Transcription du balado : Une discussion sur la stratégie et la gestion des investissements pour les fondations communautaire

Ce qui suit est une transcription d'un épisode du balado. Dans cet épisode, Tracey Vavrek, directrice de la formation et de l'engagement du réseau chez Fondations communautaires du Canada, interviewe Anum Siddiqui, gestionnaire de portefeuille institutionnel chez Mawer Investment Management. Écoutez l'épisode complet ici (anglais seulement).

Avis de non-responsabilité : Ce balado vous est offert à titre informatif seulement. Les informations relatives aux approches de placement ou aux placements particuliers ne doivent pas être interprétées comme des conseils ou une approbation. Toutes les opinions exprimées dans ce balado se basent sur les informations disponibles au moment où elles sont exprimées et peuvent faire l'objet de changements.

Tracey Vavrek :

Bienvenue à tous et à toutes. C'est avec grand plaisir que nous nous retrouvons aujourd'hui. Je m'appelle Tracey Vavrek et je suis directrice de la formation et de l'engagement du réseau chez Fondations communautaires du Canada. Je me réjouis de notre séance d'aujourd'hui à laquelle nous avons convié deux invités spéciaux de chez Mawer.

Mawer est partenaire de Fondations communautaires du Canada depuis de nombreuses années. Nous sommes heureux de pouvoir nous réunir aujourd'hui pour passer ce moment ensemble, mais aussi de nous plonger dans les placements, les stratégies d'investissement, les politiques d'investissement et bien plus encore. Et aujourd'hui, j'accueille deux personnes très spéciales : Sylvie Methot; Sylvie, merci beaucoup d'être avec nous; et Anum Siddiqui. Bienvenue à vous deux.

Anum Siddiqui :

Merci Tracy. Merci de nous recevoir aujourd'hui. Nous attendons la conversation avec impatience.

Tracey Vavrek :

Merci beaucoup, Anum et Sylvie, à vous aussi. Bienvenue.

Sylvie Methot :

Merci de nous recevoir.

Tracey Vavrek :

Anum, pourriez-vous nous parler de vous et de Sylvie et nous dire de quoi vous allez nous parler aujourd'hui?

Anum Siddiqui :

Sylvie et moi sommes gestionnaires de portefeuilles institutionnels chez Mawer. C'est une belle façon de dire que nous passons notre temps à parler aux clients, à répondre à leurs questions et à les tenir à jour concernant leurs portefeuilles. Ma manière de voir les choses est que nous sommes une passerelle entre nos clients, pour qui nous gérons le capital, et l'équipe de recherche, qui est responsable de la prise de décision en matière d'investissement et qui gère réellement le capital de nos clients. Sylvie et moi avons donc cette expérience, ainsi que le privilège de parler à nos clients.

Avant de nous joindre à Mawer, nous travaillions pour le compte de conseillers en placement. Nous avons donc eu la chance de connaître Mawer de loin et de poser certaines questions difficiles comme le font souvent les conseillers, avant de finalement rejoindre l'équipe ici chez Mawer.

Tracey Vavrek :

Alors que nous commençons aujourd'hui, j'ai conscience que nous comptons de nombreux nouveaux dirigeants de fondations communautaires, et que de nouvelles fondations communautaires ont été créées au cours des dernières années. Et, alors que nous nous penchons sur ce que signifie la gestion et l'exploitation d'une fondation communautaire, je sais que de nombreuses questions se posent concernant les stratégies et les occasions d'explorer la gestion des investissements, les portefeuilles de placements, etc.

Sylvie, j'aimerais commencer avec vous, si vous me le permettez. Voici une question qu'une fondation communautaire nous a envoyée. J'aimerais avoir votre point de vue à ce sujet : « Je suis nouveau dans la communauté des fondations. Quels sont les domaines clés d'une politique de placement que je dois comprendre dans une stratégie d'investissement axée sur la dotation?».

Sylvie Methot :

Cela nous ramène au rôle des membres du comité des investissements. D'abord et avant tout, il s'agit de s'assurer que le portefeuille s'aligne sur les objectifs de la fondation, son calendrier et sa volonté de prendre des risques. Des questions comme « Investissons-nous encore dans les fonds qui conviennent? », « Mettre en place et faire le suivi de l'allocation des actifs », « La composition de nos actifs est-elle appropriée? », « Rééquilibrer, avant de faire le suivi avec les gestionnaires », « Mon portefeuille est-il géré dans le cadre de nos contraintes de risque et de coût? ». Voilà donc quelques exemples.

Votre énoncé de politique de placement (EPP) comporte d'importantes directives spécifiques au portefeuille. Vous devez donc vous y référer. Qu'essayez-vous d'accomplir au moyen de vos investissements? Quelle devrait être la diversité de votre investissement? Quel pourcentage de chaque instrument, comme les actions, les obligations et les titres, devrait figurer dans votre portefeuille? Comment mesurerez-vous le rendement de votre portefeuille et comment évaluerez-vous le rendement de vos gestionnaires des placements? Cette évaluation pourrait se faire sur une période continue de quatre ou cinq ans, ou être à nouveau liée aux pairs sur une période donnée.

Je dirais qu'il ne faut pas se concentrer en premier lieu sur le rendement à court terme. L'EPP est le principe directeur sur lequel vous appuyer pour éviter les décisions à court terme fondées sur les émotions. Les besoins en liquidités sont également généralement un peu différents et uniques aux fondations; vous devez donc comprendre quelles sont les particularités de votre fondation, puis revoir les objectifs d'investissement et la ventilation du portefeuille, avant de décider si vous devez adapter ou apporter des changements.

Tracey Vavrek :

Sylvie, c'est très, très utile. Et, comme vous me le disiez, je pensais aussi à comprendre l'impact de la politique de placement au-delà des rendements. Nous savons en effet que l'énoncé de la politique de placement est important, mais quel est vraiment son objectif et comment voir au-delà des retours sur investissement uniquement?

Sylvie Methot :

C'est très important. Une politique de placement doit donner lieu à un alignement entre la mission, les objectifs et les politiques de la fondation. En fin de compte, votre politique de placement est un peu votre étoile polaire, votre boussole. Elle devrait être utilisée pour vous aider à garder le cap sur vos objectifs à long terme et à ne pas réagir à la volatilité des marchés ou aux manchettes de la presse. On observe souvent ça. « Que dit le journal? », ou « Que disent

les médias sociaux de la semaine dernière? », sont des questions qui reviennent toujours. Il faut donc toujours les avoir à l'esprit.

Vous devez régulièrement réexaminer votre politique de placement, peut-être une fois, deux fois ou trois fois par an, selon le choix de votre comité, comme n'importe quel investisseur institutionnel particulier. Ces personnes révisent leurs objectifs à long terme lorsque les choses changent. Même un bon gestionnaire ou des personnes du service client, comme Anum et moi, prenons généralement le temps d'examiner la politique de placement de nos clients avant une réunion d'examen du portefeuille. Voilà notre boussole à tous.

Les membres du comité des investissements doivent prêter attention à deux sections particulièrement importantes de l'EPP. La plus importante, à mon avis, est celle qui concerne les objectifs d'investissement *au-delà* du simple fait de gagner de l'argent. Quel est l'objectif de votre fondation? Les objectifs en matière de placement donnent généralement le ton, auxquels s'ajoutent votre horizon de placement sur la durée, vos besoins et préférences en matière de liquidités, vos exigences en matière de revenu et vos objectifs de rendement ciblé. Mais surtout, examinez votre tolérance au risque.

La deuxième section concerne la diversification du portefeuille. Un portefeuille bien diversifié est votre meilleur atout pour générer une croissance constante à long terme de vos investissements. Alors, en premier lieu, examinez la composition de l'actif qui convient à vos objectifs de placement et à votre tolérance au risque. Posez-vous les questions suivantes :

« Dois-je modifier le pourcentage de certaines classes d'actifs? », « Dois-je revoir le revenu fixe des titres, de l'immobilier alternatif public, etc.? », « Dois-je avoir un plan pour soutenir mon allocation stratégique cible? ».

Donc, disons que vous acceptez d'apporter des changements : avez-vous mis en place un plan sur 5 ans pour réorienter votre stratégie de répartition de l'actif? Vérifiez les détails relatifs à l'investissement autorisé. Les contraintes, le cas échéant, vont-elles à l'encontre du style de votre gestionnaire ou de celui d'un gestionnaire nouvellement recruté? Utilisez-vous la base de référence qui convient? Parce que celles-ci changent avec le temps. Vous devez surveiller le rendement. Votre gestionnaire de portefeuille se comporte-t-il comme vous vous y attendiez selon le positionnement dans l'environnement du marché? Devez-vous réévaluer la situation pour mieux aligner le portefeuille et la mission de votre organisme? De nouvelles tendances se dessinent ces derniers temps, comme l'investissement durable, ou les critères ESG. Les donateurs vous poussent-ils à investir dans des instruments d'investissement plus durables?

Et enfin, la dernière question est la suivante : « Envisagez-vous de nouvelles classes d'actifs? ». Nous avons de nouveau assisté à un changement de nouvelles classes d'actifs qui n'étaient pas nécessairement disponibles pour les portefeuilles moins importants dans le passé, comme l'infrastructure, l'immobilier, l'investissement en capital, etc.

La liste est longue, mais il est important de faire ce travail.

Tracey Vavrek :

Sylvie, merci pour cette excellente présentation et cet aperçu de l'importance de cette étoile polaire, de l'importance de cette surveillance et de cette mesure.

Anum, cela me fait penser à une chose que j'aimerais vous demander : comment chercher un gestionnaire de placements? Je comprends bien l'importance (comme Sylvie vient de l'indiquer) de cette étoile polaire et de ce contrôle pour associer le gestionnaire de placements à tout ce que nous faisons avec notre portefeuille.

Alors, comment chercher — et trouver — un gestionnaire de placements? Et qu'en est-il du processus d'appel d'offres? J'aimerais avoir votre avis là-dessus, Anum.

Anum Siddiqui :

C'est une bonne question, Tracey. J'aime à penser que le processus n'est pas trop différent de celui de la recherche d'un candidat potentiel pour un emploi. Le bassin d'employés potentiels est important. Une fondation peut aussi trouver des gestionnaires de placements en cherchant dans un grand bassin. Le temps étant probablement l'une des ressources les plus précieuses, il faut rationaliser le processus, que vous recherchiez un candidat potentiel ou un gestionnaire de placements.

L'appel d'offres constitue un bon point de départ — un peu comme dans le cas d'une offre d'emploi quand vous recevez une lettre de motivation, une lettre de présentation, un curriculum vitae, etc. Ce processus vous aide à savoir si un ou plusieurs gestionnaire(s) pourraient potentiellement convenir à votre portefeuille.

Quant au contenu d'un appel d'offres d'un point de vue général, je pense que de nombreuses fondations et de nombreux clients institutionnels cherchent à répondre à deux questions principales. La première renvoie à ce dont parlait Sylvie : « Ce gestionnaire peut-il m'aider à atteindre mes objectifs en matière de placement? ». Et selon moi, la deuxième question porte sur ce que vous venez de dire concernant le partenaire de confiance : vous voulez être sûr de vous associer à une personne en qui vous pouvez avoir confiance. C'est à un gestionnaire qu'il revient de gérer votre capital. Vous voulez donc vous assurer de le placer entre les mains d'une personne et d'un organisme de confiance.

Je pourrais probablement passer toute la durée du balado à discuter de ce qui doit être pris en compte dans un appel d'offres, mais beaucoup de questions qui se posent sont centrées sur la réponse aux deux premières questions que j'ai mentionnées. Si je devais lancer un appel d'offres — et je ne dis pas que c'est la bonne façon de procéder — mais si je devais le faire au nom d'une fondation ou d'un autre client institutionnel, je pense que je me concentrerais sur quelques catégories pour la préparer.

Je m'assurerais, par exemple, d'avoir des informations sur l'organisme lui-même et sur l'équipe, ainsi que sur la philosophie et le processus d'investissement adoptés par le gestionnaire de placements; je me concentrerais aussi sur certains autres aspects tels que le rendement et les frais, mais aussi sur les capacités en matière de service client et de reddition de compte. Donc, si j'approfondis un peu ce que chacune de ces catégories implique réellement, en commençant par l'entreprise elle-même, je pense que la question à laquelle il faut vraiment répondre est la suivante : « S'agit-il d'un organisme crédible en qui vous pouvez avoir confiance? ».

En ce qui concerne l'entreprise, vous devez donc recueillir des informations sur ses antécédents, sa structure, sa stabilité, le type d'actifs qu'elle gère et si ceux-ci sont gérés pour le compte de clients similaires au vôtre. Il est donc important de se poser des questions et d'approfondir votre appel d'offres.

En ce qui concerne l'équipe, vous devez vous pencher sur de nombreux différents aspects. Ne vous concentrez pas uniquement sur son leadership, mais focalisez-vous aussi sur les personnes qui seraient vraiment responsables de la gestion de votre capital, sur leur expérience, leur mandat et sur la stabilité de cette équipe au fil du temps. Cherchez aussi à savoir avec qui vous allez traiter au quotidien et le type d'expérience des membres de l'équipe. Il s'agit de personnes comme Sylvie et moi. Nous sommes souvent le principal contact pour un grand nombre de nos clients et nous traitons régulièrement avec eux. Renseignez-vous donc sur leur expérience de travail avec des clients similaires, et, en général, sur leur expérience et leur base de connaissances.

En ce qui concerne la philosophie et le processus, je pense qu'il s'agit d'une partie extrêmement importante de l'appel d'offres. Pour revenir sur ce que nous disions au sujet de l'alignement et de la réalisation des objectifs, il y a beaucoup de gestionnaires de placements. Et même si on dirait que nous faisons tous la même chose, nous adoptons en fait différentes approches à l'égard des investissements et avons différents styles d'investissement qui peuvent (ou non) convenir à une fondation particulière. Ainsi, vous pouvez poser des questions sur les véritables implications et la manière dont votre gestionnaire de placements gère l'argent. Cela pourrait vous aider à savoir si elles conviennent et correspondent (ou non) à votre énoncé de politique de placement.

Les autres éléments concernant les performances et les frais s'expliquent peut-être d'eux-mêmes, mais pour revenir à ce que disait Sylvie, il est important de se focaliser sur le long terme, d'examiner la consistance du rendement et de comprendre le moment exact ou dans quel type d'environnement de marché le gestionnaire de placements dépassera ou non ses objectifs.

Voilà donc en un mot quelques-uns des éléments d'un appel d'offres. J'aimerais également mentionner qu'en lançant un appel d'offres, il est aussi important d'échanger des informations avec vos gestionnaires respectifs ou potentiels, car le gestionnaire de placements qui remplit l'appel d'offres que vous avez fourni pourrait avoir besoin de comprendre l'ensemble de la situation et ce que recherche votre organisme. C'est pourquoi il est également utile de lui

communiquer l'énoncé de votre politique de placement ou de lui décrire très clairement vos attentes et ce que vous attendez de lui/d'elle. Grâce à cela, il/elle pourra prendre une décision éclairée pour savoir s'il/si elle convient ou non à votre organisme.

Tracey Vavrek :

Anum, merci beaucoup. J'aime votre manière de comparer cet exercice au concept de l'embauche, et à celui qui consiste à « recruter comme s'il s'agissait d'embaucher quelqu'un pour votre équipe », etc., mais aussi l'importance d'aligner vos objectifs aux stratégies de votre politique, de voir si la relation correspond bien pour travailler ensemble et l'importance d'établir des relations de confiance.

Et je suis consciente que je travaille avec vous et votre équipe sur la préparation d'un échantillon d'appels d'offres que nous aurons également à disposition pour les fondations communautaires. Je tiens à vous remercier, ainsi que les autres membres de votre équipe pour cet appui. Parce qu'il s'agit d'un élément clé pour les fondations à mesure de leur progression.

Sylvie, j'aimerais revenir sur l'équipe, son importance au sein des fondations et le fait que chaque partie de l'équipe joue aussi des rôles différents. J'ai conscience que nos fondations communautaires ont des conseils d'administration formidables, mais qu'elles comptent aussi un comité des investissements.

J'aimerais connaître votre point de vue sur la différence entre le rôle du conseil d'administration et celui du comité des investissements?

Sylvie Methot :

Le rôle varie en fonction de la taille de la fondation. Nous avons divers clients, des fondations, qui ont des portefeuilles comprenant des actifs de différentes tailles. L'éventail des responsabilités est donc assez large, mais permettez-moi de commencer de l'autre côté. Parlons d'abord de la responsabilité d'un conseil. Le conseil a la responsabilité fiduciaire ultime du portefeuille de la fondation; [il est] chargé de s'assurer que des politiques appropriées régissant la gestion du portefeuille, comme la politique relative aux dépenses, sont en place et mises en œuvre. Ensuite, le conseil établit et approuve l'EPP, avant de décider de déléguer (ou non) la mise en œuvre et le suivi continu à un comité des investissements. Cela dépend donc généralement de l'intérêt ou de l'expertise des bénévoles.

À partir de là, le comité des investissements aura la responsabilité de mettre en œuvre la politique et la stratégie d'investissement. Ses membres décideront de l'allocation des actifs, et ce sont eux qui passeront par le processus d'embauche ou de licenciement d'un gestionnaire de placements pour la mettre en œuvre. Enfin, ils surveilleront régulièrement le rendement pour s'assurer de son alignement avec la politique de placement. Ce sont eux qui transmettront les

informations des gestionnaires au conseil d'administration pour assurer des échanges constants entre les deux parties.

Les rôles et les responsabilités sont généralement clairement définis dans la politique de placement de la fondation. C'est donc un bon endroit pour cerner comment votre fondation définit réellement ces deux rôles.

Tracey Vavrek :

Sylvie, merci beaucoup. Je me souviens que vous avez indiqué à quel point cette politique de placement est une force directrice. C'est cette boussole qui permet de comprendre la direction, les objectifs, la destination des placements et ce croisement. C'est le point de repère entre le comité des investissements et le conseil d'administration. Et j'ai bien conscience que le conseil d'administration a la responsabilité générale et une responsabilité fiduciaire. Et c'est aussi un élément clé.

Cet alignement et cette stratégie de communication sont donc essentiels à la fois pour la fondation, mais aussi pour le comité des investissements, qui soutient également le conseiller en placements. Donc, à mesure de notre progression, j'ai bien conscience qu'il y a des choses à faire et des choses à ne pas faire quant à la relation entre le comité des investissements et les gestionnaires des placements. Si l'on songe au comité des investissements et aux gestionnaires de placements, Anum, que pensez-vous que nos fondations communautaires peuvent faire ou ne pas faire si elles envisagent de superviser leur portefeuille. Que leur diriez-vous?

Anum Siddiqui :

Je vais commencer par les choses à faire. La première chose importante qui me vient à l'esprit consiste simplement à communiquer avec votre gestionnaire de placements et à le contacter si vous avez des questions. Il est là pour répondre aux questions que vous vous posez. Et selon moi, il n'y a pas de question idiote. Ainsi, les fondations et le personnel qui y travaille doivent se sentir à l'aise de poser des questions de manière sporadique ou en cas de nécessité, et non pas simplement attendre la prochaine réunion du comité des investissements pour les poser.

Je pense que l'autre aspect de cette idée de communication consiste à rencontrer officiellement votre gestionnaire de placements. Cette rencontre sera probablement décrite dans votre EPP ou votre déclaration de politique de placement. Souvent, les fondations les rencontrent au moins une fois par an, mais parfois c'est plus fréquent.

À part cela, je dirais qu'il faut aussi utiliser les ressources à disposition des gestionnaires. Par exemple, chez Mawer, nous avons un blogue, nous avons notre propre balado, mais nous produisons aussi des livres blancs. Et il y a beaucoup de gestionnaires d'actifs, peu importe avec qui vous travaillez, qui produisent du contenu et qui pourraient être vraiment utiles pour

comprendre les investissements de manière générale ou votre stratégie d'investissement en particulier.

Je dirais que la dernière chose « à faire » est de s'assurer de faire un retour d'information à votre gestionnaire de placements. L'aspect évident de cette communication, en matière de relation, est bien sûr que le gestionnaire donne des informations au client, mais c'est le client qui connaît mieux ses besoins. Cet aspect est donc vraiment important. L'espoir est que les clients transmettent leurs commentaires à leur gestionnaire de placements pour comprendre comment mieux travailler et mieux répondre à leurs besoins.

Par exemple, lors d'une réunion du comité des investissements, si un gestionnaire de placements a mis le doigt sur un sujet peut-être moins utile ou très utile, et qu'il explique qu'un retour d'information pourrait vraiment améliorer la prochaine réunion. Les gestionnaires des placements veulent vraiment maximiser le temps d'une réunion d'un comité des investissements. Encore une fois, le temps est précieux. Et donc les commentaires, constructifs ou positifs, sont toujours très appréciés, je pense.

En ce qui concerne les choses à « ne pas faire », je me sens mal à l'aise d'en parler, car encore une fois, les gestionnaires sont là pour gérer le capital des clients. Mais si je dois parler de quelques petites choses à « ne pas faire », je dirais que la première serait de ne pas s'attendre à ce que votre gestionnaire de placements soit en mesure de prédire l'avenir. On s'attend parfois, et peut-être à juste titre, à ce qu'il sache ce qu'il adviendra du portefeuille ou des marchés en général. Même si ces questions sont justifiées, le gestionnaire pourrait adopter une approche à plus long terme et ne pas se concentrer sur ce qui va se passer dans le contexte macroéconomique ou dans le contexte descendant.

S'ils sont comme nous et qu'ils se concentrent sur des entreprises particulières et sur l'investissement dans ce type d'entreprise, ils n'auront peut-être pas une vision extrêmement utile de ce qui va se passer à l'avenir. Et je dirais que même s'ils ont cette vision, je serais sceptique s'ils savent prédire à 100 % ce qui va se passer. Ce serait là la première chose, selon moi, à « ne pas faire ».

La deuxième n'est certainement pas une nouveauté pour les auditeurs : s'assurer de ne pas se concentrer sur le court terme, car à court terme, il peut y avoir beaucoup de volatilité. Cependant, si vous investissez sur le long terme, ce n'est pas aussi important par rapport à votre portefeuille et à vos objectifs généraux en matière de placement.

Cela ne veut pas dire que vous ne devriez pas vous poser de questions sur le rendement à court terme. Vous devez absolument comprendre ce qui se passe. Pourquoi un marché se comporte-t-il d'une manière ou l'autre? Pourquoi un portefeuille se comporte-t-il de cette manière? Mais, selon moi, la chose à « ne pas faire » est plus axée sur l'idée de prendre des décisions basées sur le rendement à court terme.

Tracey Vavrek :

Anum, merci beaucoup. Votre intervention un peu plus tôt m'a fait penser à l'époque où je siégeais avec notre comité des investissements et à certaines des conversations que nous avions avec notre conseiller, au cours desquelles nous disions « Ne nous arrêtons pas dans le moment présent, continuons plutôt de nous concentrer sur les objectifs de la politique et continuons à aller de l'avant ».

Mais vous avez soulevé quelque chose que j'ai également vécu : les marchés de placements et leurs manières de changer. Sylvie, j'aimerais avoir votre avis sur la façon dont un comité des investissements devrait s'orienter en cas de volatilité. Le marché est volatil aujourd'hui et il l'a été dans le passé. Nous savons aussi qu'il traversera encore des périodes mouvementées à l'avenir. Je serais donc très intéressée de connaître vos réflexions et vos recommandations sur la manière de s'y retrouver pour nos fondations qui se joignent à nous aujourd'hui.

Sylvie Methot :

Oui. Je suppose que je pourrais ajouter ceci aux « choses à faire et à ne pas faire » : ne paniquez pas. C'est probablement ce que je dirais. Restez calme et laissez le gestionnaire s'en inquiéter et faire le travail à votre place. L'espoir d'une fondation est qu'elle survivra au-delà de votre implication en tant que membre du comité. Il y aura toujours plusieurs événements économiques et politiques susceptibles de provoquer des perturbations continues pendant plusieurs mois, voire plusieurs années.

Pour nous, c'est la réalité des cycles économiques. Nous en sommes très conscients. Ainsi, lorsque vient le temps de faire face à des environnements difficiles sur le marché, votre EPP redevient votre ligne directrice, votre boussole. C'est une aide formidable qui permet de vous ancrer lorsque la volatilité reprend et que vous avez un portefeuille bien diversifié. Je suppose que ce que je veux dire, c'est que le plus grand avantage d'une fondation est l'horizon temporel. Donc, vous devriez utiliser cela comme une opportunité. Une bonne stratégie d'investissement tient compte de ces moments pour vous positionner afin de constituer un patrimoine à long terme. Alors, restez calme.

Tracey Vavrek :

Sylvie, merci beaucoup. Et ce calme, qui est également rappelé dans l'énoncé de politique de placement (EPP), ce principe directeur, est vraiment essentiel. Et j'en ai vraiment conscience.

Anum, quand je pense aux gestionnaires de placements et à la manière dont ils peuvent soutenir les dirigeants des fondations communautaires, quelle serait votre recommandation quant à la manière dont ils peuvent continuer à tirer profit de cette relation et continuer à évoluer avec ce gestionnaire de placements? Et comment celui-ci peut-il les soutenir dans leur rôle?

Anum Siddiqui :

Ce qui me vient à l'esprit est quelque chose que j'ai mentionné plus tôt quand j'ai parlé de la recherche d'un gestionnaire. Vous voulez vous assurer de pouvoir lui faire confiance. Si vous confiez votre capital à un gestionnaire, vous vous attendez également à lui faire confiance pour vous conseiller et agir comme vous pour tout ce qui concerne votre portefeuille de placements.

Alors, selon moi, un gestionnaire de placements peut vous aider tout simplement en étant un partenaire de confiance, quelle que soit la manière que vous jugez nécessaire. Ce que cela signifie en réalité, je dirais, c'est qu'il aide souvent les clients de plusieurs manières. La première — j'ai l'impression de revenir sans cesse à l'EPP, mais c'est important! — et encore une fois, cette ligne directrice pour une fondation. Un gestionnaire de placements peut vous aider en faisant des commentaires et en vous donnant des conseils sur ce à quoi un EPP peut ressembler.

Et en fait, pour en revenir à la question de l'appel d'offres, j'en ai reçu beaucoup dans le passé où le client potentiel me demandait : « Eh bien, voici notre politique de placement. Que recommandez-vous? Qu'en pensez-vous? Que pensez-vous de notre répartition des actifs? Pensez-vous que quelque chose ne va pas? ». C'est au début du processus, mais ça peut aussi se produire régulièrement. Ainsi, si une fondation révise sa politique de placement annuellement avant son approbation officielle, elle souhaite peut-être l'envoyer à son gestionnaire de placements qui la suit également pour savoir s'il a des commentaires, des conseils ou des orientations sur la situation.

Je dirais également qu'il est possible de consulter votre gestionnaire de placements à propos de différentes tendances et différents éléments réglementaires. Par exemple, et c'est encore d'actualité en ce moment, une augmentation des exigences des dépenses pour les fondations a été communiquée dans le récent budget fédéral. Quelques-uns de nos clients nous ont donc contactés pour savoir ce que nous en pensions et connaître notre avis sur les conversations qui se tiennent actuellement à ce sujet. Manifestement, tout dépend de votre type de fondation et votre type de tolérance, mais c'est un exemple qui n'est peut-être pas spécialement lié à votre mandat d'investissement avec un gestionnaire de placement, mais qui est quand même très important par rapport à votre portefeuille global. Et donc, n'hésitez pas, je pense, à contacter votre gestionnaire de placements pour voir ce qu'il pense et ce qu'il pense de votre fondation.

Mais à part cela, je pense qu'un gestionnaire de placements peut vous soutenir d'autres manières. Sylvie a mentionné le fait que les membres du comité des investissements ne restent pas. Certains s'en vont. Lorsque cela se produit, et pour assurer une continuité, il est utile de veiller à ce que les nouveaux membres du comité des investissements aient conscience du type de gestionnaire de placements qui gère le portefeuille.

Vous pourriez donc avoir à organiser une discussion en particulier avec les nouveaux membres du comité et les informer du mandat d'investissement qui est géré. Ainsi, quand ils se rendent à

la réunion du comité des investissements, ils peuvent se mettre tout de suite au travail et poser les questions difficiles que reçoivent les gestionnaires de placement. Je dirais donc que le soutien ne se limite pas à quelque chose en particulier. Mais bon… ne demandez tout de même pas de conseils de cuisine [rires]. (Je veux dire, cela dépend de qui est votre responsable du service client, je suppose!)

Mais vous pouvez vraiment contacter votre gestionnaire de placements concernant différents sujets. Lorsqu'ils n'ont pas l'expertise, ils peuvent peut-être vous orienter dans la bonne direction ou vous faire savoir qu'ils ne peuvent pas vous aider; quand et s'ils le peuvent, ils le feront certainement.

Tracey Vavrek :

Anum, merci beaucoup. Je pense sans cesse à l'importance de l'énoncé de politique de placement. C'est cette force directrice, cette étoile polaire, qui continue d'appuyer les stratégies d'investissement. Elle soutient également la relation, comme vous venez de le dire, avec les conseillers et aussi la fondation.

Maintenant, je réalise aussi qu'il y a des moments où un gestionnaire de placements peut être invité à présenter des conclusions globales au conseil. Et l'établissement de cette relation avec le conseil d'administration, tout comme l'occasion de partager les stratégies et le rendement du portefeuille, est aussi un élément important.

Alors que nous continuons à réfléchir à progresser, j'ai vraiment conscience de l'importance de rester serein. Garder son calme, être conscient de son cheminement. Une certaine volatilité peut exister, mais nous engageons nos gestionnaires, car ce sont des professionnels. Ils ont également des compétences et des connaissances à partager. Et je sais qu'Anum et Sylvie ont d'immenses connaissances qu'elles ont partagées avec nous aujourd'hui.

Et un peu avant de clôturer notre conversation d'aujourd'hui, Anum, j'aimerais revenir vers vous pour avoir votre avis sur le slogan de Mawer Investment Management, « Be Boring. Make Money.™ », signifie-t-il?

Anum Siddiqui :

Oui. Alors… « Soyez ennuyeux. Gagnez de l'argent » est notre slogan percutant. Sérieusement, il décrit notre manière de gérer l'argent et ce que nous cherchons à offrir à nos clients.

La deuxième partie du slogan, « Gagnez de l'argent », est peut-être plus simple. En tant que gestionnaire de placements, la personne qui gère le capital des clients, notre objectif consiste à aider ces derniers à atteindre leurs objectifs en matière de placement et de les aider à gagner de l'argent. C'est assez simple.

La partie « Soyez ennuyeux » est vraiment centrée sur notre manière d'offrir à nos clients une tranquillité d'esprit en matière de finances. Notre président, Jim Hall, explique que la chirurgie

cardiaque devrait être ennuyeuse, tout comme le pilotage d'un avion. Nous pensons que votre portefeuille de placements devrait aussi l'être.

Nous n'essayons pas de suivre les modes ou les tendances ou de prendre le pouls du marché. Nous n'essayons pas non plus de prédire l'avenir; nous savons que c'est impossible, et nous le reconnaissons humblement. Ce que nous essayons de faire par contre, c'est de protéger le capital de nos clients, de gérer les risques et, essentiellement, de suivre un processus et une philosophie ennuyeuse et simpliste.

En gros, voilà ce qu'est « Be Boring. Make Money.™ ».

Tracey Vavrek :

Anum, merci beaucoup. J'adore la partie « Soyez ennuyeux ». Je vais être honnête. En tant que personne qui a occupé le siège de cheffe de la direction pendant un peu moins de 20 ans, je suis consciente de cette composante « Be Boring » parce que c'est si important alors que nous continuons à nous concentrer et à nous protéger et aussi à partager et à avoir cette vision commune. C'est dans l'intérêt de la communauté. Parce que nous savons que notre résultat final est de travailler en vue de ce qui est mieux pour les fondations communautaires.

Et donc, alors que nous pensons à aller de l'avant aujourd'hui, je suis consciente du leadership dont vous et Sylvie avez fait preuve, du leadership dont tous les membres de l'équipe de Mawer ont fait preuve à l'égard des fondations communautaires et de Fondations communautaires du Canada. Des pensées, Sylvie, que vous aimeriez communiquer à nos auditeurs?

Sylvie Methot :

Oui, absolument. Quelque chose m'est venu à l'esprit quand Anum a expliqué comment aider les membres du comité dans leurs rôles. Je dirais que c'est un partenariat. Et la meilleure façon de renforcer ce partenariat est de nous faire part de vos commentaires. Vous connaissez votre comité mieux que nous. Vous connaissez ses membres et leur niveau de connaissances ou leurs attentes bien mieux que nous. Nous nous rencontrons seulement quelques fois par an. Alors, donnez-nous votre avis. Quelles informations aimeriez-vous voir? Que voulez-vous que nous fassions de plus ou de moins? C'est comme une relation. Nous devons apprendre à nous connaître. Et, plus vous nous fournissez d'informations avant une réunion d'examen du portefeuille, je pense que meilleurs seront [les résultats de ces réunions].

Tracey Vavrek :

Merci beaucoup Sylvie. Confiance, confiance, confiance. Les partenariats, la confiance, les communications continuent de revenir comme des ingrédients clés pour assurer une relation très fructueuse.

Anum, avez-vous une dernière réflexion avant de terminer aujourd'hui?

Anum Siddiqui :

Je dirais pour terminer, et répéter quelque chose que nous avons décrit ou que nous avons mentionné tout au long de la conversation : n'ayez pas peur de poser des questions. N'ayez pas peur de communiquer avec votre gestionnaire de placements si la relation vient de commencer, quand vous cherchez un gestionnaire de placements ou si vous avez une longue histoire.

Il est très important de poser des questions et de s'assurer que vous disposiez des informations nécessaires pour faire le suivi de votre portefeuille.

Tracey Vavrek :

Eh bien, au nom des fondations communautaires d'un océan à l'autre et au nom de Fondations communautaires du Canada [FCC], je vous remercie sincèrement ainsi que l'équipe de Mawer qui continue d'accompagner les fondations communautaires, mais aussi FCC.

Merci beaucoup d'avoir pris le temps de nous parler aujourd'hui. J'attends avec impatience de pouvoir à nouveau discuter avec vous. Merci à tous et toutes.

Anum Siddiqui :

Merci, Tracey. Merci beaucoup de votre temps.

Sylvie Methot :

Merci. Et merci de votre invitation.

Fondations communautaires du Canada est reconnaissant de la collaboration de Mawer Investment Management dans la création de ce balado pour les fondations communautaires.

MAWER
Be Boring. Make Money.™