

A photograph of a modern building facade with a grid of windows. Some windows are tinted in various colors like blue, yellow, and pink. A street lamp is visible in the foreground.

2025 L'Annuel

ALTERNATIFS

Dans la bonne direction

Partenaires **Capital** |  **AGF**

Dans la bonne direction



Ash Lawrence

Chef de Partenaires Capital AGF

Les marchés privés et les stratégies de fonds spéculatifs ont connu une croissance sans précédent au cours de la dernière décennie, alors que les investisseurs institutionnels ont diversifié leur capital, dans le sillage de la crise financière mondiale, à la recherche de stratégies non corrélées et génératrices d'alpha.

Les marchés privés et les stratégies de fonds spéculatifs ont connu une croissance sans précédent au cours de la dernière décennie, alors que les investisseurs institutionnels ont diversifié leur capital, dans le sillage de la crise financière mondiale, à la recherche de stratégies non corrélées et génératrices d'alpha. Comme pour toutes les catégories d'actif, cette croissance a été stimulée davantage par les politiques expansionnistes des banques centrales mondiales et des gouvernements mondiaux – qui avaient d'abord été mises en place à la suite de la crise, puis suralimentées pendant la pandémie de COVID – ce qui avait entraîné une augmentation encore plus importante de la collecte de fonds et de la performance au cours des années de pointe de 2021 et de certaines parties de 2022. Selon Preqin, un fournisseur de données, notamment celles qui se rapportent à l'investissement alternatif, établi au Royaume-Uni, prévoit que les placements non traditionnels (alternatifs) liés au capital privé et les actifs gérés des fonds spéculatifs sur les marchés mondiaux pourraient passer d'environ 13 000 milliards \$US, en 2024, à plus de 23 000 milliards \$US, d'ici

2029, ce qui représenterait un taux de croissance annuel de 11,5 %.¹

Il est clair que les politiques des gouvernements et des banques centrales ont eu une influence favorable, mais les éléments catalyseurs qui ont d'abord incité certaines dotations et institutions américaines à intégrer des placements non traditionnels dans le cadre de l'assemblage de portefeuilles continuent généralement de se maintenir aujourd'hui. En fait, si la diversification, la faible corrélation avec les actions et les titres à revenu fixe traditionnels, et le potentiel à long terme de production de rendements attrayants constituent les facteurs qui ont accentué l'attrait à ces placements, au point que des investisseurs institutionnels adoptent les « alternatifs » au départ, ces mêmes facteurs sont essentiellement ceux qui ont récemment incité d'autres types d'investisseurs à les accepter.

C'est particulièrement le cas des gestionnaires de grandes fortunes qui ont joué un rôle plus important au cours des dernières années, car les institutions ont ralenti les nouveaux engagements à l'égard des fonds alternatifs. À

l'échelle mondiale, les gestionnaires de grandes fortunes ont affecté 42 % de leurs portefeuilles à des stratégies non traditionnelles, et cette proportion devient un énorme 59 % dans le cas des gestionnaires de grandes fortunes établis aux États-Unis.²

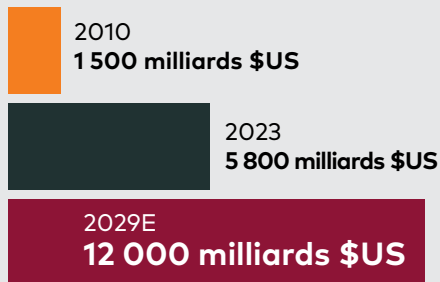
En outre, le canal de services de conseil en gestion de patrimoine sera sans doute le moteur de croissance le plus important pour les actifs non traditionnels à l'avenir. Les investisseurs particuliers de détail et les investisseurs particuliers bien nantis (HNW) sont devenus beaucoup plus enclins à allouer une partie de leurs portefeuilles aux alternatifs au cours des dernières années, surtout que de plus en plus de gestionnaires lancent des structures de fonds perpétuels (« evergreen ») qui fournissent une liquidité limitée par rapport aux fonds de réserve à capital fixe traditionnels qui ne le font pas. Un récent sondage d'ISS Market Intelligence auprès des courtiers canadiens à service complet a indiqué que les actifs alternatifs gérés ont augmenté à un taux de croissance annuel composé de 22 % entre 2019 et 2023³.

ALTERNATIFS

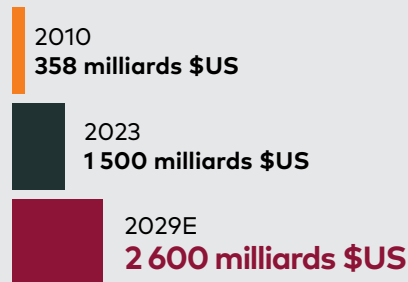
Actifs alternatifs gérés : par le passé, présentement, dans le futur?

(en milliers de milliards \$US)

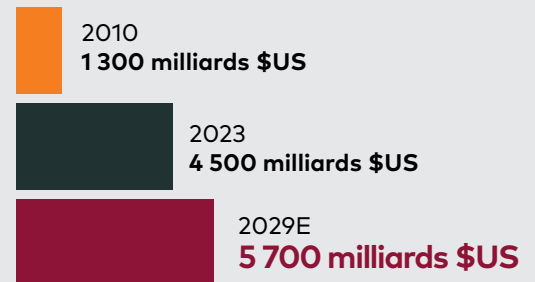
CAPITAL-INVESTISSEMENT



DETTE PRIVÉE



FONDS SPÉCULATIFS



Source : Preqin, *The Future of Alternatives 2029*, septembre 2024.

Les dernières années, marquées par une inflation plus élevée et des hausses successives de taux, ont créé des conditions particulièrement difficiles qui ont rapidement freiné la collecte de fonds et le rendement de nombreuses stratégies alternatives.

Cependant, nous avons également vu certaines stratégies alternatives démontrer leur valeur, car leurs rendements ont eu un effet de contreponds par rapport aux valeurs mobilières publiques en 2022. Le secteur du crédit privé, et plus particulièrement celui de la dette privée, a continué de produire de bons résultats, car il a comblé une lacune dans la masse de capitaux alors que les prêteurs traditionnels reculaient. De plus, les fonds spéculatifs multistratégies ont contribué à limiter considérablement les baisses par rapport aux actions publiques. Pour l'année 2022, l'indice hedge fund composite de bfinance, une société d'experts-conseil de calibre mondial, a affiché un rendement positif de 3,4 % par rapport aux

indices d'actions publiques qui ont tous enregistré jusqu'à 20% de pertes sur l'année.

Alors, quelle est la prochaine étape pour les placements alternatifs, maintenant que les banques centrales ont recommencé à réduire les taux et que la nouvelle administration de la Maison-Blanche américaine semble prête, à partir de janvier, à adopter de nouvelles politiques gouvernementales radicales?

Pour répondre à cette question et plus encore, nous nous sommes récemment entretenus avec des experts parmi les gestionnaires affiliés à Partenaires Capital AGF, pour examiner les problèmes et les tendances qui ont façonné le marché des investissements alternatifs jusqu'à présent, mais qui sont également susceptibles de jouer un rôle dans le développement et le rendement de certains de ses secteurs clés à l'avenir.

Kirk Hamilton, directeur général de Kensington Capital Partners, a donné un

bon aperçu du capital-investissement, la plus grande des catégories d'actifs alternatifs selon l'actif géré. Mike Scott, directeur général de SAF Group, s'est prononcé sur la dette privée, qui a beaucoup attiré l'attention, au cours du récent cycle de hausse des taux, tandis que Scott Radke, chef de la direction et cochef des investissements de New Holland Capital, a expliqué les tenants et les aboutissants de l'univers des fonds spéculatifs multistratégies qui a considérablement bénéficié des flux de capitaux au cours des dernières années.

En définitive, les dix dernières années ont été formidables pour l'investissement alternatif. Mais comme on peut le constater dans la conversation de nos spécialistes, il y a de nombreuses raisons de croire que la catégorie d'actif (ainsi que ses diverses composantes) peut demeurer un élément attrayant au sein de tout portefeuille bien conçu et que son élan peut revêtir encore bien des promesses.

– **Ash Lawrence**,
Chef de Partenaires Capital AGF

¹ Preqin, *The Future of Alternatives 2029*, septembre 2024

² UBS, *Global Family Office Report 2024*, mai 2024

³ ISS Market Intelligence, *Special Feature: Retail Brokerage and Distribution Alternatives Overview*, printemps 2024

ALTERNATIFS



Kirk Hamilton

Directeur général
Kensington Capital Partners Limited



Mike Scott

Directeur général
SAF Group



Scott Radke

Chef de la direction et cochef
des investissements
New Holland Capital

La politique des banques centrales a été un sujet brûlant pour les investisseurs au cours des deux dernières années, plus particulièrement en ce qui concerne la hausse des taux d'intérêt visant à lutter contre l'inflation. Quelle a été l'incidence de ce passage à des conditions monétaires moins accommodantes sur les stratégies alternatives que chacun de vous gérez?

Kirk Hamilton (K.H.) : La période prolongée de baisse des taux qui a suivi la crise financière a fait place à une longue période d'appréciation du prix des actifs de capital-investissement. Un afflux important de capitaux était disponible pour un nombre limité d'occasions d'investissement, ce qui a donné lieu à des situations de concurrence et à des évaluations complètes pour les vendeurs. Alors que les taux augmentaient rapidement au cours de 2022 et de 2023, les craintes d'une transition brutale pour une économie en ralentissement s'accroissaient également; de nombreuses sociétés de capital-investissement ont été forcées d'adopter une approche plus judicieuse quant à la souscription et à leur façon de traiter les fusions et acquisitions.

Une telle situation a en quelque sorte paralysé les transactions, puisque les vendeurs s'attendaient à des valorisations équivalentes à ce qui avait été la norme à l'époque antérieure où les taux étaient proches de zéro, mais où les acheteurs étaient plus disciplinés. Plus récemment, en raison du besoin de combler cet écart de valeur, nous avons vu la création de structures de transactions

plus complexes, dont certaines comprennent des clauses d'indexation sur les bénéfices futurs ou des solutions d'actions structurées qui offrent aux vendeurs la possibilité d'obtenir une rémunération ultérieure si certains objectifs sont atteints, tout en protégeant les acheteurs contre les risques de baisse qui pourraient entrer en ligne de compte.

Scott Radke (S.R.) : Les stratégies d'investissement de notre portefeuille sont généralement insensibles au niveau absolu des taux d'intérêt, mais le passage de taux proches de zéro, que nous avons connus pendant plus d'une décennie après la crise financière mondiale, vers un contexte offrant des taux plus élevés, a effectivement créé des occasions.

Par exemple, des stratégies comme Quant Macro (stratégies macroéconomiques quantitatives) ont produit des rendements exceptionnels en 2022, en raison de la hausse rapide des taux et des bouleversements que cela a provoqué sur les marchés publics. Il en allait de même pour de nombreuses stratégies axées sur la valeur relative des titres à revenu fixe.

L'augmentation de la volatilité des taux a tendance à être avantageuse pour ces stratégies, que ce soit dans le contexte d'une hausse ou d'une baisse des taux, car elle crée plus de valeur relative et d'occasions de négociation directionnelle que les gestionnaires de portefeuille peuvent exploiter. Les fluctuations des taux, des taux de change et des prix des titres à revenu fixe encouragent les

ALTERNATIFS

investisseurs finaux à apporter des modifications dans leurs portefeuilles, et de nombreuses stratégies de fonds spéculatifs tirent profit de la provision de liquidité associée au fait de favoriser ces changements.

Mike Scott (M.S.) : La réponse évidente de mon point de vue est que des taux élevés ont fait augmenter le coût du capital d'emprunt et que, lorsqu'une telle situation se produit, elle peut souvent causer du stress, plus particulièrement dans le cas des emprunteurs qui sont fortement endettés. Pour les emprunteurs moins endettés, les taux élevés ne présentent pas trop de problèmes.

En fait, nous n'avons pas réellement observé d'augmentation du niveau de défauts de paiement tout au long de ce cycle, à l'exception peut-être du secteur immobilier, où l'effet de levier est lié à la stratégie d'investissement et où les méthodologies d'évaluation sont plus directement liées aux niveaux de taux d'intérêt. Nous nous serions attendus à voir plus de défauts de paiement sur le marché des achats à effet de levier (« AEL »), mais les AEL visant des entreprises fortement endettées constituent un phénomène qui se produit plutôt aux États-Unis qu'au Canada, où les promoteurs de capital-investissement sont généralement plus conservateurs quand il s'agit d'utiliser l'effet de levier et où ils entretiennent des relations de soutien approfondies avec les banques canadiennes.

Par ailleurs, les taux élevés ont également eu un impact sur les niveaux d'activité, car certains emprunteurs ont marqué une pause, peut-être en raison d'obstacles plus considérables relativement aux fusions et aux acquisitions ou encore aux initiatives de croissance interne, comme Kirk l'a noté plus tôt. Il nous fallait donc travailler plus fort qu'aujourd'hui pour déployer des capitaux, maintenant que les taux commencent à baisser.

K.H. : Une autre facette du contexte de taux d'intérêt proches de zéro était la dépendance à l'égard du crédit peu coûteux pour faire évoluer les sociétés de portefeuille de capital-investissement

par le biais de fusions et d'acquisitions. Ce que nous observons maintenant dans ce contexte de taux plus élevés, c'est un accent accru sur la croissance interne et la planification visant la création de valeur. Les promoteurs se concentrent sur l'établissement d'un plan stratégique précis avant de conclure une transaction, ce qui entraîne souvent une prolongation des délais de transaction.

Comme deux d'entre vous l'avez mentionné (et la plupart des investisseurs le savent probablement aussi), les banques centrales ont commencé à réduire les taux d'intérêt maintenant que l'inflation a chuté et qu'elle semble être maîtrisée. Comment un cycle d'assouplissement monétaire peut-il potentiellement influencer vos stratégies à l'avenir?

K.H. : Nous nous attendons à ce que le domaine des fusions et des acquisitions reprenne de la vigueur, qu'il dispose de capitaux plus considérables pour des transactions, et que cette situation incite la communauté de capital-investissement à vendre des actifs de ses portefeuilles qui sont « mûrs » pour la sortie. Cela entraînerait une augmentation du ratio des distributions sur le capital versé (DPI), ce qui mènerait probablement à un environnement de collecte de fonds plus dynamique incitant les sociétés de capital-investissement à mobiliser des capitaux.

M.S. : Le marché de la dette privée a été très actif au cours des six derniers mois environ. Je crois que c'est clairement une fonction de la baisse des taux, mais cela reflète également une perspective relativement stable du contexte macroéconomique dans son ensemble. De plus, les emprunteurs ne peuvent pas rester éternellement en pause. À un moment donné, ils doivent se dire que la situation est la « nouvelle norme » et qu'il faut passer à autre chose. » Donc, je crois que c'est aussi un facteur qui explique pourquoi l'activité est en hausse aujourd'hui, par rapport à ce qu'elle était à la même période l'année dernière.

ALTERNATIFS

Bien entendu, la baisse des taux aura également un impact sur le rendement, et non seulement sur les niveaux d'activité. Et sur le plan absolu, il est facile de prévoir que les investisseurs privés axés sur les titres de créance pourraient s'attendre à des rendements absolus inférieurs. Mais dans une optique relative, nous nous attendons à ce que la catégorie d'actifs continue de surpasser les autres options à revenu fixe. En fait, notre expérience suggère que le financement privé peut donner lieu à des écarts plus larges dans un contexte de faibles taux que lorsque que les taux sont élevés, car les emprunteurs accordent plus d'importance au coût total du capital qu'à l'écart des taux.

S.R. : Encore une fois, ce n'est pas le niveau absolu des taux d'intérêt, mais les mouvements des taux d'intérêt qui comptent généralement le plus pour certaines de nos stratégies. Et même si la trajectoire des taux d'intérêt devient un peu plus incertaine – peut-être à cause de la nouvelle administration américaine et de ses politiques – nous pensons que c'est probablement bon pour les rendements futurs des fonds spéculatifs.

Plus précisément, quels sont les risques et les occasions les plus probables qui soient associés à certaines des politiques potentielles du président élu Donald Trump?

S.R. : Je crois que l'activité des entreprises a été contrainte à l'approche des élections américaines en raison de l'incertitude qui régnait, mais maintenant que c'est terminé, nous sommes susceptibles de voir le marché se « dégager » dans une certaine mesure, surtout en ce qui concerne les fusions et les acquisitions, comme Kirk l'a déjà mentionné.

On peut également s'attendre à ce que dans le contexte d'une administration Trump, la réglementation soit plus propice aux transactions qu'elle ne l'a été pendant l'administration Biden. La situation va probablement favoriser les stratégies comme l'arbitrage de fusions et d'autres stratégies axées sur les événements.

De plus, un marché boursier robuste a encouragé les émissions secondaires, et les entreprises se préparent à considérer les premiers appels publics à l'épargne (PAPE). Ce changement pourrait être avantageux pour les stratégies axées sur les marchés de capitaux propres qui se négocient dans de telles situations.

K.H. : Lorsque nous pensons aux politiques potentielles qui pourraient servir de pierre angulaire à la nouvelle administration Trump, nous nous concentrons sur les tarifs d'importation (c'est-à-dire l'augmentation des coûts des intrants) et sur l'immigration (c'est-à-dire les pressions salariales), qui pourraient avoir, dans les deux cas, des répercussions importantes sur la hausse des prix et sur les marges des entreprises sur les marchés du capital-investissement public et privé.

Il serait également intéressant pour nous de voir la réaction de chaque État des États-Unis, face à de nouvelles politiques fédérales potentielles et de savoir si la situation pourrait donner lieu à une fragmentation de la réglementation. Si certains États décidaient d'agir indépendamment du gouvernement fédéral, par exemple, cela pourrait entraîner des risques pour certains portefeuilles de capital-investissement.

Cela dit, comme nous visons le marché intermédiaire, nous sommes généralement moins sensibles à certaines des questions tarifaires, mais personne ne sera nécessairement à l'abri, compte tenu de l'ampleur des mesures envisagées par la nouvelle administration.

Parlons de certaines des tendances qui influencent chacun de vos domaines d'expertise. Kirk, en commençant par vous, pourquoi les véhicules de continuation (CV) deviennent-ils plus répandus sur les marchés du capital-investissement?

K.H. : C'est en partie le produit du contexte à taux élevés et du manque d'activités de fusions et d'acquisitions dont nous avons parlé plus tôt.

ALTERNATIFS

De nombreux promoteurs hésitent à mettre les entreprises de leurs portefeuilles sur le marché, mais ils doivent toujours veiller aux distributions sur le capital versé, pour leurs investisseurs qui ont besoin de liquidités ou qui ne voient pas d'inconvénient à faire un autre « tour de piste » si cela signifie que le placement peut générer plus de valeur. Ainsi, l'option qui permet de transférer des actifs d'un fonds existant à un nouveau fonds au moyen d'un véhicule de continuation est devenu un moyen de plus en plus attrayant pour les commandités de réaliser cette manœuvre d'équilibre.

Par exemple, un commandité pourrait dire à ses investisseurs actuels : « Nous allons mettre en place une syndication de nouveaux investisseurs qui investiront dans les actifs existants au sujet desquels nous maintenons notre conviction nous incitant à aller de l'avant. Vous pouvez intégrer vos capitaux propres dans ce nouveau véhicule, ou nos nouveaux investisseurs vous fourniront des liquidités si c'est ce que vous préférez.

En fin de compte, les véhicules de continuation présentent une occasion pour les commandités de prendre le taureau par les cornes, ce qui est positif à mon avis. De plus, ces options aident les commandités à élargir la base d'investisseurs vers de nouvelles ressources qui ne font peut-être pas partie du fonds existant, mais qui peuvent ajouter aux perspectives visant des fonds futurs.

Mike, quelle incidence la tendance vers une réglementation bancaire plus stricte, plus particulièrement au Canada, peut-elle avoir sur les perspectives, en ce qui concerne la dette privée?

M.S. : En bref, l'augmentation soutenue de la réglementation bancaire au Canada stimulera probablement davantage le développement et l'expansion de notre marché canadien du crédit privé, ce qui est positif pour les investisseurs.

Sur le plan historique, le crédit privé a été davantage une stratégie très spécialisée au

Canada, le marché ayant été largement dominé par les banques canadiennes. Toutefois, ce que nous avons vu au cours des dernières années, et qui commence vraiment à s'accélérer, c'est que des exigences de plus en plus strictes, en matière de capital et de liquidités, entraînent une réduction de la capacité de prêt des banques traditionnelles, ce qui crée une insuffisance de financement, ou une pénurie, pour les entreprises du marché intermédiaire au Canada.

Cette situation est très semblable à ce que nous avons vu dans d'autres économies mondiales après la crise financière. Bien que le Canada soit bien en retard par rapport à ses homologues mondiaux, nous sommes en mode de rattrapage, ce qui crée un contexte de plus en plus attrayant pour les investisseurs axés sur le crédit privé, car nous voyons les banques canadiennes se retirer de certaines activités de prêt en raison de contraintes sur le plan des capitaux.

Scott, en ce qui vous concerne maintenant, les fonds multistratégies ont attiré d'importantes rentrées de fonds au cours des dernières années, ce qui a parfois entraîné des encombrements au niveau des transactions. Quelle est l'incidence potentielle de cette dynamique sur vos stratégies?

S.R. : L'afflux important de capitaux dans les fonds multistratégies est principalement attribuable à deux facteurs : premièrement, des attentes modérées à l'égard des rendements futurs dans les portefeuilles traditionnels 60/40 d'actions et d'obligations à long terme, et deuxièmement, la solide performance des fonds multistratégies au cours des dernières années, même dans des marchés difficiles comme celui de 2022.

De toute évidence, nous considérons cette tendance comme étant nettement favorable, mais elle a des conséquences pour notre processus, en ce qui concerne la sélection de la stratégie, la gestion des risques et le recrutement de personnel compétent.

ALTERNATIFS

Plus particulièrement, la tendance nous a encouragés à créer un portefeuille dont la stratégie donne lieu à une répartition différente de celle de la plupart des autres stratégies multiples. Pour ce faire, nous mettons l'accent sur des stratégies moins évolutives qui sont moins axées sur des fonds plus importants. Cela permet d'éviter certains des problèmes d'encombrement qui peuvent survenir dans le cas de stratégies multiples et réduit le risque de se trouver aux prises avec des « dénouements » corrélés.

Et c'est mon deuxième point sur le risque. Les fonds multistratégies, en règle générale, utilisent la réduction de positions comme l'un des principaux outils de gestion des risques, mais la réduction du risque face aux pertes devient un cycle auto-renforçant, car plus de capital est axé sur les mêmes types de transactions et l'on cherche à se débarrasser simultanément du même type de risque.

En ce qui concerne l'acquisition de talents, nous avons tous vu les gros titres qui présentent des garanties accrocheuses pour attirer les négociateurs d'une plate-forme à l'autre, mais nous avons essayé d'éviter cela en nous concentrant sur les négociateurs expérimentés qui veulent gérer leur propre entreprise, ce qui comprend notamment l'investissement pour New Holland, plutôt que d'être un employé de l'un des grands fonds multistratégies.

Un autre aspect de l'investissement alternatif qui fait les manchettes est la liquidité, ou l'absence de liquidité, à mesure que les stratégies deviennent plus facilement accessibles à un plus grand nombre d'investisseurs, y compris les particuliers bien nantis du secteur de détail. Que pensez-vous des compromis à faire dans ce débat?

S.R. : Les gestionnaires d'alternatifs liquides, qui fournissent des liquidités quotidiennes, sont de plus en plus répandus dans l'univers des fonds spéculatifs où New Holland est souvent

catégorisée. En règle générale, il s'agit de stratégies quantitatives qui ont tendance à offrir une liquidité quotidienne et à se concentrer sur les marchés les plus profonds et les plus liquides où la génération d'alpha est particulièrement difficile. Notre objectif a été d'offrir des conditions de liquidité à nos investisseurs, ce qui nous permet de nous concentrer sur des marchés qui peuvent être un peu moins liquides, mais que nous croyons être des domaines plus fertiles pour l'investissement.

K.H. : C'est formidable que l'espace du capital-investissement évolue de telle sorte que plus de gens peuvent accéder à des investissements qui étaient autrefois réservés aux institutions et aux particuliers extrêmement riches et aux gestionnaires de grandes fortunes.

Une grande partie de cette évolution est issue de la prévalence croissante des fonds perpétuels (par opposition aux fonds à capital fixe traditionnels), qui fournissent un certain niveau de liquidité. En fin de compte, cependant, nous pensons que les investisseurs devraient considérer le capital-investissement comme un investissement à long terme, car la création de valeur n'est pas linéaire et la liquidation prématurée de l'investissement conduira probablement à un résultat sous-optimal. C'est surtout le cas de nos jours, compte tenu du climat actuel de taux élevés et du faible niveau d'activités de fusions et acquisitions, qui compliquent les choses pour les positions sortantes.

M.S. : Pour reprendre les commentaires de Kirk, la structure « perpétuelle » est incroyablement attrayante pour les investisseurs. Celle-ci renferme naturellement une proportion surprenante de liquidité, et certaines études démontrent qu'un investissement dans une telle structure peut produire des rendements plus élevés que dans une structure à capital fixe, en permettant notamment aux investisseurs de faire fructifier du capital plus tôt, et de rester pleinement investis tout au long de la période qui correspond à leur horizon de placement.

ALTERNATIFS

Cependant, pour les gestionnaires, les fonds perpétuels présentent quelques défis, à savoir la liquidité et le déploiement. Dans le cas d'un véhicule à capital fixe, on détermine le moment de lever des capitaux sur le marché, mais aussi la quantité de capitaux et la source de la collecte. La clé consiste alors à faire preuve de discipline et d'une grande concentration pour veiller à ce que la collecte de fonds soit proportionnelle aux déploiements, afin d'éviter de recueillir plus de capitaux que nécessaire, dans l'optique de sa thèse d'investissement.

Dernière question : Pourquoi les investisseurs devraient-ils affecter des capitaux à des placements alternatifs, plus particulièrement alors que les placements traditionnels comme les actions cotées en bourse enregistrent des rendements exceptionnels depuis quelques années?

S.R. : L'objectif de nos stratégies est de produire un flux de rendement qui présente des résultats attendus et attrayants, tout en procurant une diversification par rapport au risque lié aux actions qui domine les portefeuilles de la plupart des investisseurs. Donc, si les rendements futurs des catégories d'actifs traditionnelles vous préoccupent, l'exposition à des placements alternatifs tels que les fonds spéculatifs peut constituer un outil important pour obtenir différentes sources d'alpha et de rendement à l'intérieur de votre portefeuille.

K.H. : Le capital-investissement a prouvé au fil des décennies qu'en tant que catégorie d'actif, il peut générer des rendements exceptionnels, à moyen et à long terme; c'est pourquoi nous croyons que pour l'investisseur particulier, il peut constituer dans un portefeuille un investissement qui se situe entre sa maison, l'actif le moins liquide, et les actions cotées en bourse qu'il peut acheter et vendre quotidiennement.

M.S. : La situation de chacun est unique en ce qui concerne les placements. Et il y aura toujours des périodes où une catégorie d'actif ou un secteur aura un rendement supérieur par rapport aux autres, et des périodes où ce sera le contraire qui se produira. Mais nous croyons que la dette privée est une option attrayante pour un investisseur qui cherche à obtenir des rendements attrayants et ajustés en fonction du risque à long terme, plutôt que d'essayer de chronométrer le marché.

C'est une catégorie d'actif que nous considérons comme étant « monotone », et il est très peu probable que vous voyiez d'énormes victoires, mais ce que vous obtiendrez potentiellement, ce sont des rendements stables ajustés en fonction du risque tout au long de différents cycles économiques, de faibles corrélations avec d'autres catégories d'actif et un rendement en espèces constant.

Veillez consulter la section de renseignements importants pour plus de détails.

COLLABORATEURS



Ash Lawrence

Chef de Partenaires
Capital AGF

À titre de chef de Partenaires Capital AGF, Ash Lawrence est chargé de repérer, avec l'aide de son équipe, des gestionnaires chevronnés dont l'expertise en investissement a été démontrée dans leurs domaines d'activités, et d'élaborer la structure de partenariats visant à offrir un soutien stratégique, des ressources et du capital à long terme, de manière à appuyer et à favoriser le développement des partenaires. M. Lawrence et son équipe cherchent constamment à diversifier et à accroître les compétences et les offres en matière de placements non traditionnels, afin de répondre aux besoins changeants des clients.

Avant de se joindre à Placements AGF, M. Lawrence a passé 16 années à Brookfield Asset Management, où il s'occupait des investissements et de la gestion de portefeuilles dans le secteur de l'immobilier de l'Amérique du Nord et du Brésil, dirigeant ultérieurement le volet de l'immobilier canadien de cette entreprise. M. Lawrence possède également de l'expérience en matière de financement de projets d'infrastructures municipales et d'élaboration de solutions d'infrastructures et de transports pour des clients des secteurs privé et public.

M. Lawrence est titulaire d'un MBA de la Rotman School of Management, et d'un baccalauréat en sciences appliquées, génie civil, de l'Université de Waterloo.



Mike Scott

Directeur général
SAF Group

À titre de directeur général de SAF Group, Mike Scott se concentre sur la constitution de dossiers de prêts, la structuration et la gestion de portefeuille, en plus d'être chargé de gérer la société en commandite AGF SAF Private Credit LP.

Avant de se joindre à SAF, il était chef national du groupe Financement à effet de levier CIBC, une équipe axée sur les placements liés à des créances de premier rang et au crédit mezzanine, visant à appuyer les acquisitions par emprunt au Canada et aux États-Unis. De plus, dans le cadre de son rôle, M. Scott supervisait tous les placements de capital-investissement. Auparavant, il a occupé un poste en finance et opérations pour un détaillant national et il a exercé des fonctions en matière de services bancaires aux entreprises dans une banque à charte canadienne.

M. Scott est titulaire d'un BBA en finance de l'Université Simon Fraser, en plus d'être analyste financier agréé.



Kirk Hamilton

Directeur général
Kensington Capital Partners

En tant que directeur général de Kensington Capital Partners, Kirk Hamilton se concentre sur le capital-investissement et siège au conseil de plusieurs sociétés de placement de Kensington, notamment Resolute Health Corp., White Swan Environmental, AGNORA et Clearpoint Health.

Avant de se joindre à Kensington, M. Hamilton dirigeait les activités de fusion et d'acquisition pour un négociateur de marchandises d'envergure mondiale, Stemcor Holdings, établi à Londres (Royaume-Uni). Pendant qu'il était à Stemcor, il a réalisé deux restructurations à l'échelle mondiale, ainsi que la vente à Apollo Global Management. M. Hamilton a commencé sa carrière à Londres, dans le secteur des services bancaires d'investissement européens et au sein d'équipes chargées des fusions et des acquisitions pour Scotia Capitaux et RBC Marchés des Capitaux, où il se concentrait sur les activités de fusion et d'acquisition dans le secteur des ressources naturelles, et sur le marché des capitaux propres. Il a également géré de grandes fortunes pour des particuliers bien nantis (UHNW), et s'est occupé d'un certain nombre de transactions importantes dans les secteurs de l'exploitation minière, pétrole et gaz, et biens industriels.

Kirk Hamilton est titulaire d'un baccalauréat en génie civil de l'Université Queen's.



Scott Radke

Chef de la direction et cochef
des investissements
New Holland Capital

En tant que chef de la direction de New Holland Capital (NHC), Scott Radke est chargé de diriger, de réaliser et de développer les activités de la société. À titre de cochef des investissements, il est chargé de la gestion de portefeuille, de la recherche de placements et des questions de risque au sein du portefeuille, plus particulièrement en ce qui concerne les stratégies liquides et illiquides.

Avant le lancement de NHC en 2006, M. Radke était membre du Hedge Fund Group au sein d'une caisse de retraite danoise. Auparavant, il était vice-président à Citigroup Global Markets après avoir été associé au sein du Structured Transactions Group, relativement à l'assurance, à Goldman Sachs.

Scott Radke a obtenu avec grande distinction de l'Université du Michigan un baccalauréat BSE en génie mécanique; il a également obtenu avec distinction un MBA en finance de la Wharton School de l'Université de la Pennsylvanie.

RENSEIGNEMENTS IMPORTANTS

Au sujet de Partenaires Capital AGF

Partenaires Capital AGF est un volet d'activités multi-boutique spécialisé en matière d'investissement non traditionnel, et offrant des compétences diverses par l'entremise de stratégies d'alternatifs et d'actifs privés. Les clients bénéficient de l'expertise spécialisée en investissement de gestionnaires affiliés, allié au soutien organisationnel et à la foule de ressources de La Société de Gestion AGF Limitée (AGF). Les gestionnaires affiliés de Partenaires Capital AGF, soit Kensington Capital Partners Limited, New Holland Capital, LLC et SAF Group, qui comptent en moyenne 18 ans d'expérience, gèrent un actif, ainsi que des actifs donnant droit à des commissions, totalisant environ 13,5 milliards \$CAN dans des placements alternatifs, pour le compte de clients institutionnels et de détail. Les actifs gérés des gestionnaires affiliés peuvent ne pas être consolidés dans l'actif déclaré de La Société de Gestion AGF Limitée. Taux de change utilisé pour la conversion de l'actif géré (\$US) au 31 décembre 2024 (1,44).

Le terme « gestionnaire affilié » fait référence à tout partenaire, quelle que soit la structure de la relation ou l'entente établie pour le partage des revenus avec un tel partenaire. La forme que revêt la participation d'AGF dans un gestionnaire affilié, dans le cadre d'un partenariat structuré, diffère selon chaque gestionnaire affilié. La structure de la relation établie avec un gestionnaire affilié particulier, ou la part de revenu qu'AGF convient de partager peut changer.

Un gestionnaire affilié ne fournit des services de conseils en placement ou n'offre des produits que dans le territoire où la société, les particuliers ou les produits en question sont inscrits, ou encore où la société ou les particuliers en question sont autorisés à offrir de tels services.

Au sujet de Kensington Capital Partners

Kensington Capital Partners est une société canadienne indépendante d'investissement de premier plan dans le secteur des actifs alternatifs, qui possède des bureaux à Toronto, à Calgary et à Vancouver. Depuis son lancement en 1996, elle a investi plus de 2,6 milliards \$ en capital-investissement, capital de risque et dans d'autres placements alternatifs. La gestion dynamique de Kensington et sa démarche axés sur la relation lui permettent de procurer constamment des rendements de quartiles supérieurs pour les investisseurs. Kensington est affiliée à La Société de Gestion AGF Limitée, une société qui gère des actifs diversifiés à l'échelle mondiale totalisant 45 milliards \$, et qui offre ses produits et services à plus de 800 000 investisseurs sur les marchés publics et privés. Pour de plus amples renseignements, visiter le site <https://kcpl.ca/>

Au sujet de New Holland Capital, LLC

La société New Holland Capital, LLC est un gestionnaire de placements alternatifs qui gère un actif de plus de 6 milliards \$US détenu dans des stratégies à rendement absolu, pour des clients institutionnels. La société cherche à générer de l'alpha au moyen d'un large éventail de stratégies diversifiées, privilégiant les occasions liées à des domaines spécialisés et à des contraintes de capacité, souvent auprès de gestionnaires de portefeuilles émergents. Pour de plus amples renseignements, visiter le site <https://newhollandcapital.com/>

Au sujet de SAF Group

Fondée en 2014, la société SAF Group est l'un des principaux fournisseurs de financement alternatif, ayant engagé environ 4 milliards \$ de capitaux d'investissement dans le cadre de plus de 50 transactions, jusqu'à ce jour. L'équipe de SAF gère des placements en titres de participation et en crédit structuré dans divers secteurs. Avec l'aide de 40 professionnels répartis dans ses bureaux à Calgary et à Vancouver, la société bénéficie de l'apport d'un important réseau de spécialistes en investissement afin d'offrir des solutions souples et à long terme en matière de capitaux à des organismes publics et privés, tout en procurant des rendements attrayant et ajustés en fonction du risque aux investisseurs. Pour de plus amples renseignements, visiter le site <https://safgroup.ca/>

Les points de vue exprimés dans ce document sont ceux des auteurs et ne représentent pas nécessairement les opinions d'AGF, de ses filiales ou de toute autre société apparentée ou affiliée, et ne peuvent être associés à aucun fonds ni à aucune stratégie d'investissement.

Sauf indication contraire, les commentaires et données économiques sont tirés de Bloomberg, de Reuters et d'autres sources de nouvelles. Les commentaires que renferme le présent document sont fournis à titre de renseignements d'ordre général fondés sur des informations disponibles au 9 janvier 2025. Le présent document ne vise pas à répondre aux besoins, à la situation et aux objectifs d'un investisseur en particulier. Le contenu de ces commentaires ne doit pas être utilisé ni interprété comme un conseil en placement ni comme une offre d'achat ou de vente de valeurs mobilières, et ne vise pas à suggérer de prendre une mesure quelconque ou de s'en abstenir. Nous avons pris les mesures nécessaires pour nous assurer de l'exactitude de ces commentaires au moment de leur publication, mais cette exactitude n'est pas garantie. Les conditions du marché peuvent changer, et AGF n'accepte aucune responsabilité pour des décisions de placement prises par des individus et découlant de l'utilisation ou sur la foi des renseignements contenus dans ce document.

Le présent document peut contenir des renseignements prospectifs qui reflètent nos attentes ou nos prévisions actuelles d'événements futurs. Les renseignements prospectifs sont intrinsèquement assujettis, entre autres, aux risques, aux incertitudes et aux hypothèses qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent sensiblement de ceux qui sont exprimés dans le présent document.

Les entités qui font partie d'AGF ne fournissent des services de conseils en placement ou n'offrent des fonds de placement que dans le territoire où la société, les particuliers ou les produits en question sont inscrits ou encore où la société ou les particuliers sont autorisés à fournir ces services.

^{MD MC} Le logo « AGF » et toutes les marques associées sont des marques déposées de La Société de Gestion AGF Limitée et sont utilisés aux termes de licences.

RO: 4151196

Date de publication : le 21 janvier 2025



Partenaires Capital AGF

CIBC SQUARE, Tower One

81, rue Bay, bureau 3900

Toronto (Ontario) M5J 0G1

Site web: AGF.com/partenairecapital