

LE POINT SUR LES PLACEMENTS

PERSPECTIVES SUR LES STRATÉGIES DE PLACEMENT

La taille est un critère de plus en plus important pour les sociétés de gestion des actifs; mais à mesure qu'elles grandissent, elles perdent souvent leur agilité. Pendant les cinq dernières années, le président et chef de la direction de Placements Mackenzie, Barry McInerney, a ouvert la voie vers une société d'envergure mondiale tout en s'efforçant de préserver les avantages d'une petite entreprise.

PENDANT VOTRE SERVICE À MACKENZIE, L'ENTREPRISE A CONNU UNE CROISSANCE PHÉNOMÉNALE DE LA GESTION DES ACTIFS. COMMENT AVEZ-VOUS PRIS DE L'ENVERGURE SANS PERDRE VOTRE AGILITÉ?

Nous essayons d'accroître notre envergure, mais nous nous efforçons en même temps de maintenir une approche souple avec nos clients. Cela peut sembler paradoxal, mais je pense que cet équilibre nous aidera à relever les défis de notre secteur, et à réussir.

Nous avons consolidé nos capacités de gestion des placements au sein des filiales canadiennes de Power Corporation. En 2017, nous avons exercé la surveillance des opérations de gestion des placements d'IG Gestion de patrimoine, et l'an dernier, nous avons acheté GLC Asset Management, qui était exploitée par Canada Vie. Ensemble, ces deux opérations représentent plus de 100 milliards de dollars d'actifs gérés, et ont contribué à porter les actifs gérés de notre entreprise à plus de 190 milliards de dollars.

Cette croissance arrive à un moment critique de l'évolution du secteur.

Dans le contexte actuel, plus que jamais, il est important de concevoir et d'offrir des solutions complètes à nos clients. Prenons l'exemple des placements à revenu fixe. Afin d'obtenir des rendements dans un contexte de faibles taux, nos gestionnaires gèrent des portefeuilles très diversifiés avec, dans certains cas, une exposition importante à des titres de créance et des obligations étrangères. Il a fallu apporter à notre équipe expérience, diversité et expertise. Il y a 10 ans, notre équipe des titres à revenu fixe comptait quatre personnes; aujourd'hui, elle en compte 28, qui gèrent près de 70 milliards de dollars.

Pour moi, ce qui différencie Mackenzie, c'est sa souplesse et sa capacité à offrir un service vraiment adapté, soutenu par une grande envergure. Il n'y a pas de meilleur exemple que notre modèle unique de boutique d'investissement. Chacune de nos 17 équipes de placement est domiciliée dans une boutique entièrement autonome, et décide de tous les aspects de sa chaîne de valeur. Chacune a sa propre philosophie de placement, un processus qui incarne cette philosophie, et une équipe d'experts qui partage sa façon de penser et sa mission.

COMMENT MACKENZIE SE DISTINGUE-T-ELLE EN TANT QUE SOCIÉTÉ DE GESTION D'ACTIFS DE PREMIER PLAN AU CANADA?

Premièrement, notre objectif est de devenir le premier choix des personnes à la recherche d'un fournisseur de solutions de gestion d'actifs mondial et d'un partenaire d'affaires au Canada (et cette idée de partenariat est très importante pour nous).

Deuxièmement, nous offrons le meilleur des deux mondes. Nous avons de l'envergure, ce qui nous permet de lancer rapidement des produits. Nous sommes présents à l'échelle mondiale, avec des bureaux aux États-Unis, en Europe et

en Chine, et nous offrons une gamme complète de solutions de placement à l'échelle mondiale. Il est très important que les Canadiens investissent à l'échelle mondiale pour se garantir une retraite. En même temps, nous sommes agiles, ce qui signifie que nous pouvons réagir rapidement à l'évolution des conditions du marché et à l'humeur des investisseurs. Nous cherchons sans cesse des façons d'innover et de lancer sur le marché de nouvelles stratégies de placement qui visent à produire des rendements ajustés au risque plus élevés.

Troisièmement, nous établissons nos solutions de placement afin qu'elles répondent aux besoins d'investissement actuels – par exemple, l'élargissement de l'exposition aux actions chinoises, la reproduction de capital-investissement, la dette des marchés émergents ou le crédit privé. Il peut s'agir de combiner des placements non traditionnels ou de gérer l'inflation avec des actifs réels sensibles à l'inflation. Nous pouvons adopter cette approche parce que nous possédons sans aucun doute l'éventail le plus étendu de stratégies et de produits de placement de toutes les sociétés de gestion d'actifs au Canada.

QUELLE EST LA VISION DE MACKENZIE EN MATIÈRE DE CROISSANCE?

Nous prévoyons apporter nos capacités et notre expertise en matière de placements à de nombreux marchés, notamment aux particuliers et aux institutions, que ces dernières soient au Canada et à l'étranger. Pour ce qui est de la distribution, il s'agit d'une approche axée sur plusieurs canaux et plusieurs pays. Dans un sens, chacune des équipes de direction de nos boutiques se concentre sur ses segments spécifiques du marché de capitaux. Toutefois, à la base, toutes utilisent une approche à long terme axée sur la recherche, et visant à obtenir de bons rendements ajustés au risque. Ce type de philosophie de placement peut s'appliquer autant

aux particuliers qu'aux investisseurs institutionnels au Canada et à l'étranger.

RÉCEMMENT, VOUS AVEZ AJOUTÉ TROIS NOUVELLES BOUTIQUES. QUELS SONT LEURS MANDATS, ET QU'EST-CE QUI LES REND UNIQUES?

Au début de 2018, nous avons créé une boutique d'actions quantitatives à Boston lors de l'embauche d'Arup Datta, reconnu comme l'un des meilleurs gestionnaires quantitatifs fondamentaux au monde. Bien que le lancement ait malheureusement coïncidé avec un véritable repli du marché des placements quantitatifs, nous avons continué de bâtir l'équipe, et elle a utilisé son approche exclusive pour traverser la tempête. Maintenant que les placements quantitatifs se sont redressés, les stratégies sont florissantes, et l'actif géré est passé à plus de 6 milliards de dollars. Nous constatons un fort intérêt des institutions aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et en Australie.

Plus récemment, nous avons créé deux boutiques d'investissement durable. La prise de conscience collective du besoin urgent de s'attaquer aux changements climatiques a fait grimper les rendements et exploser les actifs gérés dans cette catégorie. En décembre 2020, nous avons fait l'acquisition de Greenchip Financial, un des principaux chefs de file dans le domaine des actions de l'environnement. La société gère un des fonds d'investissement durable qui enregistre la croissance la plus rapide au Canada. En avril 2021, nous avons accueilli Andrew Simpson à Mackenzie. M. Simpson est sans aucun doute le meilleur gestionnaire d'investissements durables de base au Canada. Il possède l'expérience et l'approche qui nous permettront, à terme, de gérer des actifs importants dans les nouvelles stratégies d'investissement durable.

MACKENZIE EST BIEN CONNUE DANS LE DOMAINE DES SERVICES DE PLACEMENT OFFERTS AUX PARTICULIERS, MAIS QU'EN EST-IL DES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS?

Les stéréotypes sont difficiles à éliminer. Nous sommes effectivement un chef de file dans les services aux particuliers

avec un actif géré de plus de 60 milliards de dollars. Cependant, beaucoup de gens ignorent que nous gérons également un actif de 130 milliards de dollars sous diverses formes pour des investisseurs institutionnels, y compris comme sous-conseiller, pour des régimes de retraite à prestations déterminées, des fonds de dotation et des fondations, ainsi que des placements à cotisations déterminées seulement. Nous avons des clients institutionnels depuis 30 ans et des clients partout dans le monde. Nous nous attendons à ce que le secteur institutionnel soit l'un des secteurs à croissance la plus rapide au cours des cinq prochaines années.

VOUS ÊTES ÉGALEMENT PRÉSENTS DANS LE MONDE DES FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE (FNB). QUELS SONT VOS OBJECTIFS DANS CE DOMAINE?

Mackenzie est le fournisseur de FNB qui connaît la croissance la plus rapide au Canada, et je suis fier d'annoncer que nous avons dépassé le seuil de 10 milliards de dollars d'actifs gérés dans des FNB en mai 2021. Je considère les FNB comme un outil de performance important; ils nous permettent d'offrir des solutions à bêta traditionnel en plus de notre gestion active de calibre mondial. La décision d'offrir des options passives est une question de choix. Pour un grand nombre de nos propres solutions multiactifs de grande qualité, nous avons remarqué que les gestionnaires veulent pouvoir conserver un aspect tactique, et souvent la façon la plus facile de conserver cette approche tactique est d'utiliser un FNB passif. Si nous voulons être un fournisseur de solutions complètes, il est tout à fait logique d'avoir des FNB passifs. Pour être le meilleur partenaire, nous devons offrir une panoplie d'excellentes solutions, et c'est ce que nous faisons.

COMMENT VOUS POSITIONNEZ-VOUS DANS LE SEGMENT COLLECTIF?

Un élément essentiel de l'acquisition de GLC fut l'important portefeuille de clients à cotisations déterminées qui, combiné à ce que nous avons déjà, porte l'actif géré total du segment à 13 milliards de dollars, ce qui fait de nous un des cinq principaux joueurs. Nous prenons maintenant des mesures pour appuyer activement ce vaste



« Pour moi, ce qui différencie Mackenzie, c'est sa souplesse et sa capacité à offrir un service vraiment adapté, soutenu par une grande envergure. »

BARRY MCINERNEY
PRÉSIDENT ET
CHEF DE LA DIRECTION

secteur de notre clientèle. Récemment, nous avons créé un poste dédié aux ventes de solutions à cotisations déterminées et embauché un chef des relations avec les conseillers canadiens. Au fil du temps, nous introduirons une grande gamme de solutions novatrices à ce marché unique, y compris notre gamme de produits d'investissement durable en actions et en titres à revenu fixe à croissance rapide.

MACKENZIE
Placements