

Les Di Tomasso, un partenariat exemplaire !

Père et fils dans la vie et associés en affaires chez BMO Nesbitt Burns ■ PAR GÉRARD BÉRUBÉ

Partageant la même clientèle et épousant la même philosophie et la même approche en matière de placements, Michel et Pascal Di Tomasso ont établi une relation d'affaires que tous deux considèrent comme unique.

« Je doute qu'il y ait une association comme la nôtre », a lancé le père, Michel Di Tomasso. Il se dit, d'entrée de jeu, comblé par cette relation d'affaires. « Nous nous complétons très bien comme partenaires. En tant que père, je suis chanceux. C'est le rêve d'un père de bâtir un commerce et de pouvoir le transférer à ses enfants. »

L'association remonte à 1998 et repose actuellement sur une base de 80-40, ce partage devant atteindre 50-50 sur un horizon de cinq ans. « Nous avons rédigé un vrai contrat. Tout est écrit. C'est une vraie association, en bonne et due forme. J'ai eu recours à un fiscaliste pour évaluer ma *business*. Puis, nous avons mis nos deux *business* en commun. Nous partageons les revenus et les dépenses. »

Le père est vice-président et conseiller en placement du bureau de BMO Nesbitt Burns à Laval; le fils est conseiller en placement. Les deux noms apparaissent sur la même carte d'affaires. « Nous sommes comme deux amis travaillant ensemble », précise Pascal Di Tomasso. « Nous faisons des échanges d'idées. Lorsqu'il y a désaccord, sur l'évaluation d'un titre par exemple, l'un tente de convaincre l'autre ou de le lui vendre. Et c'est celui qui parvient à convaincre l'autre qui voit son idée retenue. »

Avant de se joindre à son père, Pascal a étudié à l'école BMO Nesbitt Burns à Montréal. Bachelier en ventes, marketing et économie, il est passé par l'étape du télémarketing pour ensuite entrer dans le programme de BMO Nesbitt Burns, avec pour mandat d'établir sa clientèle. Il devait faire ses preuves et était lié à un mentor. « Tu as un an et demi de formation et tu es relié à un mentor, à une personne qui n'a pas nécessairement assez de temps à te consacrer. Tous mes collègues de classe me disaient que ce n'était pas l'idéal. Mais avoir son père comme mentor... « Je n'aurais jamais eu ce genre de relation avec quelqu'un d'autre. Pourquoi réinventer la roue alors que je suis si près de l'expérience, des connaissances ? »

Un mentorat profitable

Pascal admet qu'une telle proximité est particulièrement bienvenue dans le contexte boursier actuel. « Je n'ai pas connu beaucoup de périodes troublées.

Je suis content d'avoir quelqu'un d'expérience près de moi en ce moment. Sinon, je paniquerais peut-être. » Le père, d'ailleurs, est très calme face à cette correction boursière. Lui qui entame sa 36^e année dans l'industrie en a vu d'autres. « Ce n'est pas difficile, aujourd'hui. Cela l'était davantage entre juillet 1999 et mars 2000, lorsque le "casino" était là. Il n'était pas facile de retenir le client.

« Pour réussir dans ce métier, il faut avoir été en contact avec des maîtres. J'ai eu accès à deux grands maîtres dans ma vie professionnelle. J'ai eu la chance de parler avec des gens qui ne perdaient pas d'argent. J'enseigne cela à Pascal. J'aime communiquer et transmettre mes connaissances. »

Les Di Tomasso ont refusé d'être emportés par la vague des valeurs technologiques, par cette exubérance dont le paroxysme fut atteint en mars 2000. « Nos clients ne perdent pas beaucoup d'argent dans l'environnement actuel du fait que nous sommes absents des technos. Ce fut également le cas lors du krach de 1987 », affirme Michel Di Tomasso, dont la performance en 1988 lui a valu un prix Distinction.

L'arrivée de Pascal ne s'est pas faite sans appréhension. D'abord, de la part du père: « Au moment de notre association, j'avais 32 ans de métier. J'avais mes habitudes, ma façon de travailler. Et nous partagions la même clientèle. Mais Pascal a apporté des idées nouvelles, en marketing notamment. J'y ai gagné beaucoup. La clientèle aussi a eu des craintes: « Au début, quelques clients s'inquiétaient. Certains ont interprété l'arrivée de mon fils à titre d'associé comme une intention de retraite de ma part. Il a fallu les rassurer. »

« Avant de venir ici à titre d'associé, je passais une journée par semaine à faire du télémarketing pour mon père. Ma façon de parler celle de mon père. Les clients observaient que la philosophie était la même, que nous avions le même message. La transition s'est faite en douceur. Mon père et moi avions le même discours », commenté Pascal. « C'était important, sinon nous n'aurions pas partagé notre clientèle », renchérit Michel, qui illustre cette communion d'esprit ainsi: « Avant, lorsqu'il travaillait seul, Pascal retenait pratiquement les mêmes titres que moi. »

Les Di Tomasso sont de la vieille école. De cette école qui s'attarde aux valeurs fondamentales, dans un horizon de long terme. Ils ne vendent pas de fonds d'investissement, et choisissent les titres composant les portefeuilles à partir de leur propre évaluation.

Ils ont pour objectif la préservation du capital de leurs clients et sont plutôt



Pascal et Michel Di Tomasso

Photo: Éric Piché

attirés par l'approche à contre-courant (*contrarians*), recherchant les valeurs de bonne qualité momentanément boudées par les investisseurs ou temporairement frappées par une psychologie négative. « Nous sommes sur la même longueur d'onde. Nous faisons la même chose. Il n'y a pas de compétition entre nous », déclare Michel Di Tomasso, son fils acquiesçant d'un signe de tête.

Un partenariat blindé

Ce genre d'association serait-il possible autrement? « Il faut des gens qui pensent de la même façon », répond Pascal. « Beaucoup d'associations sont basées sur la complémentarité des forces. Par exemple, on voit souvent quelqu'un de bon en marketing s'associer à quelqu'un de fort en finance. De ce genre

d'association, très peu vont réussir », renchérit Michel, qui insiste: « Je doute qu'il y ait d'autres associations comme la nôtre. »

C'est l'harmonie entre le père et le fils. En cas de conflit, on tranche à partir des arguments avancés par l'un et par l'autre. Mais en cas de différend majeur? « Cela ne s'est jamais produit. Nous aurions alors recours à un médiateur. Mais nous avons tous deux intérêt à ce que ça marche », souligne Michel Di Tomasso.

Le partenariat est blindé. Le contrat unissant les deux hommes couvre tous les aspects, même la succession. « Lorsque le moment sera venu, Pascal achètera les actions qu'il ne détient pas et me versera une rente. Mais je n'en suis pas là. J'ai 57 ans, je suis en pleine santé et mon travail, j'en mange. »

Les clés pour réussir une association

- Bien communiquer, partager la même philosophie, avoir la même approche. En clair, penser de la même façon.
- L'un apporte à l'autre. L'un amène des idées nouvelles, une expertise nouvelle; l'autre offre son expérience, ses connaissances.
- Les deux associés mettent en commun leurs compétences, leur expertise. Il n'y a pas de compétition entre eux.
- Bien encadrer l'association dans un contrat en bonne et due forme, prévoyant tous les aspects de la relation, y compris la succession.
- Et, dans les cas d'une association familiale: ne pas parler *business* la fin de semaine, lors des réunions de famille. « J'ai bien essayé, mais Pascal a dit non », lance Michel Di Tomasso, dans un éclat de rire.