



La course aux actifs :

Le Canada par rapport au
reste du monde

CIBC MELLON

Contenu

Avant-propos

Le Canada par rapport au reste du monde

1

Les répartitions des actifs non traditionnels continuent de se développer. Qu'est-ce qui alimente leur ascension?

2

Les catégories d'actifs se disputent une position au Canada. Lesquelles sont en hausse et lesquelles sont en baisse?

3

Les normes applicables aux gestionnaires de fonds changent. Que veulent les investisseurs?

4

Les investisseurs institutionnels canadiens forment un groupe à part. Qu'est-ce qui les rend uniques?

- Perspectives à l'avenir
- Méthodologie



« Les investisseurs canadiens ont une longueur d'avance par rapport aux changements vers des placements non traditionnels. Certains d'entre eux travaillent avec des placements non traditionnels depuis des dizaines d'années, tandis que d'autres ont acquis rapidement de l'expérience en créant des équipes professionnelles spécialisées de gestion d'actifs non traditionnels. Notre rapport démontre que les investisseurs canadiens ont une remarquable aptitude pour l'innovation. Il n'est peut-être pas surprenant que nous révélions également que la satisfaction à l'égard du rendement des placements non traditionnels demeure élevée, même si les investisseurs canadiens continuent d'argumenter en faveur d'un changement. Les institutions canadiennes comptent déjà parmi les plus admirées et les plus influentes à l'échelle mondiale. Comme le révèle notre rapport, elles semblent prêtes à conserver ce statut dans les années à venir. »



Jon Lofto

Directeur, Placements non traditionnels
CIBC Mellon

Principaux thèmes pour les investisseurs institutionnels canadiens



Transparence



Compression des frais



Facteurs environnementaux,
sociaux et liés à la gouvernance



La course aux actifs :

Le Canada par rapport au reste du monde

Avant-propos

Compte tenu de la croissance modérée envisagée pour l'année à venir, un climat géopolitique instable et des tensions commerciales croissantes au sein de diverses économies, les investisseurs institutionnels recherchent de plus en plus des placements qui protègent leur capital des risques à court terme et des mouvements du marché, et ce, tout en générant de solides rendements.

Depuis la crise financière, les actifs non traditionnels, comme le capital-investissement, l'immobilier, les infrastructures, la dette privée et, dans une moindre proportion, les fonds de couverture, ont majoritairement offert ce type de protection, car les investisseurs ont affecté une partie de plus en plus grande de leurs fonds sous mandat de gestion à ce secteur du marché des placements.

Dans ce contexte, nous avons mené un sondage auprès de certains des meilleurs investisseurs au monde (les investisseurs institutionnels canadiens) pour avoir une meilleure compréhension de leur exposition actuelle aux placements non traditionnels et de leurs projets. Lorsqu'ils adoptent une approche active en matière de gestion de leurs portefeuilles, les investisseurs canadiens ont une longueur d'avance par rapport aux changements vers des placements non traditionnels. Certains d'entre eux travaillent avec des placements non traditionnels depuis des dizaines d'années, tandis que d'autres ont acquis rapidement de l'expérience en créant des équipes professionnelles spécialisées de gestion d'actifs non traditionnels.

Une étude mondiale antérieure, soit *La course aux actifs*, portant sur les institutions qui investissent dans des placements non traditionnels et menée par BNY Mellon, présente un contraste quant aux résultats de notre étude canadienne. Elle a révélé qu'un peu plus de la moitié des investisseurs (53 %) cherchaient à augmenter leurs allocations d'actifs non traditionnels au cours des 12 prochains mois et que 12 % s'attendaient à réduire leur exposition. *La course aux actifs : L'étude canadienne* souligne un appétit encore plus élevé chez les investisseurs canadiens; il y a une proportion plus grande (58 %) qui s'attend à une augmentation des allocations des placements non traditionnels au cours des 12 mois, et aucun répondant ne s'attend à réduire son exposition. L'immobilier représente actuellement la plus grande proportion en matière d'exposition des investisseurs canadiens (par rapport au capital-investissement à l'échelle mondiale). À mesure que l'année 2019 avance, il faudra surveiller la tendance selon laquelle il y a une plus grande diversification parmi les catégories d'actifs non traditionnels et les régions.

Notre rapport démontre que les investisseurs canadiens ont une remarquable aptitude pour l'innovation. Une grande partie d'entre eux investit avec des fonds de fonds. Il s'agit souvent d'un point d'entrée vers de nouveaux domaines de placements et d'un moyen de mettre en commun de plus petites ressources. Cependant, une proportion similaire a également adopté une tangente différente : s'associer à d'autres investisseurs pour investir dans des fonds et effectuer des investissements directs, ce qui peut améliorer l'aspect économique d'un investissement dans des placements non traditionnels. Ces méthodes sont beaucoup plus courantes chez les investisseurs canadiens que la méthode bien usuelle qui consiste à investir dans des structures de fonds traditionnelles. Le changement vers les investissements directs est également évident chez les investisseurs à l'échelle nationale. L'étude de BNY Mellon a révélé que 55 % des répondants cherchent à accroître leur activité en matière d'investissement direct.

Il n'est peut-être pas surprenant que nous révélions également la satisfaction à l'égard du rendement des placements non traditionnels demeure élevée, même si les investisseurs canadiens continuent d'argumenter en faveur d'un changement. Dans le cadre de nos discussions au sein du secteur des placements non traditionnels avec les propriétaires d'actifs et les gestionnaires de fonds privés, trois thèmes se sont démarqués : la réduction des frais, l'accroissement de la transparence et l'augmentation des facteurs de durabilité. Il s'agit de trois sujets clés sur lesquels les institutions canadiennes concentreront leurs efforts au cours des 12 prochains mois dans leurs rapports avec les gestionnaires de fonds.

Pourtant, grâce à leurs visées à long terme et à leurs solides ressources internes, les investisseurs canadiens semblent de plus en plus prêts à adopter leur propre méthode en matière de placements non traditionnels. Deux tiers d'entre eux investissent déjà directement dans des titres en portefeuille et des actifs d'infrastructure, et plus de la moitié d'entre eux cherchent à accroître leur activité en matière d'investissement direct, ce qui leur permet de mieux contrôler l'attribution de leurs investissements.

Les institutions canadiennes comptent déjà parmi les plus admirées et les plus influentes à l'échelle mondiale. Comme le révèle notre rapport, elles semblent prêtes à conserver ce statut dans les années à venir. ■

1 Les répartitions des actifs non traditionnels continuent de se développer.

Qu'est-ce qui alimente leur ascension?

Au cours des années qui ont suivi la crise financière, les actifs non traditionnels ont augmenté en popularité parmi les investisseurs institutionnels. À une époque où les taux d'intérêt sont historiquement bas et où les marchés publics sont volatils, les caisses de retraite, les compagnies d'assurance, les fonds de dotation, les fondations et autres investisseurs du monde entier ont cherché à augmenter leurs rendements, ainsi qu'un abri contre la volatilité par leurs allocations vers des placements non traditionnels.

Les investisseurs canadiens, parmi les meilleurs au monde, n'ont pas fait exception à la règle. En effet, la proportion de l'actif affectée par les régimes de retraite canadiens aux placements non traditionnels a doublé au cours de la dernière décennie : en 2006, les placements non traditionnels représentaient 15,3 % de leurs placements; en 2017, ce chiffre était passé à 30,3 %, selon l'Association canadienne des gestionnaires de caisses de retraite¹.

Aucun signe ne témoigne du ralentissement de cette tendance. Plus de la moitié (58 %) des répondants à notre sondage s'attendent à ce que les investisseurs canadiens augmentent davantage leurs allocations vers des placements non traditionnels au cours des 12 prochains mois. Les 42 % restants affirment que leurs allocations de placements non traditionnels demeureront stables, tandis qu'aucun répondant ne s'attend à ce qu'elles diminuent. L'attrait des placements non traditionnels est résumé par un chef des placements pour un gestionnaire de placements : « Les placements non traditionnels présentent des avantages distincts que nous ne retrouvons pas dans les placements traditionnels. Ils assurent une bonne diversification, peuvent offrir des rendements plus élevés à faible risque et l'un de leurs avantages les plus importants est qu'ils sont moins volatils ».

La nature et les horizons de placement à long terme des types de placements non traditionnels tels que l'infrastructure, l'immobilier et le capital-investissement sont également considérés comme un bon appariement pour de nombreux investisseurs, comme le souligne le directeur général d'une caisse de retraite : « Les placements non traditionnels conviennent mieux aux stratégies à long terme, et c'est pourquoi les investisseurs canadiens augmenteront leurs allocations. Ils ne sont pas soumis à la volatilité souvent observée des marchés publics ».

« Dans un contexte de chasse aux rendements et de diversification, les investisseurs canadiens continuent de s'intéresser à des catégories non traditionnelles. L'accès à des actifs non traditionnels peut s'avérer complexe et difficile, et la demande de solutions qui offrent une exposition à des actifs non traditionnels aux investisseurs de toutes tailles et de tous niveaux de complexité ne cesse de croître. »



Ron Landry

Directeur de la gestion des produits
CIBC Mellon

Selon vous, qu'advient-il, au cours des 12 prochains mois, des volumes de répartition sur le marché des placements non traditionnels parmi les investisseurs canadiens?

Les investisseurs institutionnels canadiens figurent parmi les plus importants investisseurs dans le monde en ce qui a trait aux placements non traditionnels.

De plus, ils semblent légèrement plus susceptibles d'augmenter les fonds alloués aux placements non traditionnels que leurs homologues étrangers. Dans l'étude de BNY Mellon intitulée La course aux actifs, publiée fin 2017, 53 % des investisseurs institutionnels mondiaux ont déclaré qu'ils s'attendaient à ce que l'exposition aux placements non traditionnels augmente au cours des 12 prochains mois, soit une proportion un peu moindre que celle de notre étude canadienne.

Cela témoigne de l'expérience, du niveau de confort et de l'expertise associée des institutions canadiennes en matière de placements non traditionnels par rapport à la plupart des autres marchés. Les investisseurs canadiens font désormais partie des institutions les plus influentes au monde, particulièrement en matière de placements non traditionnels. Par exemple, l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada (OIRPC), avec un actif de 368,5 milliards de dollars canadiens, investit dans des placements non traditionnels depuis 2001; 41,2 % de ses allocations sont maintenant consacrées au capital-investissement privé, aux infrastructures et à l'immobilier. Les caisses de retraite canadiennes, par exemple, ont une proportion plus élevée d'actifs affectés à des placements non traditionnels que ceux des États-Unis, des Pays-Bas, des pays nordiques et de l'Australie, selon un récent rapport de PwC2.



Cinquante-huit pour cent (58%)

s'attendent à une augmentation, dans l'ensemble, des allocations affectées à des placements non traditionnels

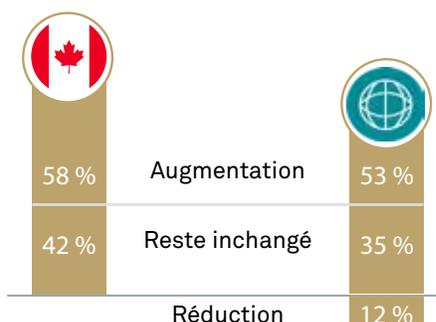


Quarante-deux pour cent (42%)

s'attendent à ce que les niveaux d'allocation restent les mêmes

Le Canada par rapport au reste du monde

Attentes d'augmentation des allocations :



Expositions internationales

Comme on pouvait s'y attendre, tous les répondants à l'enquête avaient une exposition à des placements nord-américains dans chacune des catégories d'actifs non traditionnels dans lesquelles ils investissent. L'Amérique du Nord présente un marché d'investissement important, tant pour le vaste marché américain que pour les investissements nationaux. En effet, dans l'étude mondiale de BNY Mellon, l'Amérique du Nord représentait la plus grande part de l'exposition des répondants en dehors de leur propre région, avec, par exemple, 60 % des investisseurs d'Europe, du Moyen-Orient et d'Afrique (EMOA) et 42 % des investisseurs de la région Asie-Pacifique ayant une exposition au capital-investissement nord-américain.

Les investisseurs canadiens recherchent clairement la diversification géographique par leurs placements non traditionnels. Cela est particulièrement vrai pour le capital-investissement, où 79 % de ceux qui investissent dans ce domaine sont exposés à l'Europe, 42 % à l'Asie-Pacifique, 35 % à l'Amérique latine et 5 % au Moyen-Orient et 5 % à l'Afrique. La répartition géographique est similaire pour l'immobilier, bien que dans des proportions moins importantes, avec une exposition en Europe pour 38 % des investisseurs immobiliers, suivie par l'Amérique latine et l'Asie-Pacifique. L'exposition internationale des répondants canadiens à la dette privée, quant à elle, se concentre principalement sur l'Europe avec 54 %. Cela reflète la nouveauté relative de ce type d'investissement non traditionnel : les fonds de la dette privée n'ont pas encore développé une présence significative en dehors des États-Unis et de l'Europe.

Dans l'ensemble, les investisseurs canadiens semblent avoir légèrement moins de biais domestique que leurs homologues étrangers. Dans l'étude de BNY Mellon, 25 % des investisseurs de la zone EMOA étaient exposés à l'immobilier nord-américain et 36 % à la dette privée nord-américaine, tandis que 9 % des investisseurs de la zone Asie-Pacifique étaient exposés à l'immobilier nord-américain et 11 % à la dette privée nord-américaine.

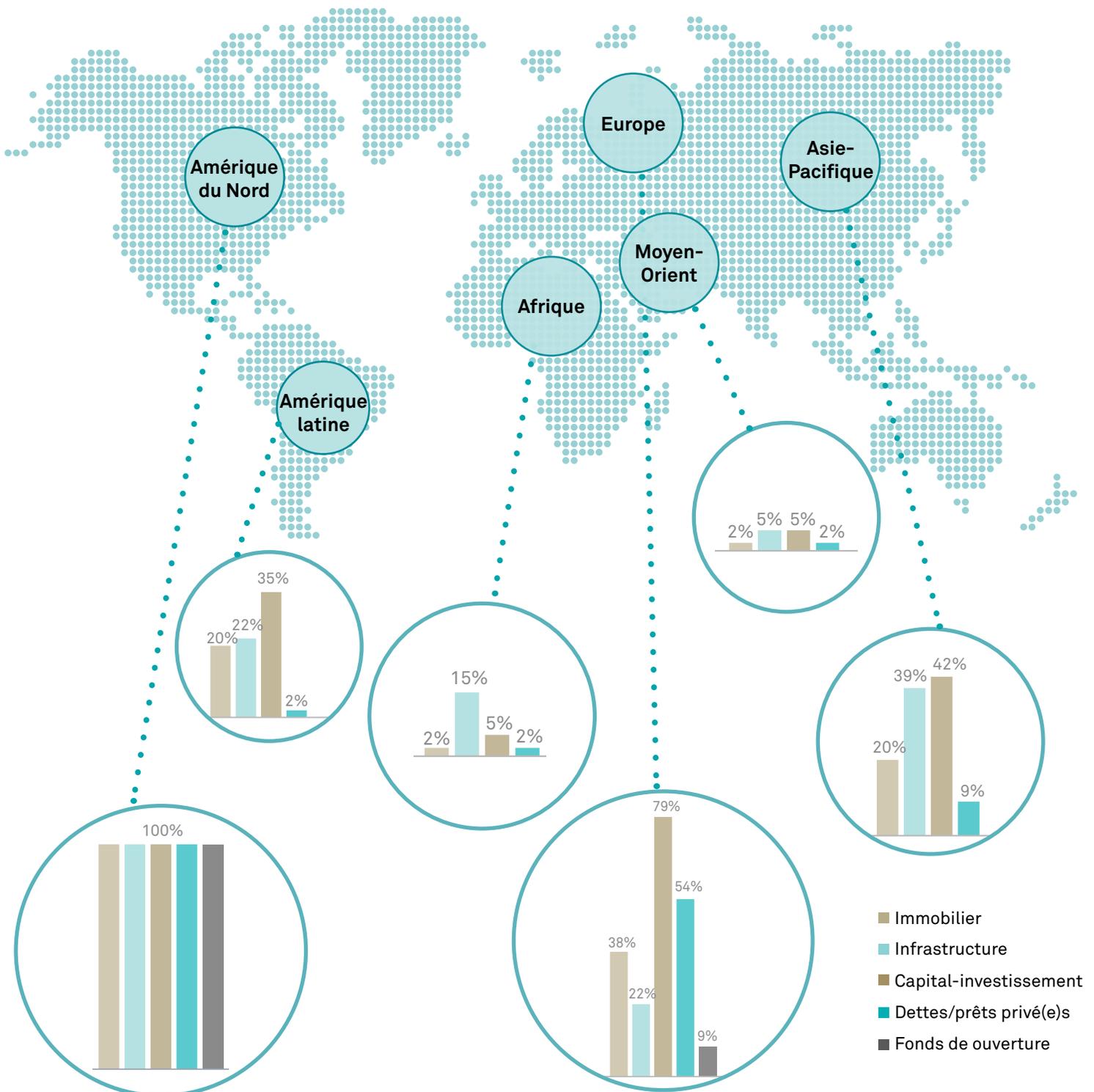
Les investisseurs canadiens considèrent l'infrastructure comme un moyen d'obtenir de l'exposition aux marchés émergents. En dehors de l'Amérique du Nord, les possibilités d'infrastructure en Asie-Pacifique sont le choix le plus populaire, 39 % des répondants affirmant qu'ils ont des investissements dans ces marchés et 15 % affirmant cela pour l'Afrique.

Les fonds de couverture constituent l'exception à la perspective mondiale des investisseurs canadiens quant à leur allocation des placements non traditionnels : la seule autre région qu'ils prennent en considération est l'Europe, et même là, seulement 9 % d'entre eux bénéficient d'une exposition. Cela s'explique par la faible exposition des investisseurs canadiens à cette forme de placement non traditionnel. En effet, les fonds de couverture ne représentent que 1,4 % de l'exposition moyenne des investisseurs canadiens aux placements non traditionnels. En comparaison, 6,8 % de l'exposition aux placements non traditionnels sont affectés aux fonds de couverture parmi les investisseurs internationaux, selon l'étude *La course aux actifs* de BNY Mellon Global.

L'infrastructure est un moyen populaire de s'exposer aux marchés émergents.

En dehors de l'Amérique du Nord, les perspectives présentées par l'infrastructure en Asie-Pacifique sont le choix le plus populaire, suivi par l'Europe/Amérique latine, l'Afrique et le Moyen-Orient.

Pour chacun des types de placements suivants dans lesquels vous êtes investi, veuillez indiquer les régions auxquelles vous êtes actuellement exposé (y compris les fonds et les investissements directs).



Plans futurs

Les investisseurs canadiens semblent prêts à accroître encore plus leur exposition internationale, peut-être davantage que les investisseurs du reste du monde. Selon l'enquête mondiale « *La course aux actifs* » de BNY Mellon, plus de 95 % des investisseurs internationaux cherchaient à investir davantage au niveau local dans la plupart des catégories d'actifs non traditionnels.

Alors que les investisseurs canadiens pouvaient à une certaine époque faire preuve d'un parti pris national dans leurs investissements (dans sa première année d'activité [1999], l'OIRPC, par exemple, n'a investi qu'au Canada en raison de restrictions en matière d'investissements), les résultats de notre étude suggèrent une approche plus variée aux catégories de sous-actifs non traditionnels que ce qui peut apparaître évident chez les investisseurs du reste du monde.

Le directeur général d'une caisse de retraite résume le point de vue de son régime :

« **Nous avons une approche globale et un mélange diversifié d'investissements. La répartition des investissements nous aide réellement à surmonter les différents défis liés au marché, tels que l'inflation et les incertitudes macroéconomiques** ».

Directeur général d'une caisse de retraite

Tous les répondants ont investi dans des fonds de couverture, et 96 % de ceux qui ont une exposition au capital-investissement prévoient d'augmenter leurs allocations à l'Amérique du Nord. Cependant, seulement 77 % de ceux qui ont investi dans l'infrastructure cherchent à accroître leurs investissements à un niveau domestique. En outre, 21 % recherchent davantage de débouchés dans la région Asie-Pacifique, tandis que seulement 2 % des personnes interrogées recherchent plus de débouchés en Amérique latine, ce qui souligne la tendance des investissements vers les marchés émergents dans cette catégorie des placements non traditionnels. Ainsi, les investisseurs canadiens ont un plus grand appétit pour le risque que leurs homologues internationaux : l'étude de BNY Mellon a montré que seulement 4 % des investisseurs de la région EMOA recherchent une plus grande exposition aux actifs d'infrastructure en Asie-Pacifique.

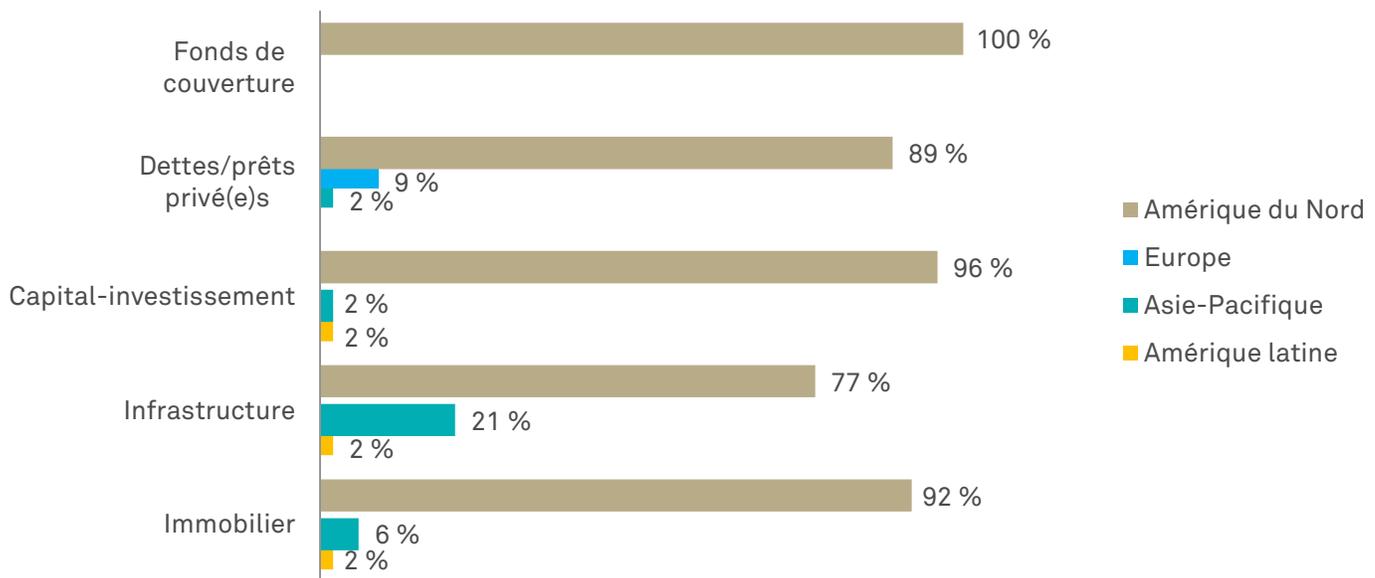
La dette privée est la seule catégorie d'actifs dans laquelle les investisseurs canadiens recherchent une exposition plus élevée à l'Europe (soit 9 % d'entre eux). Ce chiffre se compare à seulement 1 % de l'ensemble des répondants nord-américains de l'enquête BNY Mellon, ce qui suggère que les investisseurs américains se tournent moins vers la dette privée européenne et 3 % des investisseurs d'Asie-Pacifique, tandis que 79 % des investisseurs de la zone EMOA cherchent à accroître leur exposition en Europe. Cela reflète la croissance des stratégies européennes de crédit privé : en 2008, 18 fonds de dette privée axés sur l'Europe ont levé 7,5 milliards de dollars américains au total, selon les chiffres de Preqin³; en 2017, ce chiffre était passé à 56 gestionnaires pour un total de 45 milliards de dollars américains.

Ce changement d'approche est caractérisé par un gestionnaire de caisse de retraite :

« **Nous avons investi dans tous les marchés en fonction des possibilités, des défis et de ce qui nous convient le mieux. En ce qui concerne le capital-investissement, nous avons investi dans plusieurs régions, car les occasions sont bonnes à l'échelle internationale et nous sommes à l'aise avec une exposition mondiale. Pour les fonds de couverture, cependant, nous limitons nos investissements à l'Amérique du Nord, car nous ne sommes pas à l'aise avec la façon dont les fonds de couverture sont gérés dans d'autres régions** ».

Gestionnaire d'une caisse de retraite

Pour chaque catégorie d'actifs non traditionnels, veuillez indiquer la région à laquelle vous souhaitez le plus accroître votre exposition



2 Le Canada par rapport au reste du monde

Évolution des catégories d'actifs

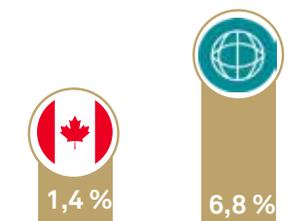
Les catégories d'actifs se disputent une position au Canada. Lesquelles sont en hausse et lesquelles sont en baisse?

En moyenne, les investisseurs canadiens disposent d'un large éventail d'allocations entre les différentes catégories de sous-actifs dans le domaine des placements non traditionnels. L'immobilier est le type dominant de placement non traditionnel, représentant actuellement 42 % des portefeuilles non traditionnels des investisseurs canadiens. Depuis la crise financière mondiale, la prédominance de l'immobilier peut être attribuée à la forte hausse des marchés immobiliers mondiaux. Nulle part cela n'a été plus évident qu'au Canada même : selon l'Association canadienne de l'immeuble, les prix de l'immobilier ont augmenté de plus de 44 % à l'échelle nationale au cours des cinq années précédant novembre 2018⁴.

Pourtant, au cours des six derniers mois, la croissance des prix de l'immobilier au Canada s'est quelque peu ralentie. Compte tenu des inquiétudes suscitées par la croissance économique chinoise (le pays ayant enregistré sa plus faible croissance en près de trois décennies en 2018⁵) et de la hausse des taux d'intérêt sur des marchés clés comme les États-Unis, certains investisseurs diraient que nous avons atteint le sommet du cycle de l'immobilier. En effet, les investisseurs canadiens s'attendent à ce que la proportion de leur exposition à l'immobilier diminue au sein de leurs placements non traditionnels au cours des 12 prochains mois, pour atteindre une moyenne de 38,8 %. Cela peut également refléter une certaine déception à l'égard des rendements : près d'un tiers des répondants (30 %) ont déclaré que le rendement de l'immobilier avait été moins satisfaisant que prévu au cours des 12 derniers mois – un pourcentage beaucoup plus élevé que pour toute autre catégorie de placement non traditionnel.

Le Canada par rapport au reste du monde

Allocation moyenne aux fonds de couverture :



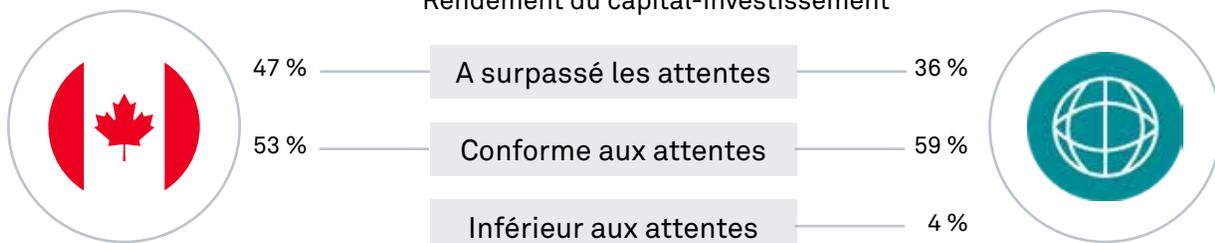
Le capital-investissement continue sa croissance

Selon les résultats de notre enquête, le capital-investissement, la dette privée et l'infrastructure devraient profiter de cette réaffectation des capitaux. Le capital-investissement, qui représente actuellement, en moyenne, 18,7 % de l'allocation de placements non traditionnels des investisseurs canadiens, devrait atteindre 20,9 %. Les investissements en infrastructure augmenteront légèrement, passant d'une moyenne de 20 % à 20,2 % et la dette privée de 17,9 % à 18,5 %.

Dans le cas du capital-investissement, la justification de l'augmentation est claire : 100 % des investisseurs canadiens interrogés dans le cadre de notre sondage ont indiqué que le rendement de cette catégorie d'actifs est du moins conforme aux attentes, près de la moitié (47 %) affirmant que le rendement a même surpassé ces attentes. En comparaison, 59 % des répondants à l'échelle mondiale ont déclaré que le capital-investissement avait répondu à leurs attentes et 36 % ont déclaré que le rendement était plus satisfaisant que prévu. La dette privée a également affiché de bons résultats dans l'ensemble pour les répondants, un quart d'entre eux affirmant qu'elle a produit de meilleurs rendements que prévu et seulement 4 % affirmant que les résultats ont été décevants. Cela correspond exactement à l'image globale de l'étude *La course aux actifs* de BNY Mellon.

Le Canada par rapport au reste du monde

Rendement du capital-investissement



Des fonds de couverture statiques

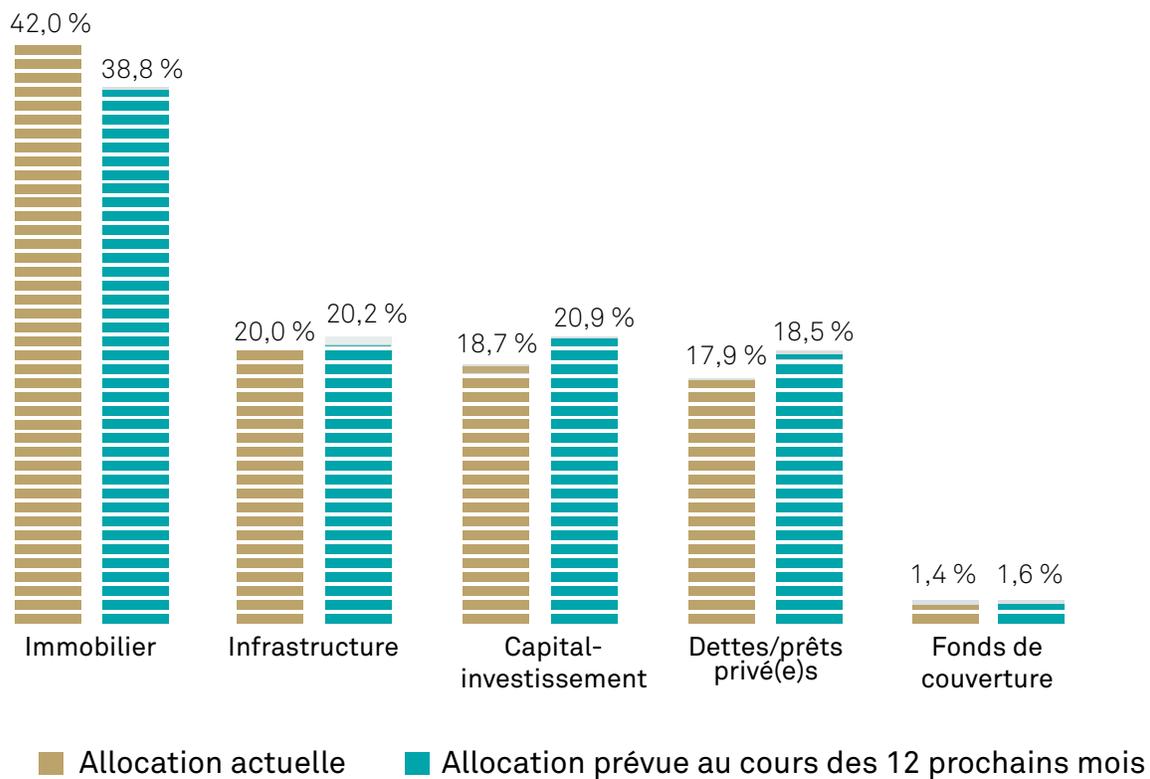
Bien que les fonds de couverture aient répondu aux attentes en matière de rendement des investisseurs canadiens ou les aient surpassées, ils ne représentent actuellement que 1,4 % de l'allocation des placements non traditionnels des répondants, pour progresser à seulement 1,6 % au cours des 12 prochains mois (comparativement à une allocation moyenne des investisseurs internationaux de 6,8 %, selon l'enquête *La course aux actifs* de BNY Mellon). Ce type de placement non traditionnel a perdu de sa popularité depuis le début de la crise financière en raison de certaines défaillances de gouvernance très médiatisées et de performances médiocres par rapport aux niveaux historiques et à ceux d'autres placements non traditionnels – et même par rapport aux placements traditionnels. Le fait que les investisseurs canadiens semblent satisfaits des rendements des fonds de couverture peut donner à penser que leurs faibles allocations leur permettent d'être très sélectifs dans leurs choix de placement.

Par exemple, l'indice des fonds de couverture d'Eurekahedge⁶, affiche des rendements de -4,06 % pour 2018, soit un rendement à peine supérieur à celui de -4,38 % de l'indice S&P 500 (incluant dividendes). Plus de la moitié (59 %) des fonds de couverture ont affiché un rendement négatif l'an dernier, selon Prequin⁷. Un certain nombre de fonds de couverture ont également cessé leurs activités ces dernières années, notamment Highfields Capital Management, qui gérait 12,1 milliards de dollars américains, et Criterion Capital Management, qui gérait 2 milliards de dollars américains. Tous deux ont restitué la totalité du capital aux investisseurs en 2018. L'année a également été marquée par une baisse de 3,4 % des fonds sous mandat de gestion des fonds de couverture, s'établissant à 2,36 mille milliards de dollars américains, selon Eurekahedge, au cours d'une période où d'autres placements non traditionnels, tels que le capital-investissement, continuent d'attirer des capitaux : la quantité de « poudre sèche » (liquidités) détenue par les fonds de capital-investissement au niveau mondial a établi un nouveau record de 1,2 mille milliard de dollars américains en décembre 2018, selon les chiffres de Prequin⁸.

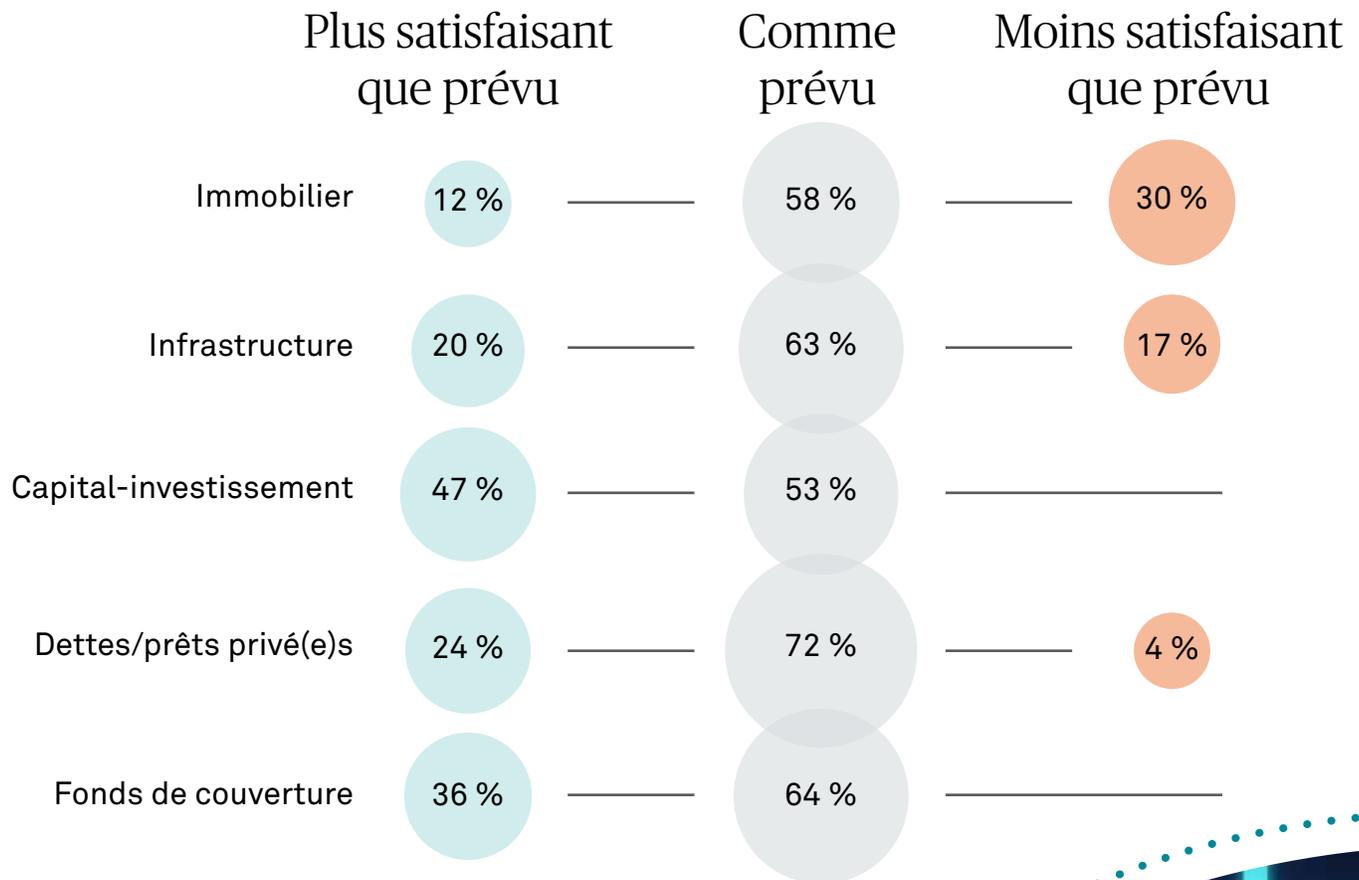
Le fait que les investisseurs canadiens semblent satisfaits des rendements des fonds de couverture peut donner à penser que leurs faibles allocations leur permettent d'être très sélectifs dans leurs choix de placement.



Allocations moyennes actuelles et prévues aux types de placements non traditionnels (incluant les fonds et les investissements directs)



Pour chacun de ces types de placements non traditionnels dans lesquels vous êtes investi, quel a été leur rendement au cours des 12 derniers mois par rapport à vos attentes pour la catégorie d'actif (y compris les fonds et les investissements directs)?



Points d'accès multiples

Les investisseurs canadiens ont recours à diverses stratégies pour obtenir une exposition à des actifs non traditionnels, les fonds de fonds étant les plus populaires, utilisés par 70 % des investisseurs, suivis de près par ceux qui s'associent à d'autres commanditaires pour investir dans des fonds, une stratégie employée par 68 % des investisseurs. Bien que la première puisse être la méthode des investisseurs qui cherchent à s'exposer à de nouveaux marchés géographiques ou à de nouvelles stratégies de placement, les deux sont susceptibles d'être employés par de petits investisseurs qui n'ont pas nécessairement les ressources pour trouver, sélectionner et surveiller seuls les placements.

En effet, à mesure que la réglementation provinciale des investisseurs institutionnels s'assouplit (l'Ontario et le Québec, par exemple, ont modifié les exigences de solvabilité des régimes de retraite à prestations déterminées dans le but d'encourager ces investisseurs à attribuer davantage de leurs investissements vers des placements non traditionnels), les petits et moyens régimes semblent avoir plus de possibilités de partenariat et, dans certains cas, de groupement des ressources.

« Au fur et à mesure que les propriétaires d'actifs commencent à se concentrer sur les investissements directs et les coentreprises, ils doivent tenir compte d'une variété de nouveaux défis, qu'il s'agisse d'attirer, de retenir et de rémunérer les bons professionnels de l'investissement ou de répondre aux exigences comptables, administratives et de déclaration uniques de ces actifs. »



Jon Lofto

Directeur, Placements non traditionnels
CIBC Mellon

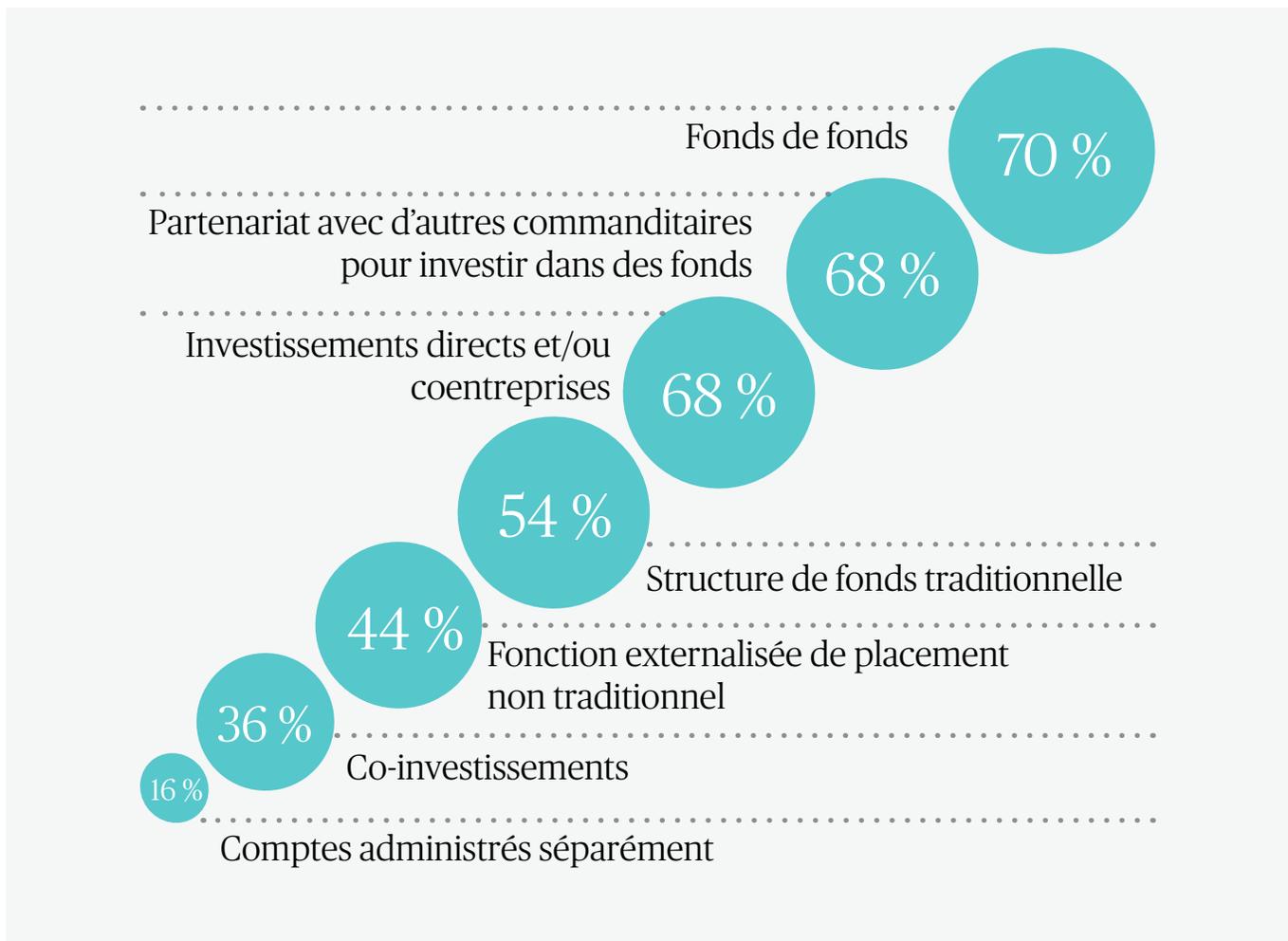


Les investissements directs (lorsque les institutions investissent directement dans des entreprises sans faire appel à un gestionnaire de fonds) et les coentreprises (lorsque les investisseurs font équipe avec d'autres institutions pour effectuer des investissements) arrivent également en deuxième place, 68 % des investisseurs canadiens effectuant ce type d'investissements.

Les caisses de retraite canadiennes, de concert avec certains fonds souverains, ont ouvert la voie à l'échelle mondiale vers l'utilisation de ces stratégies. Cela s'inscrit dans la lignée des mesures prises par de grands investisseurs institutionnels canadiens comme l'OIRPC, le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario (RREO) et l'Office d'investissement des régimes de pensions du secteur public (PSP) pour établir des bureaux en Europe et en Asie – en partie pour mettre en œuvre des programmes d'investissement direct dans des domaines comme le capital-investissement. Pareillement, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), qui gère 299 milliards de dollars canadiens, possède sa propre entité d'investissement en infrastructures, CDPQ Infra, qui effectue des investissements directs.

La voie la plus couramment associée aux placements non traditionnels dans d'autres marchés (les structures de fonds traditionnelles) est empruntée par un peu plus de la moitié des investisseurs canadiens.

Quels modèles d'investissement votre entreprise utilise-t-elle actuellement? (Sélectionnez tout ce qui s'applique)





« De plus en plus de propriétaires d'actifs de pointe s'intéressent à l'établissement de plans d'investissement direct, et se transforment même en gestionnaires d'actifs eux-mêmes pour le compte d'investisseurs institutionnels sous-jacents. Les investisseurs avertis y voient un moyen d'améliorer l'économie des placements sur les marchés privés, d'accroître la transparence des placements sous-jacents et de s'assurer que leurs placements sont conformes aux exigences de leur programme ESG. »



Megan Gentilesco

Directrice, Services d'investissement non traditionnel
BNY Mellon

**Vingt-huit
pour cent (28%)**
des répondants prévoient
adopter de nouvelles
solutions technologiques
pour accroître la
transparence.

« Des technologies et des processus innovants tels que la chaîne de blocs, le nuage, l'analyse numérique et l'analyse avancée peuvent contribuer à une plus grande transparence, ce que chaque investisseur souhaite. Ils permettent une disponibilité immédiate et un accès direct aux données en temps réel afin que les investisseurs puissent obtenir une vue directe de l'état et du rendement de leurs investissements. »

Gestionnaire de fonds de dotation



« De plus en plus, les investisseurs s'intéressent à la façon dont les mesures ESG peuvent éclairer la surveillance des actifs. Pendant de nombreuses années, la sagesse populaire voulait que les facteurs « sociaux » n'aient pas leur place dans le monde des affaires et que les organisations aient un choix à faire entre être axées sur des questions sociales ou éthiques, ou réaliser des profits - mais pas les deux en même temps. Aujourd'hui, ce n'est plus le cas, car de nombreuses entreprises à but lucratif s'intéressent aux questions environnementales, sociales et liées à la gouvernance. Les investisseurs cherchent à obtenir des rendements financiers tout en intégrant et atténuant le risque ESG, générant ainsi de la valeur à long terme et créant des effets positifs sur la société. Les investisseurs sont de plus en plus nombreux à vouloir tenir compte des facteurs ESG, en partie grâce à l'intérêt des clients, des membres appartenant aux régimes de retraite et des autres intervenants à aligner leurs décisions de placement sur leurs valeurs. »



Cynthia Shaw-Pereira

Consultante principale, Solutions pour clients et développement des affaires, Solutions de gestion du risque mondial, BNY Mellon



Le Canada par rapport au reste du monde

Importance de l'ESG :



78 %	-	Très important	-	67 %
22 %	-	Assez important	-	19 %
		Pas important du tout		14 %



3 Le Canada par rapport au reste du monde

Normes applicables aux gestionnaires de fonds

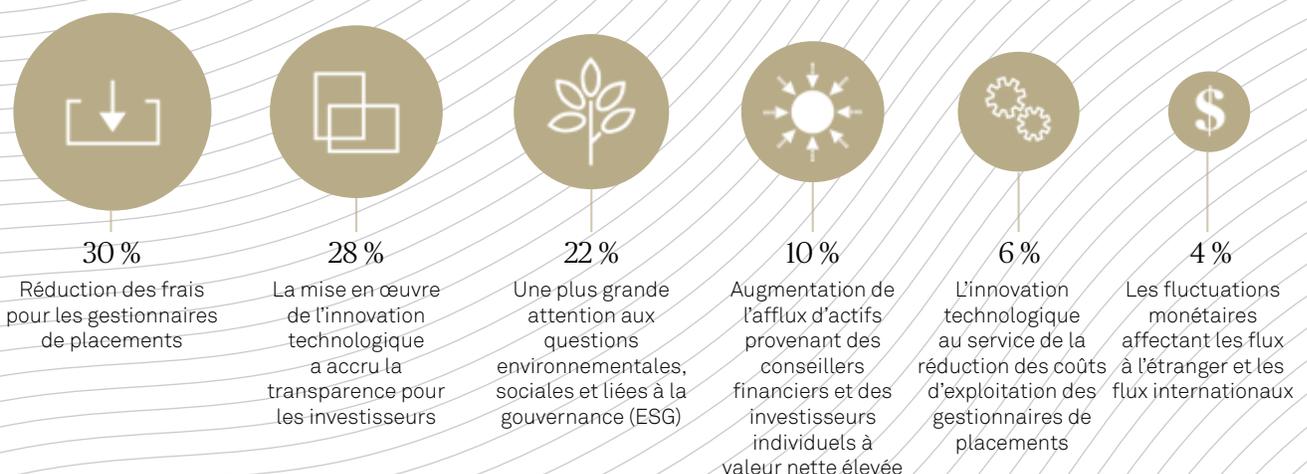
Les normes applicables aux gestionnaires de fonds changent. Que veulent les investisseurs?

Les investisseurs dans les produits non traditionnels se sont fermement placés aux commandes dans les années qui ont suivi la crise financière de 2008, avec trois principaux domaines d'intérêt : la réduction des frais, une transparence accrue et l'intégration des facteurs environnementaux, sociaux et liés à la gouvernance (ESG) dans les pratiques d'investissement et de suivi. Les réponses à notre étude soulignent également l'importance de ces facteurs pour les investisseurs canadiens.

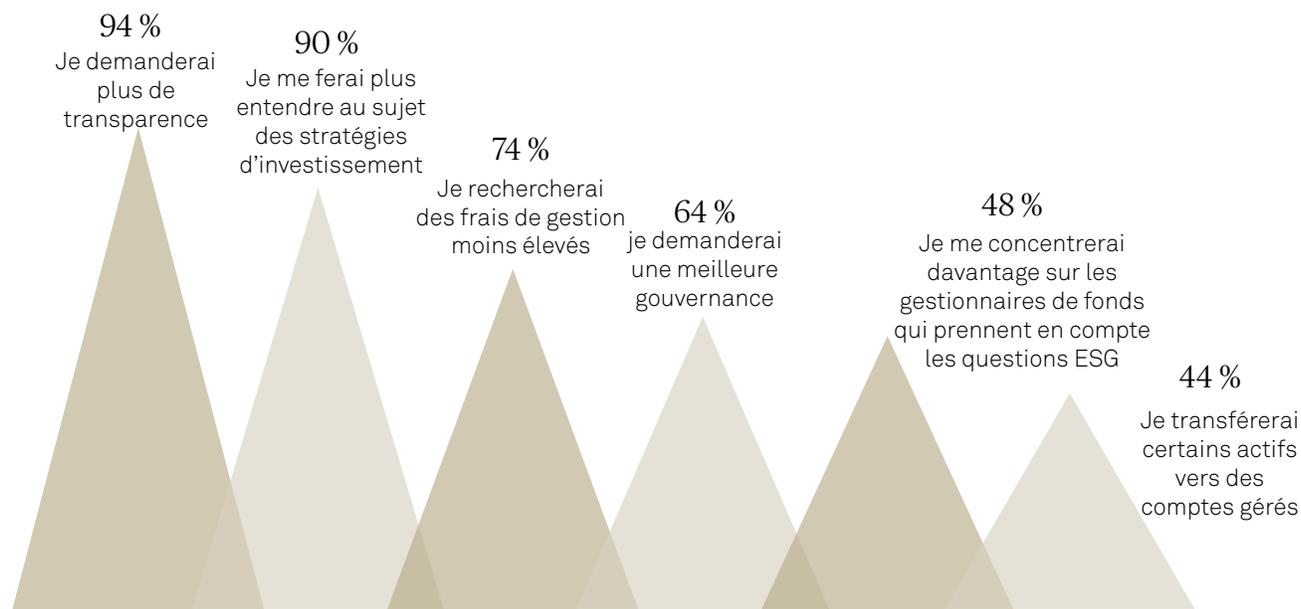
Compression des frais

Pour l'avenir, les investisseurs canadiens s'attendent à de nouvelles pressions sur les frais pour les placements non traditionnels. Il s'agit de la tendance la plus importante dans ce domaine pour les 12 prochains mois, mentionnée par 30 % de nos répondants. De plus, 74 % des répondants ont indiqué qu'ils chercheraient à obtenir des frais de gestion moins élevés au cours des 12 prochains mois.

Selon vous, quelle sera la tendance la plus importante dans le secteur des placements non traditionnels au cours des 12 prochains mois? (Sélectionnez une réponse)



De quelles façons prévoyez-vous que votre approche en matière d'investissement dans les gestionnaires de fonds changera au cours des 12 prochains mois? (Sélectionnez tout ce qui s'applique)



Les investisseurs institutionnels recherchent depuis longtemps des frais moins élevés auprès des gestionnaires des placements non traditionnels, où une structure à 2-et-20 (2 % de frais de gestion et 20 % d'intérêts reportés) était autrefois considérée comme la norme. En réalité, les frais varient considérablement d'un gestionnaire à l'autre depuis un certain temps, mais la tendance est nettement à la baisse depuis la crise financière, d'autant plus que les investisseurs recherchent de plus en plus des réductions de frais en contrepartie d'allocations importantes, par des comptes séparés ou du co-investissement.

L'expérience croissante des investisseurs en matière d'investissement direct a également un rôle à jouer, comme l'explique un directeur général d'une caisse de retraite : « La demande pour la baisse des frais sera au cœur de l'attention à mesure que de plus en plus d'investisseurs institutionnels acquerront de l'expérience en matière d'investissements directs. Ils sont plus francs lorsqu'ils demandent des réductions aux gestionnaires de placements, car ils savent maintenant comment gérer les placements et savent quelle devrait être la structure des frais idéale ».

En matière de capital-investissement, par exemple, 40 % du capital géré par des fonds levés en 2018 est soumis à une commission de 1,5 % ou moins, selon une étude récente qui dit : « Il y a des signes que le 2 % perd de l'importance en tant que norme du marché⁹ ». Par ailleurs, en matière de dette privée, les frais de gestion ont atteint en moyenne 1,5 % en 2017, selon les chiffres de Preqin¹⁰. Dans la plupart des cas, les frais de gestion plus faibles sont concentrés vers la partie plus importante du spectre des fonds, les investisseurs ayant voulu garantir que les gestionnaires transmettent les avantages des économies d'échelle.

Pour les fonds de couverture, la raison est légèrement différente. Après des années de baisse de rendement (les retours se situant en moyenne à 3,4 % par an depuis 2010, par rapport à 18,3 % dans les années 1990, selon l'indice composite pondéré des fonds de la Hedge Fund Review), il est devenu de plus en plus difficile pour les gestionnaires de justifier une structure 2-et-20. Aujourd'hui, seuls 3 % des fonds de couverture facturent 2 % de frais de gestion et 16 % des fonds facturent 20 % des bénéfices en tant qu'intérêts reportés, les autres facturant un peu moins, d'après une analyse de Credit Suisse¹¹.

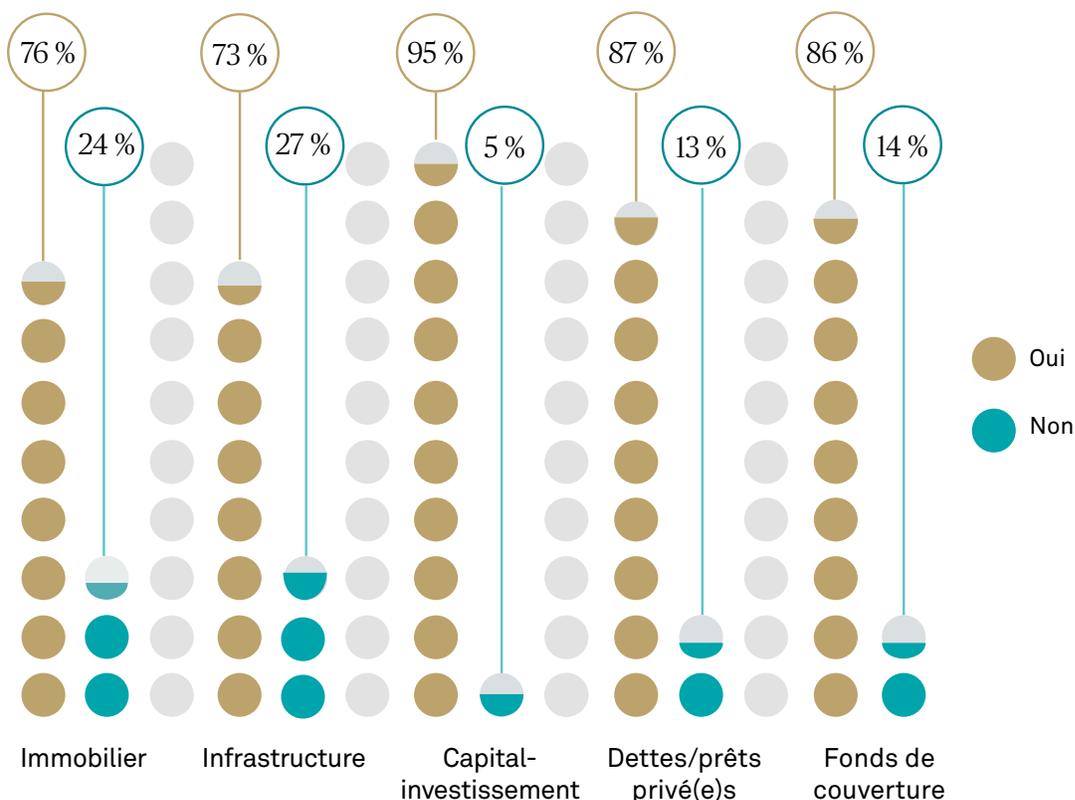
L'innovation pour ouvrir des portes?

Les investisseurs canadiens s'attendent également à une transparence accrue grâce à l'adoption de nouvelles technologies, une tendance observée par 28 % des répondants. Par exemple, un directeur des placements d'un fonds de dotation remarque : « Des technologies et des processus innovants tels que la chaîne de blocs, le nuage, l'analyse numérique et l'analyse avancée peuvent contribuer à une plus grande transparence, ce que chaque investisseur souhaite. Ils permettent une disponibilité immédiate et un accès direct aux données en temps réel afin que les investisseurs puissent obtenir une vue directe de l'état et du rendement de leurs investissements ».

Les gestionnaires de fonds non traditionnels commencent à adopter de nouvelles technologies, bien que leur emploi reste sporadique, certaines sociétés de financement par capitaux propres ne faisant que commencer à regarder au-delà des systèmes existants¹². En effet, une enquête sur le capital-investissement réalisée en 2016 par EY a révélé que 68 % des sociétés utilisaient des feuilles de calcul pour les évaluations, 58 % pour l'analyse de portefeuille et 44 % pour les relations avec les investisseurs¹³. Cependant, entre 2019 et 2020, et au-delà, on pourra améliorer les rapports en ligne, automatisés et en temps réel pour les investisseurs. Les deux tiers des sociétés de financement par capitaux propres et 51 % des fonds de couverture ont investi dans la technologie pour améliorer la comptabilité des fonds, et 62 % et 54 %, respectivement, ont amélioré la technologie des services aux investisseurs, selon EY.

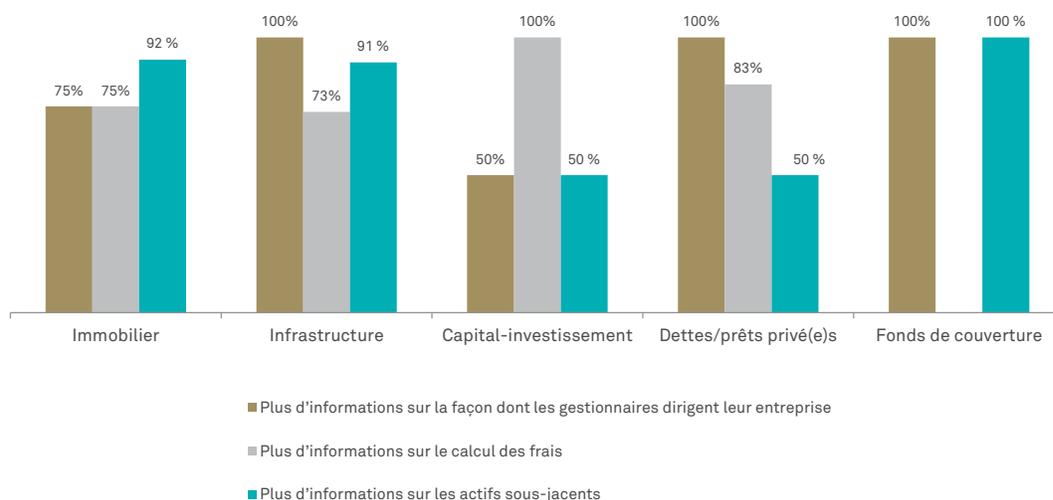
Il semble que ces améliorations arrivent à un moment opportun : presque tous les répondants à notre enquête (94 %) chercheront à obtenir plus de transparence de la part de leurs gestionnaires de fonds non traditionnels au cours des 12 prochains mois. L'infrastructure peut être un domaine clé de ces efforts, puisque 27 % se disent insatisfaits du niveau de transparence qu'ils obtiennent de la part des gestionnaires de cet actif non traditionnel, suivi de l'immobilier avec 24 %. Le capital-investissement se classe au premier rang pour ce qui est de la satisfaction, 95 % des répondants se déclarant satisfaits du niveau de communication d'informations qu'ils reçoivent.

Êtes-vous satisfait du niveau de transparence que vous obtenez pour vos placements de fonds dans les types de placements non traditionnels suivants?



Parmi les investisseurs institutionnels qui se sont déclarés insatisfaits du niveau de transparence qu'ils reçoivent, 100 % ont déclaré qu'ils aimeraient recevoir davantage d'informations sur la manière dont les entreprises sont exploitées dans les secteurs des infrastructures, des dettes privées et des fonds de couverture. Les investisseurs recherchent également davantage d'informations sur les actifs sous-jacents : plus de 90 % de ceux qui ne sont pas satisfaits de la transparence le disent pour l'immobilier, les infrastructures et les fonds de couverture. Dans le domaine du capital-investissement, les investisseurs souhaitent mieux comprendre comment les frais sont calculés, avec 100 % des répondants insatisfaits mentionnant ce problème, problème qui est également présent dans le domaine de la dette privée, où 83 % aimeraient obtenir plus de renseignements sur le calcul des frais.

Si vous n'êtes pas satisfait du niveau de transparence dont vous bénéficiez dans une catégorie d'actifs particulière, quelle transparence supplémentaire aimeriez-vous recevoir? (Sélectionnez tout ce qui s'applique)

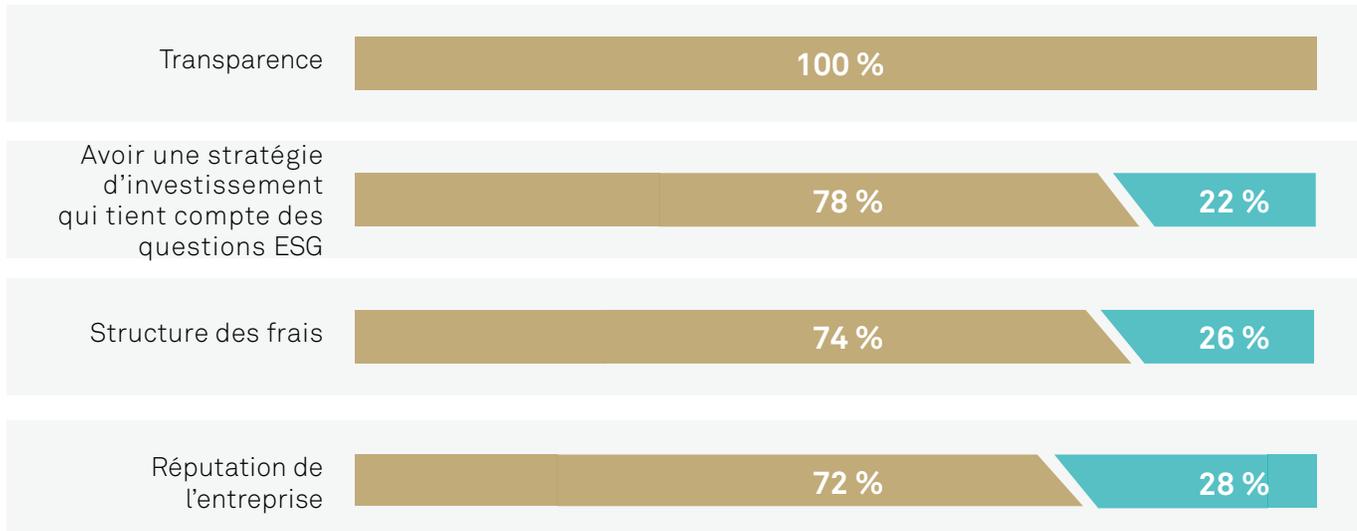


L'ESG à la hausse

La troisième tendance la plus citée a été l'accent accru mis sur les questions environnementales, sociales et liées à la gouvernance, 22 % des répondants ayant mis cette préoccupation en avant. Les considérations ESG occupent une place de plus en plus importante parmi les investisseurs institutionnels à l'échelle mondiale et les investisseurs canadiens ne font pas exception à la règle. L'investissement responsable représente maintenant 2,1 mille milliards de dollars canadiens ou 50,6 % de l'actif géré des investisseurs canadiens, en hausse par rapport à 37,8 % en 2016, selon le Canadian Responsible Investment Trends Report (Rapport sur les tendances en matière d'investissement responsable au Canada) de 2018¹⁴. De nombreuses caisses de retraite du pays investissent maintenant dans une perspective de durabilité, comme le démontre un rapport sur les politiques et procédures des régimes de retraite en Ontario en 2017¹⁵; celui-ci révèle que 36 % des régimes dans la province tiennent compte des facteurs ESG lors de leurs investissements, chiffre qui atteint 67 % parmi les régimes plus importants (dont l'actif total dépasse un milliard de dollars canadiens).

Notre étude révèle également que 48 % des répondants disent qu'ils se concentreront davantage sur les gestionnaires de fonds qui tiennent compte de l'ESG au cours des 12 prochains mois. Bien que ce facteur se place derrière l'accroissement de la transparence et de la réduction des frais, il représente tout de même près de la moitié de notre échantillon et correspond à peu près aux statistiques précitées.

En tant qu'investisseur considérant les gestionnaires d'actifs, quelle est l'importance des facteurs suivants?



Les trois mêmes questions – transparence, ESG et structure des frais – sont également parmi les facteurs les plus importants pour l'évaluation des gestionnaires d'actifs, selon les répondants. Un directeur des investissements d'une compagnie d'assurance déclare : « La transparence est essentielle lorsqu'on considère les gestionnaires d'actifs. Nous voulons savoir à quel niveau de risque nous serons exposés et quelles stratégies d'investissement le gestionnaire d'actifs mettra en œuvre. Il devrait y avoir une compréhension mutuelle et suffisamment de transparence pour que nous puissions surveiller le rendement à tout moment et être certains que nos investissements se portent bien ».

Les investisseurs cherchent également à se faire davantage entendre au sujet des stratégies de placement auprès de leurs gestionnaires de fonds. Ceci est mentionné par 90 % des personnes interrogées, signe de la confiance croissante des investisseurs dans les placements non traditionnels. On ne sait pas très bien dans quelle mesure ils peuvent se faire entendre, étant donné le contrôle limité qu'offre le principal véhicule par lequel les placements non traditionnels ont tendance à s'effectuer (à savoir la société en commandite), bien que cette réponse puisse refléter un désir croissant de faire des co-investissements aux côtés des gestionnaires de fonds.

« Nous examinons de près les repères environnementaux. Nous voulons grimper plus haut sur l'échelle de la durabilité et nous sommes d'avis que ces fonds environnementaux procureront des avantages à long terme à notre régime. »

Un directeur des placements d'une caisse de retraite



« Les fonds plus importants au Canada sont très sophistiqués et ont fait la transition vers un style de gestion d'actifs plus tôt que leurs homologues américains, qui se considèrent toujours comme des propriétaires d'actifs. Les connaissances et l'expérience des investisseurs canadiens leur ont permis de se lancer dans des investissements plus sophistiqués, tels que les placements non traditionnels. »



Abdul Sheikh

Vice-président, Chef des services de pension et de garde
CIBC Mellon

4 Le Canada par rapport au reste du monde

Ce qui distingue les investisseurs canadiens

Les investisseurs institutionnels canadiens forment un groupe à part. Qu'est-ce qui les rend uniques?

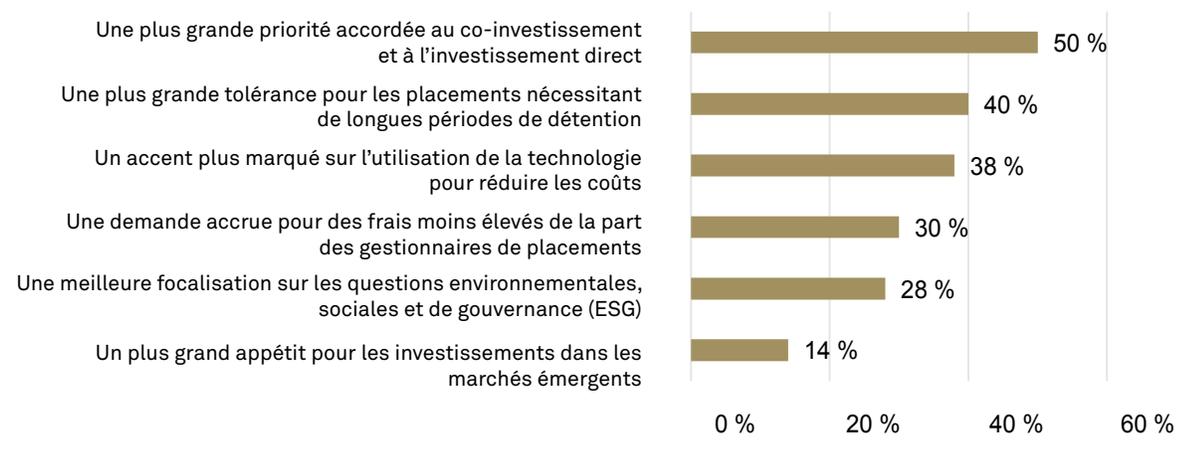
Les investisseurs institutionnels canadiens comptent parmi eux certaines des institutions les plus influentes au monde. En 2018, la Banque mondiale a publié un document¹⁶ décrivant la façon dont le modèle de régime de retraite canadien pourrait servir de leçon précieuse à d'autres pays et programmes de retraite. Le document fait spécifiquement référence aux avantages de la diversification fournis par « une allocation importante à des catégories d'actifs non traditionnels telles que l'immobilier, le capital-investissement et les infrastructures ». Il est clair que les investisseurs canadiens forment un groupe à part, et que l'adoption généralisée de stratégies de placements dans des actifs non traditionnels constitue une caractéristique distinctive.

Ce virage en faveur des placements non traditionnels s'explique en partie par une approche en matière d'investissement plus active de la part des investisseurs canadiens. « Les fonds plus importants au Canada sont très sophistiqués et ont fait la transition vers un style de gestion d'actifs plus tôt que leurs homologues américains, qui se considèrent toujours comme des propriétaires d'actifs », explique Abdul Sheikh, vice-président et chef des services de pension et de garde chez CIBC Mellon. « Les connaissances et l'expérience des investisseurs canadiens leur ont permis de se lancer dans des investissements plus sophistiqués, tels que les placements non traditionnels. »

Lorsqu'on leur a demandé ce qui distingue les investisseurs canadiens des autres investisseurs dans le domaine des placements non traditionnels, la moitié des répondants ont choisi la plus grande priorité accordée au co-investissement et à l'investissement direct, suivie d'une plus grande tolérance pour les horizons de placement plus longs, choisie par 40 %.



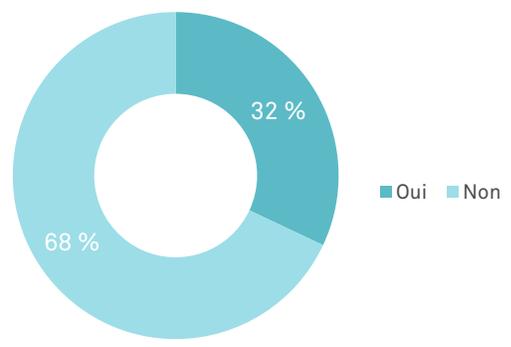
Selon vous, quelles sont les principales différences, s'il y en a, entre les stratégies de placements non traditionnels des investisseurs canadiens et celles des investisseurs d'autres pays? (Sélectionnez les deux principales)



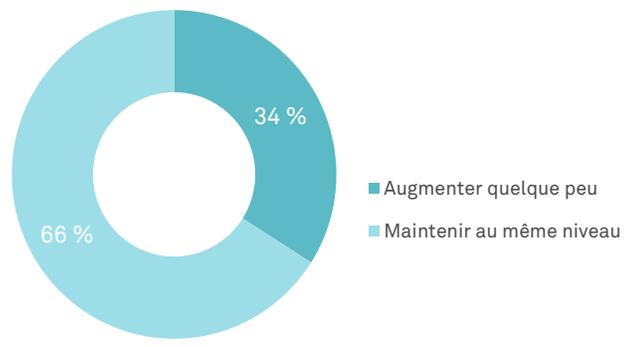
Stratégies directes et de co-investissement supérieures à la moyenne

Les résultats de notre sondage concordent certainement avec l'opinion selon laquelle les investisseurs canadiens mettent davantage l'accent sur les stratégies d'investissement direct et de co-investissement par rapport à la plupart des autres institutions. Près d'un tiers (32 %) des répondants participent à des co-investissements en capital-investissement ou en infrastructures, avec une moyenne de 17 % affectée aux stratégies de co-investissement en capital-investissement. En comparaison, l'étude mondiale *La course aux actifs* menée par BNY Mellon auprès des investisseurs du monde entier a montré que seulement 19 % d'entre eux recherchent des co-investissements non traditionnels, avec une allocation moyenne de 9,5 %. Cette tendance devrait encore s'accroître, 34 % des répondants canadiens affirmant qu'ils augmenteront leur niveau d'activités de co-investissement au cours des deux prochaines années et les autres affirmant que celui-ci demeurera le même.

Participez-vous actuellement à des co-investissements en capital-investissement ou en infrastructure?

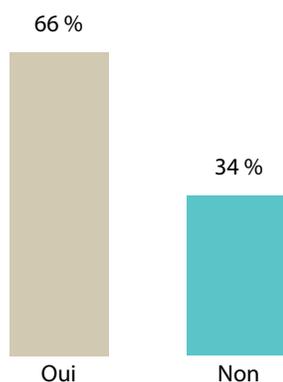


Au cours des 12 à 24 prochains mois, dans quelle mesure prévoyez-vous modifier votre niveau d'activité en co-investissement par rapport à son niveau actuel, le cas échéant?

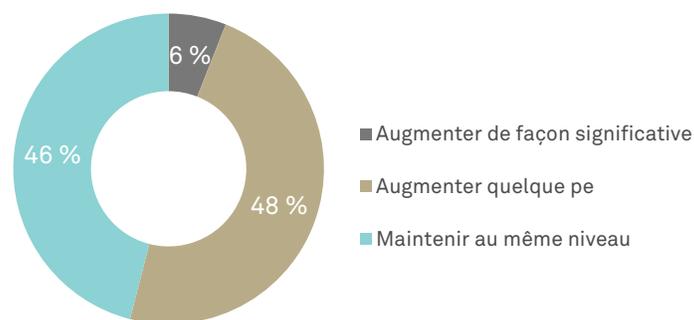


Les réponses canadiennes aux investissements directs dans le capital-investissement et l'infrastructure montrent un biais encore plus marqué en faveur des approches d'investissement actif. Deux tiers des personnes interrogées dans le cadre de notre étude déclarent qu'elles effectuent des investissements directs, qui représentent en moyenne 32 % des allocations, soit environ le double de la proportion des répondants mondiaux effectuant des investissements directs et plus du triple de leur allocation. Les institutions canadiennes sont clairement très satisfaites des investissements directs : plus de la moitié (54 %) disent qu'elles prévoient augmenter l'activité au cours des deux prochaines années, dont 6 % disent qu'elles l'augmenteront de façon significative.

Effectuez-vous actuellement des investissements directs dans des titres en portefeuille et des actifs d'infrastructure?



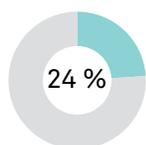
Au cours des 12 à 24 prochains mois, comment comptez-vous modifier votre niveau d'activité d'investissement direct par rapport à son niveau actuel, le cas échéant?



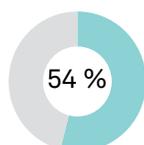
Ce niveau d'activité d'investissement direct et de co-investissement n'est possible que pour les investisseurs disposant de ressources compétentes et dédiées, étant donné le haut niveau d'implication que ce type d'investissement nécessite. Les investisseurs institutionnels doivent non seulement être en mesure d'évaluer rapidement et précisément les occasions d'investissement, mais ils doivent également avoir suffisamment d'expérience pour suivre ces investissements de près. L'investissement direct, en particulier, exige du temps et de l'expérience dans les placements non traditionnels pour s'avérer être une stratégie fructueuse. De nombreux investisseurs canadiens s'impliquent en matière de placements non traditionnels depuis plus d'une décennie (dans le cas de la CDPQ, depuis 1971) et bon nombre d'entre eux ont mis sur pied des équipes internes pour gérer ces placements, un exploit rendu possible par le fait que de nombreux gestionnaires de caisses de retraite du Canada gèrent le capital au nom de plusieurs investisseurs institutionnels, ce qui leur donne de l'envergure. La Nova Scotia Pension Services Corporation (Société des services de pension de la Nouvelle-Écosse), par exemple, appartient à la Teachers' Pension Plan Trustee Inc. et au Public Service Superannuation Plan Trustee Inc. Elle administre et investit au nom de ces deux régimes de retraite ainsi qu'au nom de la Members' Retiring Allowance et trois anciens régimes de retraite de Sydney Steel. La Investment Management Corporation of Ontario (Société ontarienne de gestion des placements – IMCO) a été créée en 2016 pour mettre en commun les investissements du secteur public en Ontario (gérant 60 milliards de dollars canadiens à ce jour) alors que l'AIMCo de l'Alberta compte parmi ses clients 32 fonds de retraite, de dotation et de fonds gouvernementaux.

Dans cette lignée, une nette majorité (78 %) des personnes interrogées considèrent que leur entreprise est sophistiquée ou expérimentée dans le domaine des placements non traditionnels et seulement 2 % ont fait leur première incursion dans ce domaine en 2018.

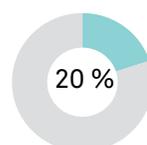
Lequel des énoncés suivants décrit le mieux l'expérience de votre entreprise en matière de placements non traditionnels? (Sélectionnez une réponse)



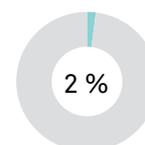
Sophistiquée



Expérimentée



Inexpérimentée



Premier investissement en 2018

Une perspective à long terme

La deuxième caractéristique qui distingue les investisseurs canadiens est qu'ils se concentrent sur des objectifs à long terme. Bien que cela soit vrai pour la plupart des investisseurs institutionnels, la perspective à long terme semble être particulièrement ancrée chez les investisseurs institutionnels canadiens. Le rapport de la Banque mondiale mentionné précédemment indique également que les « horizons à long terme » sont une caractéristique clé des caisses de retraite canadiennes. Par exemple, le Bureau de l'actuaire en chef du Canada a effectué des projections pour l'OIRPC, selon lesquelles le régime de retraite est viable pour les 75 prochaines années. L'IMCO met également l'accent sur les horizons à long terme, se décrivant comme ayant « une stratégie d'investissement à long terme ».

Cette vision à long terme est au cœur de l'approche des investisseurs canadiens à l'égard des placements non traditionnels. De nombreuses formes de placements non traditionnels, telles que l'immobilier, l'infrastructure et le capital-investissement, sont non liquides et nécessitent plusieurs années d'engagement (allant parfois jusqu'à 20 ans dans le cas de l'infrastructure) et, par conséquent, des investisseurs avec des horizons d'investissement à long terme qui peuvent garder leur

capital immobilisé pendant plusieurs années. Comme l'indique le chef des placements d'une caisse de retraite :

« **Notre priorité est d'optimiser le rendement des placements à long terme. L'infrastructure et l'immobilier sont nos principaux domaines d'investissement, car ils conviennent parfaitement à cet horizon temporel.** »

Le chef des placements d'une caisse de retraite

Ces horizons à long terme sont également à l'origine de l'intégration des facteurs ESG dans les stratégies d'investissement, de nombreux investisseurs recherchant des rendements durables.



«**Nous sommes liés par des lignes directrices en matière d'investissement responsable et nous nous concentrons sur une valeur à long terme. Pour ce faire, nous avons beaucoup investi dans l'infrastructure et l'immobilier. Cela est vrai pour le domaine du capital-investissement aussi : nous n'investissons que dans ceux qui ont de fortes références ESG.**»

Chef des investissements d'un fonds de dotation



Perspectives à l'avenir

Les investisseurs canadiens sont clairement bien implantés dans le secteur des placements non traditionnels, bon nombre d'entre eux cherchant à accroître leur exposition déjà importante à des secteurs tels que le capital-investissement, l'infrastructure et la dette privée. Grâce à leur haut niveau d'expertise et à leurs horizons de placement à long terme, les investisseurs canadiens sont prêts à maintenir leur engagement envers les placements non traditionnels, même si les cycles vont et viennent.

De récentes initiatives au Canada donnent à penser que le pays deviendra une source encore plus importante de capitaux pour les stratégies non traditionnelles. Il s'agit notamment de modifications aux règlements régissant la façon dont les régimes de retraite sont financés en Ontario et au Québec, ce qui permet aux fonds d'allouer davantage à des actifs non liquides et à une plus grande variété de catégories d'actif et d'instruments. Ces réformes pourraient également être adoptées par d'autres provinces canadiennes. Elles comprennent également l'augmentation des cotisations versées à certains régimes de retraite du Canada, dont l'OIRPC et le Régime de rentes du Québec, qui sera appliquée progressivement de janvier 2019 jusqu'à la mise en œuvre complète en 2025. Certains investisseurs institutionnels canadiens ont également recours à l'effet de levier en émettant des obligations à long terme pour investir dans des solutions non traditionnelles, notamment la division immobilière d'AIMCo, qui a émis une obligation de 400 millions de dollars canadiens à l'été 2017¹⁷.

Une plus grande consolidation parmi les investisseurs à l'instar des organismes provinciaux de gestion d'actifs (y compris l'Investment Management Corporation of Ontario, l'Alberta Investment Management Corporation et la British Columbia Investment Management Corporation) est une autre tendance qui permettra aux investisseurs institutionnels canadiens de prendre de l'expansion – et par conséquent d'accroître leur capacité à investir dans des solutions non traditionnelles. De même, les régimes inter-employeurs non gouvernementaux cherchent également à prendre de l'expansion et de l'ampleur, comme le régime de retraite de CAAT (Colleges and Applied Arts and Technology), qui comprend d'autres employeurs et régimes dans le cadre de son initiative DBplus. À ce jour, le CAAT compte plus de 40 organismes, dont le Musée royal de l'Ontario (MRO), le Bureau des services à la jeunesse d'Ottawa et les régimes de retraite de Postmedia, récemment ajoutés.

Il est également probable que l'ESG soit encore plus présent à l'ordre du jour des investisseurs institutionnels canadiens, puisque des questions comme le changement climatique présentent des risques pour les investisseurs en entreprises et en actifs. Les parties prenantes exigent de plus en plus un déploiement durable de leur capital et les fonds et entreprises bénéficiaires offrent de plus en plus de possibilités qui tiennent compte de la gestion et de l'atténuation des facteurs d'ESG.

Dans l'ensemble, tout est prêt pour une participation accrue des institutions canadiennes aux placements non traditionnels, et bon nombre de ces institutions continueront de servir comme modèles en matière de pratiques exemplaires à l'échelle mondiale.

Méthodologie

La course aux actifs

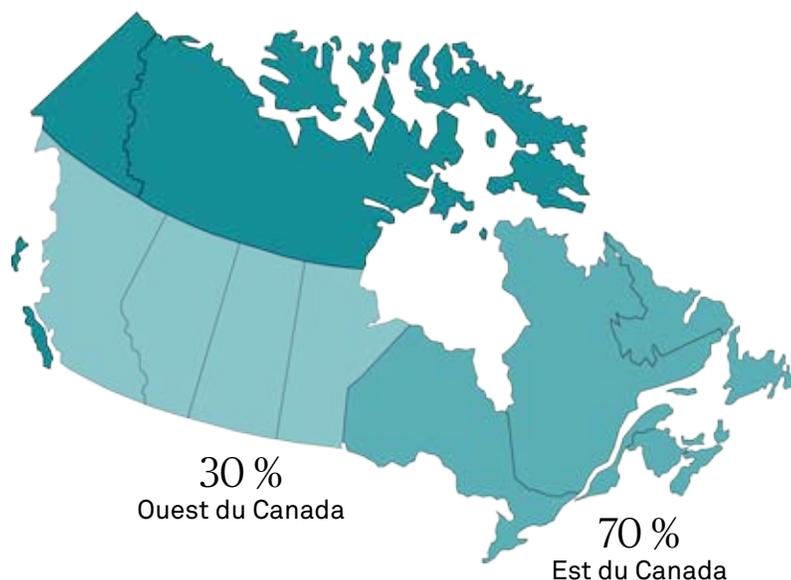
Le Canada par rapport au reste du monde

Au quatrième trimestre de 2018, CIBC Mellon a fait réaliser des entrevues avec des cadres supérieurs de 50 investisseurs institutionnels au Canada afin de comprendre leur stratégie d'allocation de fonds à des placements non traditionnels (définis comme capital-investissement, fonds de couverture, immobilier, infrastructures et dettes et prêts privés). Tous les participants à l'étude prennent des décisions d'allocation dans des institutions ayant au moins 330 millions de dollars canadiens d'actifs sous gestion (ASG). L'actif géré médian des institutions participantes est de 3,2 milliards de dollars canadiens; l'actif géré moyen est de 79,8 milliards de dollars canadiens.

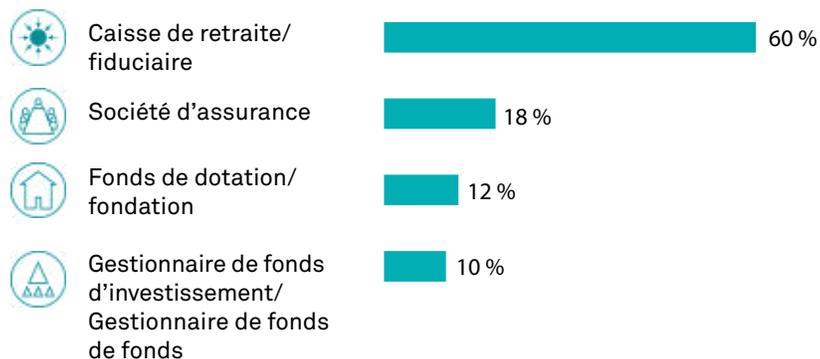
La course aux actifs de BNY Mellon

Les données comparatives mondiales de BNY Mellon dans ce rapport sont basées sur la recherche mondiale publiée par BNY Mellon intitulée La course aux actifs, qui comprenait des entretiens avec des cadres supérieurs de 350 grands investisseurs institutionnels pour comprendre leur stratégie d'allocation de fonds aux placements non traditionnels, ainsi qu'avec 100 gestionnaires de fonds non traditionnels, pour comprendre comment ils réagissent à un paysage réglementaire en évolution et aux demandes croissantes de leur clientèle d'investisseurs institutionnels. Pour en savoir plus, consultez « La course aux actifs » de BNY Mellon à l'adresse www.bnymellon.com/raceforassets.

Répartition géographique des cadres supérieurs :



Répartition des répondants qui sont des cadres supérieurs :



Le décor est planté pour une participation accrue des institutions canadiennes aux placements non traditionnels, dont bon nombre continueront de servir de modèles de pratiques exemplaires à l'échelle mondiale.



« Les investisseurs canadiens sont clairement bien implantés dans le secteur des placements non traditionnels, bon nombre d'entre eux cherchant à accroître leur exposition déjà importante à des secteurs tels que le capital-investissement, l'infrastructure et la dette privée. Grâce à leur haut niveau d'expertise et à leurs horizons de placement à long terme, les investisseurs canadiens sont prêts à maintenir leur engagement envers les placements non traditionnels, même si les cycles vont et viennent. »



Jon Lofto

Directeur, Placements non traditionnels
CIBC Mellon



À propos de CIBC Mellon

CIBC Mellon est une société canadienne qui se concentre exclusivement sur les besoins en matière de services de placement des investisseurs institutionnels canadiens et des investisseurs institutionnels étrangers qui investissent au Canada. Fondée en 1996, CIBC Mellon est détenue à parts égales par The Bank of New York Mellon (BNY Mellon) et la Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC). CIBC Mellon offre des solutions de services de placement aux institutions et aux sociétés, en étroite collaboration avec nos sociétés mères. Ces solutions comprennent des services de garde, de comptabilité en devises multiples, d'administration de fonds, de tenue des dossiers, de retraite, de fonds négociés en bourse, de prêt de titres, de traitement et de règlement en monnaies étrangères et de trésorerie. En date du 31 mars 2019, CIBC Mellon détenait plus de 1,9 mille milliards CAD d'actifs sous administration au nom de banques, de caisses de retraite, de fonds d'investissement, de sociétés, de gouvernements, de sociétés d'assurance, de fiducies d'assurance étrangères, de fondations et d'institutions financières mondiales dont les clients investissent au Canada. CIBC Mellon est membre du réseau mondial de BNY Mellon qui, en date du 31 mars 2019, comptait 34,5 mille milliards USD d'actifs sous garde ou sous administration. CIBC Mellon est un utilisateur autorisé de la marque de commerce CIBC et de certaines marques de commerce de BNY Mellon.

Non-responsabilité :

La présente publication est distribuée à des fins d'information générale seulement et Société de services de titres mondiaux CIBC Mellon, CIBC Mellon Trust Company, CIBC, The Bank of New York Mellon Corporation et leurs sociétés affiliées ne font aucune déclaration ni garantie quant à son exactitude et à son exhaustivité, et aucune d'elles n'assume quelque responsabilité que ce soit pour les tierces parties auxquelles il peut être fait référence. Les lecteurs doivent savoir que le contenu de cette publication ne devrait pas être interprété comme constituant un avis juridique, fiscal, comptable, en placement, financier ou un autre avis professionnel et qu'il n'a pas été rédigé pour un tel usage.

La matière contenue dans le présent document, qui peut être considérée comme étant de l'information publicitaire, est uniquement fournie à titre d'information générale ou de référence. Elle ne vise pas à fournir des conseils de quelque nature que ce soit sur quelque sujet que ce soit, et ne doit pas être utilisée ainsi. Le contenu pourrait ne pas être exhaustif ni à jour, et CIBC Mellon ne sera pas responsable de mettre à jour toute information contenue dans ce document. Ce document, ainsi que les énoncés qui y sont présentés ne constituent aucunement une offre ou une sollicitation à acheter ou à vendre des produits (notamment des produits financiers) ou des services, ou de participer à toute stratégie en particulier mentionnée et ne doit pas être construit ainsi. Ce document, soit dans son intégralité ou en partie, ne doit pas être reproduit sans la permission écrite expresse de CIBC Mellon. L'information contenue dans ce bulletin d'information est modifiable sans préavis. CIBC Mellon n'assume aucune responsabilité (directe ou indirecte ou toute autre forme de responsabilité) pour les erreurs dans cette information ou du fait de s'y fier. Les marques de commerce, de service et les logos appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

www.cibcmellon.com

 @cibcmellon

 [linkedin.com/company/cibc-mellon/](https://www.linkedin.com/company/cibc-mellon/)

 @cibcmellon

+1 416 643-5000

Pour obtenir de plus amples renseignements, visitez la page www.cibcmellon.com

Pour obtenir plus de renseignements, contactez-nous :



Jon Lofto

Directeur, Placements non traditionnels
CIBC Mellon
jon.lofto@cibcmellon.com
905 755-7123



- 1 <https://www.piacweb.org/publications/asset-mix-report.html?theyear=2006>
- 2 pwc.lu/en/asset-management/docs/pwc-awm-global-pension-funds.pdf
- 3 <http://docs.preqin.com/press/European-PD-Nov-18.pdf>
- 4 betterdwelling.com/canadian-real-estate-prices-are-up-over-44-over-the-past-5-years/
- 5 ft.com/content/9706b890-1ad7-11e9-9e64-d150b3105d21
- 6 eurekahedge.com/Indices/IndexView/Eurekahedge/473/Eurekahedge_Hedge_Fund_Index
- 7 <http://docs.preqin.com/press/HFs-in-2018.pdf>
- 8 <http://docs.preqin.com/press/Fundraising-2018.pdf>
- 9 www.mjHUDSON.com/wp-content/uploads/2018/07/MJHUDSON_PE-Fund-Terms-2018-Report_Part_1.pdf
- 10 <http://docs.preqin.com/press/PD-Fees-Dec-17.pdf>
- 11 <https://www.ft.com/content/47ba9fdc-201c-11e9-b126-46fc3ad87c65>
- 12 [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-global-alternative-fund-survey/\\$FILE/ey-2018-global-alternative-fund-survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-2018-global-alternative-fund-survey/$FILE/ey-2018-global-alternative-fund-survey.pdf)
- 13 Sondage mondial sur le capital-investissement de 2019, EY
- 14 www.riacanada.ca/content/uploads/2018/10/2018-RI-Trends-Report-FINAL-WEB-1.pdf
- 15 <http://www.fsco.gov.on.ca/fr/pensions/investment/Documents/2017-sipp-report.pdf>
- 16 <http://documents.worldbank.org/curated/en/780721510639698502/pdf/121375-The-Evolution-of-the-Canadian-Pension-Model-All-Pages-Final-Low-Res-9-10-2018.pdf>
- 17 <https://www.institutionalinvestor.com/article/b15130ph8ddt0w/canadas-pension-funds-lever-up>

CIBC MELLON

➤ UNE COENTREPRISE DE BNY MELLON ET CIBC

© 2019 CIBC Mellon. CIBC Mellon est un utilisateur autorisé de la marque de commerce CIBC et de certaines marques de commerce de BNY Mellon. CIBC Mellon est la marque d'entreprise de la Compagnie Trust CIBC Mellon et de la société de services de titres mondiaux CIBC Mellon, et peut être utilisée comme terme générique pour désigner l'une de ces sociétés ou ces deux sociétés.