en l'appelant Monsieur Marché et en démontrant son caractère cyclothymique. Parfois, Monsieur Marché est exubérant, parfois Monsieur Marché est pessimiste. Il explique que l'investisseur doit considérer le marché boursier comme son serviteur (et non pas son maître) et est libre d'intervenir ou non en fonction des prix proposés par Monsieur Marché. Une baisse de marché ne doit pas être une source de stress. Au contraire, elle doit être vue comme une source d'opportunités. Une hausse, quand elle est excessive, ne doit pas être un motif légitime de satisfaction mais plutôt une raison d'être prudent.

#### *Leçon # 5 : Diversifier son patrimoine*

Comme le futur est incertain, Benjamin Graham mentionne que l'investisseur se doit de diversifier son patrimoine à la fois dans des obligations et des actions. Il insiste d'ailleurs sur l'importance du critère de qualité de ces investissements. Concernant l'allocation d'actifs, il donne comme principe de base que les actions devraient se situer dans une fourchette de 25% à 75% (et donc une allocation miroir pour les obligations). Il plaide donc implicitement pour un portefeuille 50-50 entre les deux classes d'actifs avec une flexibilité pour augmenter ou baisser les actions autour de ce poids. L'opportunité d'acheter des actions avec une marge de sécurité très importante devrait permettre à l'investisseur intelligent d'augmenter le poids des actions vers le maximum à 75%. A l'inverse, une marge de sécurité faible ou inexistante (i.e. marché survalorisé), devrait conduire l'investisseur intelligent à être prudent et donc à limiter le poids des actions. En fait, Benjamin Graham plaide pour une gestion flexible du poids des actions en fonction des opportunités de marché et des risques.

**En conclusion**, l'investisseur intelligent est patient et discipliné. Il doit aussi être capable de gérer ses émotions et penser par lui-même. Benjamin Graham précise que ce type d'intelligence est plus lié au caractère qu'à la capacité intellectuelle de l'investisseur en question.

**La philosophie de gestion** de Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. s'inspire directement de ces enseignements en essayant de mettre en œuvre les principes de base suivants : une analyse fondamentale des entreprises, la recherche d'une marge de sécurité, la gestion des émotions (éviter les comportements impulsifs), une analyse indépendante (ne pas se laisser influencer par la foule) et la diversification du patrimoine financier.

**L'investissement en actions chez Smart Private Managers (Luxembourg) S.A.**

« La qualité n'est jamais un accident, c'est toujours le résultat d'un effort intelligent ».

John Ruskin

« Les intérêts composés sont la huitième merveille du monde. Celui qui les comprend les gagne... Et celui qui ne les comprend pas les paye ».

Albert Einstein

**Sélection des actions**

Nous nous concentrons sur les actions de sociétés cotées de qualité pour deux raisons. D'une part, nous pensons que la qualité est l'attribut le plus fiable de la capacité de la société à continuer à maximiser la croissance de sa valeur intrinsèque par action. D'autre part, notre expérience nous montre aussi que les sociétés de qualité résistent mieux dans des environnements économiques et financiers difficiles et sont moins susceptibles de générer des pertes permanentes de capital.

Il est important de définir ce que sont les sociétés de qualité. Pour nous, elles présentent trois caractéristiques :

*# 1 : Un avantage compétitif soutenable et une activité en croissance*

Elles disposent d'un avantage compétitif unique et soutenable dans le temps (i.e. fortes barrières à l'entrée pour de nouveaux concurrents, parts de marché dominantes) dans des secteurs sains marqués par l'absence de surcapacités et de concurrence exacerbée. En plus de ces éléments, nous recherchons des sociétés qui affichent un potentiel de croissance à long terme, souvent grâce à des marques fortes ou des actifs tangibles ou intangibles difficilement répliquables.

*# 2 : Une solidité financière et une rentabilité élevée (et durable) sur capitaux employés*

Elles sont solides financièrement et économiquement. Elles possèdent un bilan peu endetté au regard de la capacité de génération de trésorerie et ne mettent pas en danger cette solidité lors d'acquisitions stratégiques de concurrents. Un des attributs les plus importants d'une société de qualité est sa capacité à générer des profits soutenables à long terme en utilisant le moins de capitaux possible (i.e. actifs nets tangibles et besoin en fond de roulement). La plupart des investisseurs se perdent souvent dans des notions de croissance des bénéfices sans jamais analyser les capitaux nécessaires utilisés pour générer ces bénéfices. Cela est d'autant plus surprenant que lorsqu'ils demandent une rentabilité de 7-8% par an sur leurs propres actifs investis, ils appliquent précisément ce raisonnement. Les sociétés actives dans des secteurs peu capitalistiques, et nécessitant un fonds de roulement faible, voire négatif, affichent une rentabilité élevée sur capitaux employés.

*# 3 : Une équipe de direction et une gouvernance de qualité*

Elles sont bien gérées dans l'intérêt des actionnaires, par un management honnête et compétent. L'allocation du capital est faite de manière rigoureuse en privilégiant la génération de flux de trésorerie disponible par action plutôt que justifiée uniquement par des ambitions de grandeur et de taille. Les sociétés de qualité ont souvent la possibilité de réinvestir leurs profits à des taux de rendements sur capitaux employés élevés. Cet élément est la raison principale de la surperformance des actions à long terme par rapport

---

aux autres classes d'actifs. Une équipe de direction capable dans ce domaine va progressivement réinvestir les profits non distribués à une rentabilité élevée créant un mécanisme de composition des intérêts très profitable pour l'actionnaire de long terme. En plus d'une gouvernance d'entreprise adéquate et d'une allocation de capital intelligente, les sociétés de qualité font preuve d'une responsabilité environnementale et sociale.

### **Valorisation**

Nous ajoutons aux critères de qualité un critère de valorisation. La valorisation n'est pas toujours une notion facile à appréhender.

De la même manière que la valorisation d'une obligation correspond à l'actualisation (à un taux adéquat par rapport au risque) des flux de coupons et du remboursement du capital, la valorisation d'une action n'est ni plus ni moins que l'actualisation des flux futurs de trésorerie disponible pour l'actionnaire. L'estimation de la valorisation consiste donc à estimer de manière conservatrice ces flux futurs et à les actualiser à un taux adéquat. Ensuite, la valorisation obtenue est comparée au cours de bourse. Si elle est très inférieure (i.e. existence d'une marge de sécurité), la valorisation est jugée attractive. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si le cours de bourse est très supérieur à la valorisation estimée, la valorisation est jugée peu attractive.

L'approche « Value » ne consiste pas, comme souvent envisagé par certains investisseurs, à sélectionner des actions sur la base de multiples de valorisation bas ayant des perspectives faibles de croissance. L'approche « Value » consiste à acheter des actions dont l'estimation conservatrice de la valorisation intrinsèque est inférieure au cours de bourse. Les sociétés de qualité qui affichent une croissance structurelle offrent une visibilité plus importante sur leur flux de trésorerie futurs et sont donc des candidates intéressantes.

**Notre philosophie** est d'acheter des sociétés de qualité à une valorisation attractive pour à la fois maximiser la probabilité de gain et minimiser la probabilité de perte :

- En payant un prix bas, l'espérance de gain est plus importante car elle n'est pas uniquement constituée de la croissance de la valeur intrinsèque par action ; elle est aussi constituée par un effet de rattrapage de valorisation ;
- En payant un prix bas, la probabilité de perte est aussi minimisée. En effet, la production de flux de trésorerie libre dans le temps par des sociétés de qualité vient constituer un coussin, c'est-à-dire une marge de sécurité.

Evidemment, la perfection n'existe pas et une grande dose de jugement et d'expérience est utile pour identifier les problèmes, risques et opportunités liés à chaque investissement en actions.

**L'investissement en obligations chez Smart Private Managers (Luxembourg) S.A.**

Règle n°1 : Ne pas perdre d'argent

Règle n°2 : Ne jamais oublier la règle numéro 1.

Warren Buffett

Nous investissons principalement dans des obligations émises dans la devise de référence de nos clients. Nous avons la possibilité d'investir dans tout type d'obligations, qu'il s'agisse d'obligations seniors, subordonnées, perpétuelles, gouvernementales (nominales ou indexées sur l'inflation), hybrides à taux fixe ou variable ayant une notation « investment grade », « non-investment grade », voire sans notation.

Nous conservons généralement les obligations dans les portefeuilles jusqu'à maturité. A l'exception de l'apparition d'un risque nouveau ou d'une valorisation excessivement élevée, nous ne vendons pas nos positions obligataires avant l'échéance, afin de limiter les frais de transactions.

Nous avons deux stratégies obligataires : la première est une stratégie de taux et de protection du capital ; la seconde est une stratégie de crédit et de retour à la moyenne.

**Stratégie de taux et de protection du capital**

Nous sélectionnons des obligations de première qualité (e.g. obligations de l'état allemand ou américain, sociétés de toute première qualité...) dont la probabilité de défaut est infime.

Nous investissons selon une échelle obligataire pour gérer de manière optimale le risque de taux et le risque de réinvestissement dans le temps.

Nous faisons évoluer la duration du portefeuille en fonction du niveau des taux d'intérêt. Plus les taux d'intérêt sont bas, plus la duration modifiée (i.e. la sensibilité au taux d'intérêt) aura tendance à être faible. Les maturités les plus longues peuvent être supérieures à cinq ans selon les opportunités.

L'objectif premier de cette stratégie est la protection du capital investi, si possible de manière réelle, c'est-à-dire en tenant compte de l'inflation. Pour ce faire, nous pouvons investir dans des obligations indexées à l'inflation. Nous ne faisons pas de compromis sur la qualité des émetteurs. Par exemple, dans un contexte de taux bas, nous ne baissons pas la qualité du portefeuille pour atteindre un taux de rendement minimum.

Cette stratégie obligataire agit avant tout comme un coussin sécuritaire dans la construction globale du portefeuille.

**Stratégie de crédit et de retour à la moyenne**

Cette stratégie vise à investir dans des émetteurs temporairement sous pression dont les rendements sont attractifs pour le risque pris et sur lesquels nous avons une forte conviction sur leur capacité de remboursement.

Les maturités de ces obligations sont généralement courtes (inférieures à 4 ans) ou elles disposent d'une possibilité de rappel de la part de l'émetteur.

Il s'agit d'une stratégie purement opportuniste. Si des opportunités ayant ses caractéristiques se présentent, nous sommes heureux de les saisir. Dans le cas contraire, nous n'investissons pas.



## **La définition du profil de risque**

Nous construisons un portefeuille qui correspond au profil de risque de chaque investisseur, c'est-à-dire un portefeuille qui prend en compte notamment sa capacité et sa volonté à prendre des risques, son horizon d'investissement, son expérience, ses besoins de revenus et de liquidité en analysant l'allocation de son patrimoine entre actifs liquides et illiquides (e.g. immobilier, private equity...).

Nous gérons les actifs de nos clients selon trois profils de risque. **Chacun de nos trois profils de risque a une exposition maximale en actifs risqués et une exposition minimale à zéro. Au cours d'un cycle économique complet, nous utilisons une grande partie de la marge de manœuvre donnée en termes d'allocation du capital aux actifs risqués, ce qui nous distingue clairement de nos concurrents.**

Un profil dynamique : l'objectif est la croissance du capital investi à long terme. Ce profil de risque est adapté aux investisseurs dont la préoccupation principale est d'obtenir le rendement le plus attractif possible sans se soucier des pertes intermittentes qui peuvent survenir au cours de la période d'investissement. Cela suppose donc que ces investisseurs aient à la fois la capacité financière et la volonté de prendre des risques, en acceptant la volatilité du marché des actions et des pertes en capital, potentiellement sur des périodes d'investissement longues, et ce afin d'obtenir le rendement le plus attractif sur le long terme.

Un profil croissance : l'objectif est de surperformer, sur le long terme, le rendement d'un portefeuille équilibré composé d'actions et d'obligations tout en s'efforçant de limiter l'impact négatif des chocs à court terme sur ces marchés. Ce profil de risque est adapté aux investisseurs dont la préoccupation principale est la croissance du capital investi à travers une solution patrimoniale équilibrée, à mi-chemin entre une solution prudente focalisée sur la préservation du capital et une solution dynamique axée sur la croissance du capital investi à travers des investissements en actions.

Un profil conservateur : l'objectif est de faire fructifier à long terme, le capital investi au-delà de l'inflation de la zone Euro, tout en cherchant à limiter l'impact des chocs négatifs sur les marchés d'actions et d'obligations à court terme. Ce profil de risque vise à offrir une solution simple de préservation du capital à long terme en tenant compte notamment de la perte de pouvoir d'achat liée à l'inflation.

## **Les principes de base de la construction de portefeuille**

### *# 1 : La simplicité*

Les portefeuilles sont constitués d'actions, d'obligations, d'or et de liquidités. Nous investissons dans les opportunités d'investissement que nous maîtrisons. Dans le cas contraire, nous préférons rester à l'écart.

## *# 2 : La diversification*

Nous construisons des portefeuilles diversifiés et robustes et nous ne diluons pas notre niveau de connaissance en sur-diversifiant. La partie action des portefeuilles comprend généralement entre 30 et 40 positions, ce qui est amplement suffisant pour obtenir une diversification saine, sachant que chaque position prise individuellement représente un poids maximum limité. Sur la partie obligataire, les émetteurs présentant un risque crédit ont une allocation faible tandis que le poids allouer à des obligations de première qualité peut-être plus important.

## *# 3 : La flexibilité et la gestion active*

Nous ajustons l'exposition des portefeuilles de nos clients en fonction des rendements espérés et des risques des différentes classes d'actifs selon l'approche de Benjamin Graham. Nous ne faisons pas de prévisions sur l'évolution des marchés. Nous réagissons seulement aux prix des actifs financiers pour diminuer le poids des actifs chers (i.e. aux perspectives de rendements faibles) au profit des actifs bon marché (i.e. aux perspectives de rendement élevés). Cette flexibilité s'exprime tant entre les classes d'actifs entre elles (e.g. vente d'actions au profit des obligations et du cash) qu'à l'intérieur des classes d'actifs (e.g. diminution du poids d'une action chère au profit d'une action meilleur marché).

## *# 4 : L'absence d'indice de référence*

Nous ne construisons pas les portefeuilles par rapport à la composition d'un indice de référence que ce soit sur le choix des valeurs, la répartition géographique ou sectorielle. Nous construisons les portefeuilles sur base de nos convictions. Un indice de référence peut être utilisé pour comparer notre performance à long terme et uniquement dans cette optique. L'analyse de notre performance doit se faire, selon nous, sur un cycle complet d'investissement, incluant au moins une période de hausse et une de baisse. La meilleure méthode est donc probablement de comparer notre performance à celle d'un indice de référence entre deux pics ou deux creux de marché.

## *# 5 : L'absence de couverture du risque de change*

Sur la partie obligataire des portefeuilles, le risque de change est minime puisque nous investissons principalement dans la devise de référence de nos clients.

Sur la partie action, nous investissons dans des sociétés généralement mondialisés et qui génèrent leurs chiffres d'affaires de manière globale. La devise de cotation d'une société internationale ne correspond pas nécessairement à son risque de change. Par exemple, la société Coca-Cola est cotée en dollars américains alors que 80% de ses volumes sont vendus en dehors des Etats-Unis.

A long terme, la couverture des devises des actions créent, selon nous, des frais de transactions inutiles.

***Pourquoi notre approche fonctionne-t-elle et pourquoi n'est-elle pas plus répliquée ?***

« Simple mais pas facile ».

Warren Buffett

« Les gains importants ne sont pas réalisés en achetant ou en vendant...mais simplement en attendant ».

Charlie Munger

L'approche que nous proposons est simple en théorie mais notre expérience montre qu'elle est difficile à mettre en œuvre. La phrase de Yogi Berra, l'entraîneur de l'équipe des Yankees, connu pour ses aphorismes, nous apparaît particulièrement applicable : « En théorie, il n'y a pas de différence entre la théorie et la pratique, mais en pratique il y en a une ».

En fait, la meilleure explication pour laquelle cette approche, fonctionnant à long terme, n'est pas plus utilisée est que sa mise en place requiert des qualités, non pas seulement intellectuelles, mais surtout émotionnelles ; et notamment la capacité à gérer l'absence de récompense immédiate et la capacité à penser de manière indépendante.

**Patience**

Warren Buffett a découvert très tôt dans sa carrière que la plupart des investisseurs sont intéressés par des opérations lucratives de court terme et n'ont ni la patience ni la possibilité de détenir des actions qui sous-performent. Les gérants de fonds d'investissement ont souvent une pression commerciale forte pour surperformer à court terme car le montant des actifs gérés (et donc leurs commissions) est fonction de leurs résultats récents. Qui souhaite acheter un fonds qui a sous-performé récemment ? Pour ces gérants, il n'y a donc que peu de tolérance pour les actions qui traversent des difficultés, mêmes temporaires. C'est dans ces périodes que Warren Buffett a saisi les meilleures opportunités en portant son analyse sur les facteurs déterminants de succès à long terme plutôt que sur le flux de mauvaises nouvelles à court terme. La patience, dans un monde impatient, est probablement une des clés de la réussite de l'investissement.

**Pensée indépendante**

Il est très facile d'expliquer un cas d'investissement lorsque tous les voyants sont au vert. Malheureusement, dans ces situations, le prix de l'action a déjà anticipé depuis longtemps les bonnes nouvelles. Pour l'investisseur « Value », il y a un chemin solitaire difficile dans le sens où les plus belles opportunités d'investissements sont souvent parmi les cas d'investissements les moins populaires du moment, ce qui explique d'ailleurs que les marchés financiers ne les valorisent pas correctement et nous donnent une opportunité attractive d'investissement. Evidemment, l'élément clé est d'avoir raison alors que le marché a de mauvaises anticipations. Cela n'est possible que dans le cadre d'un processus d'investissement et une analyse fondamentale solide. En effet, prendre le contrepied du marché sans une recherche approfondie est un moyen direct et efficace de perdre de l'argent.

**La patience et l'analyse indépendante approfondie** des sociétés sont les ingrédients nécessaires au succès d'une approche saine d'investissement. Il n'est pas évident, en pratique, de les appliquer car la tentation d'agir sur base du flux continu d'informations ou l'impression de pouvoir mieux faire que de garder des sociétés qui sous-performent sont toujours présentes dans nos esprits. Pour toutes ces raisons, l'approche est conceptuellement facile à appréhender mais difficile à mettre en œuvre car elle nécessite de bien connaître et maîtriser nos propres biais comportementaux en tant qu'investisseurs.

**Quels sont les frais de gestion pour nos services ?**

Nous sommes totalement transparents sur les frais de gestion applicables aux mandats de gestion discrétionnaires investissant dans le fonds d'investissement Smart Value Investors.

« Dans ce monde, rien ne peut être considéré comme certain, à part la mort et les impôts ».

Pratiquement, les commissions de gestion annuelle des parts C du fonds Smart Value Investors (parts accessibles pour des investissements supérieurs à 1 million d'euros) telles que reprises dans le prospectus du fonds sont :

Benjamin Franklin

- pour Evolution : 0,50% ;
- pour Patrimoine Flexible : 0,75% ;
- pour Global Equity : 0,75%.

« Fees never sleep ».

Lettre annuelle 2017 de Berkshire Hathaway en référence à Gordon Gekko

Les commissions de gestion annuelle des parts A du fonds Smart Value Investors (parts accessibles pour des investissements inférieurs à 1 million d'euros) telles que reprises dans le prospectus du fonds sont :

- pour Evolution : 0,70% ;
- pour Patrimoine Flexible : 1,20% ;
- pour Global Equity : 1,25%.

Les autres frais administratifs du fonds Smart Value Investors sont négociés avec les prestataires.

Concernant le compartiment Global Equity, une commission de performance annuelle de 10% est prélevée lorsque la performance du compartiment est supérieure à la gestion passive. Il n'y a pas de remise à zéro du calcul sur une base annuelle comme c'est le cas dans d'autres fonds : une mauvaise performance relative d'une année devra d'abord être rattrapée avant de pouvoir appliquer une commission de performance. Il nous semble que c'est une manière juste d'assurer à nos clients que nous ferons tout notre possible pour que leur patrimoine progresse.

Il n'y a pas de frais cachés et la rémunération de Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. correspond exactement aux frais mentionnés dans nos mandats de gestion ou dans le prospectus de la SICAV Smart Value Investors.

Nos frais sont déjà compétitifs et nous souhaitons continuer à associer nos clients au succès de Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. en réinvestissant une partie de la profitabilité liée à la croissance des actifs. Par exemple, la commission de gestion effectivement prélevée sur le compartiment Smart Value Investors – Patrimoine Flexible est inférieure au taux mentionné dans le prospectus et ce, depuis le 30 octobre 2015 (à la fois pour les parts A et C).

**Quels sont les avantages des services proposés par Smart Private Managers ?**

**Un processus d'investissement ayant fait ses preuves**

Nous investissons dans des sociétés de qualité à une valorisation attractive, ce qui est une stratégie confirmée et capable d'offrir des rendements attractifs à long terme à nos investisseurs.

**Un alignement d'intérêt**

Nos intérêts financiers sont alignés avec ceux de nos clients. Les investissements personnels des employés et des associés de Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. ont continué à progresser aux côtés de nos clients. Tous les employés sont investis dans la SICAV Smart Value Investors et les associés s'engagent à y détenir, en permanence, l'intégralité de leur pension et un pourcentage significatif de leur rémunération.

**Un service de gestion discrétionnaire personnalisé à partir de 250.000 euros**

Nous offrons nos services en mandat de gestion discrétionnaire à partir de 250.000 euros sans compromis sur la qualité du service offert, sur la proximité et sur la disponibilité de nos équipes.

**Des frais bas qui continuent à baisser aussi pour les clients existants**

Nos services sont facturés en toute transparence, sans frais cachés, et nos tarifs sont très compétitifs. De plus, nous continuons à associer nos clients à notre succès en partageant avec eux les fruits de notre croissance.

**Une communication transparente**

Nous communiquons de manière sincère en expliquant nos décisions d'investissements, que celles-ci soient bonnes ou moins bonnes.

**En résumé, nous traitons nos investisseurs comme nous aimerions être nous-mêmes traités par tout gestionnaire.** Chez Smart Private Managers (Luxembourg) S.A., nous considérons le client comme un partenaire avec lequel nous investissons plutôt qu'une simple relation contractuelle entre un client et un fournisseur.

**Comment investir avec Smart Private Managers ?**

**A travers un mandat de gestion discrétionnaire**

Notre modèle opérationnel est simple. Nous choisissons avec vous une banque dépositaire de première qualité dans laquelle vos avoirs sont déposés. Nous signons un mandat de gestion discrétionnaire qui correspond à votre profil de risque dans le cadre d'une relation tri-partite (vous-même-banque dépositaire-Smart Private Managers). Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. ne peut intervenir sur votre compte que pour acheter ou vendre des positions telles que définies par le mandat. En aucun cas, nous ne pouvons effectuer des retraits ou des virements.

Ce modèle opérationnel est simple, efficace et peu coûteux.

Nous signons des mandats de gestion discrétionnaire à partir de 250.000 euros pour des clients résidents au Luxembourg ou en Belgique.

## **Quels sont nos prestataires ?**



Dans le choix de prestataires externes, nous appliquons la même approche que lorsqu'il s'agit de sélectionner une action ou une obligation : nous recherchons la qualité à un coût abordable.

### **Banque**

Notre principal prestataire bancaire au Luxembourg et en Belgique est la Banque de Luxembourg. Nous avons choisi la Banque de Luxembourg pour la qualité de ses services, la compétence de ses équipes, la solidité de son bilan et sa tarification attractive.

En plus d'être le banquier dépositaire de nombre de nos clients, Banque de Luxembourg est également la banque dépositaire du fonds d'investissement Smart Value Investors.

Nous travaillons avec plusieurs établissements bancaires à Luxembourg et en Belgique. Nous sommes à votre disposition pour présenter les avantages et inconvénients de chacun d'entre eux.

### **Administration centrale et teneur de registre du fonds**

Le fonds est administré par European Fund Administration.

### **Auditeur du fonds**

Le fonds Smart Value Investors est audité par PricewaterhouseCoopers.

## **Comment nous contacter ? Personnes de contact**

**Jean-Pierre Malliar**, Associé principal en charge des relations clients

Téléphone fixe : (+ 352) 26 47 82 94 37

Email : [jean-pierre.malliar@smart-pm.eu](mailto:jean-pierre.malliar@smart-pm.eu)

**Axel de Caritat**, Associé en charge des relations clients

Téléphone fixe : (+ 352) 26 47 82 94 33

Email : [axel.decaritat@smart-pm.eu](mailto:axel.decaritat@smart-pm.eu)

**Valérie de Boysson**, Gestionnaire en charge des relations clients

Téléphone fixe : (+ 352) 26 47 82 94 23

Email : [valerie.deboysson@smart-pm.eu](mailto:valerie.deboysson@smart-pm.eu)

### Adresse :

Smart Private Managers (Luxembourg) S.A.

2, rue de l'Eau

L-1449 Luxembourg

Site internet : [www.smart-pm.eu](http://www.smart-pm.eu)

Email général : [info@smart-pm.eu](mailto:info@smart-pm.eu)

### Décharge :

Ce document poursuit un objectif purement informatif et ne doit être utilisé que par les personnes qui répondent aux critères strictes de résidence légale et de montant minimum d'investissement.

Les informations et données contenues dans ce document peuvent être modifiées ou supprimées en tout temps et sans annonce préalable. Toutes les informations et données fournies dans ce document ont été rassemblées et préparées avec soin. Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. ne garantit pas pour autant l'exhaustivité, la fiabilité, l'exactitude et l'actualité des présentes informations et données. Smart Private Managers (Luxembourg) S.A. décline toute responsabilité pour les dommages directs et indirects, tels que le manque à gagner ou les prétentions de tiers, susceptibles de se produire en relation avec l'utilisation des informations et données contenues dans ce document. Les informations et données contenues dans ce document ne constituent ni une offre, ni une sollicitation en vue de l'achat ou de la vente de quelconques instruments financiers, ni une sollicitation en vue de l'établissement d'un contrat et ne doivent pas être utilisées aux fins d'une offre ou d'une sollicitation en vue d'un achat ou d'une vente ou d'une sollicitation en vue de l'établissement d'un contrat. Nous attirons expressément l'attention sur le fait que les informations et données dans les documents de vente et/ou du contrat de gestion, qui informent et renseignent sur les risques ainsi que sur les coûts afférents au type de placement et/ou du contrat de gestion, sont déterminantes pour un investissement dans un placement. Les documents de vente et les conditions générales de vente peuvent être demandés à Smart Private Managers (Luxembourg) S.A..

Aucune mention de fonds, de titres, de sociétés, ou de secteurs présents dans ce document ne doit être considérée comme une recommandation d'achat ou de vente. Les informations fournies ne sont pas une base suffisante pour déterminer un choix d'investissement.

Tout investissement peut avoir des conséquences fiscales que nous vous conseillons d'analyser avec votre conseiller fiscal habituel.