

# Passage réussi dans une nouvelle ère

*Invesco Canada s'est réinventée en axant son offre sur trois marques complémentaires.*

PAR CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE

## STRATÉGIE

LES FONDS TRIMARK ONT célébré leur 35<sup>e</sup> anniversaire en 2011. « Les fonds communs en étaient à leurs débuts en 1981, surtout en ce qui concerne les investisseurs particuliers. C'est à ce moment-là que Trimark a lancé ses deux premiers fonds : le Fonds Trimark et le Fonds canadien Trimark », note Peter Intraligi, président et directeur de l'exploitation d'*Invesco Canada*.

Aujourd'hui, la famille de fonds compte 35 produits qui couvrent le monde entier, toutes les catégories d'actifs et tous les types de capitalisations.

En 2007, la firme s'est heurtée à de nombreux problèmes : départ de gestionnaires, rendement en queue de peloton et rachats nets. « Les rachats nets ne sont pas notre principal défi en tant que tel, nous faisons plutôt face à des questions de perception », dit le président.

L'équipe s'est stabilisée depuis, bien que le chef des placements, Graham Anderson, ait quitté l'entreprise en 2011. Il a été remplacé par un comité, remarque Salman Ahmed, analyste de fonds principal chez *Morningstar Canada*.

« Le nombre de départ de gestionnaires a été réduit, mais c'est un risque que nous continuons à surveiller. »

« Les gestionnaires que nous rencontrons ont conservé la discipline Trimark », note l'analyste de fonds principal. Investir dans des sociétés bien administrées, gérer des portefeuilles suffisamment concentrés et avoir une vision à long terme des investissements fait encore partie de l'ADN de l'équipe de gestion.

La stabilisation de l'équipe de gestionnaires a entraîné une amélioration des rendements (voir le tableau). « Leurs fonds les plus importants ont bien performé, ajoute Salman Ahmed. Par exemple, le Fonds Trimark, dont nous avons une opinion favorable depuis longtemps, a bien performé en 2011. » Ce fonds est revenu au premier quartile sur une période d'un an.

Tous ces changements ne se sont pas le fait du hasard. « La firme s'est donné une nouvelle culture d'entreprise. Aujourd'hui, elle mise sur le coffre à outil international d'*Invesco* », note Fabien Major, président de *Major gestion privée*.

## TROIS MARQUES

La mise en marché de fonds *PowerShares*, qui utilisent les fonds négociés en Bourse (FNB)

de la filiale américaine d'*Invesco*, rend concrète l'utilisation des ressources mondiales. Ces fonds rendent les FNB accessibles à un public plus vaste. Par ailleurs, la firme a aussi lancé des FNB négociés à la *Bourse de Toronto*. « Nous continuerons de surveiller les occasions d'étendre notre offre en *PowerShares* », affirme Peter Intraligi.

La firme a également revu sa solution de portefeuille, et a créé les portefeuilles *Tacticiel*, des produits qui allient la gestion active, passive et des stratégies de FNB. « Nous utilisons une méthodologie unique en ce qui concerne la répartition d'actif stratégique, explique Peter Intraligi. Nous nous fondons sur les cycles économiques que nous avons observés. L'aspect tactique n'est qu'une petite partie de la stratégie, mais il génère de l'alpha. »

Enfin, des mandats actifs et passifs coexistent à l'intérieur de ces solutions intégrées. « De plus, comme tout est géré à l'interne, cette stratégie de répartition d'actif est une des moins coûteuses sur le marché », ajoute Scott McLean, vice-président principal et chef de la distribution.

Les portefeuilles *Tacticiel* ont été bien accueillis par Fabien Major. « *Invesco* a fait un travail

remarquable avec ses portefeuilles *Tacticiel*. Les gestionnaires ont intégré les forces de toutes les divisions d'*Invesco* et ont analysé toutes les situations présentes dans un cycle économique afin de mettre en place une répartition d'actif dynamique. »

Le conseiller est satisfait des excellents rendements obtenus depuis que l'équipe mondiale a pris les commandes. « Cela m'a surpris, mais ils ont misé sur l'or, l'argent et des catégories non traditionnelles en utilisant des *PowerShares*. »

## VENTES NETTES EN HAUSSE

Grâce à ce réalignement, Peter Intraligi est confiant : la firme saura relever les défis. « Nous avons fondé nos affaires sur les besoins des conseillers et sur les investisseurs. Les trois marques coexistent bien et sont complémentaires. »

D'ailleurs, par rapport à 2010, les ventes nettes étaient en hausse de 34 % au cours des trois premiers trimestres. Par canal de distribution, le secteur du détail (les conseillers) est en hausse de 36 %, le secteur institutionnel, de 55 %, et les autres canaux, de 24 %.

Cela représente une amélioration de 1,2 G\$. « Nous sommes encore en situation de rachats nets, cependant, si cette tendance se maintient, nous nous trouverons en situation de ventes nettes positives en 2012 », estime Peter Intraligi.

Si la firme a beaucoup évolué, « l'accent placé sur les conseillers

n'a pas changé », dit Scott McLean. Aujourd'hui, les produits *Invesco* sont distribués activement par 33 000 conseillers au Canada. Plus d'un million d'investisseurs détiennent des produits de la firme.

Le défi, tant pour l'entreprise, qui a été bâtie sur une discipline d'investissement à long terme, que pour les conseillers, sera de garder le cap quand les marchés sont hyperactifs. « C'est probablement un des défis les plus importants pour les conseillers, car leurs clients ont parfois tendance à vouloir faire la chasse

## Rendement en hausse

POURCENTAGE DES FONDS QUI SE SITUENT DANS LES DEUX PREMIERS QUARTILES DE LEUR GROUPE

	2008	2011
Sur trois ans	17	68
Sur cinq ans	26	41

SOURCE : INVESCO CANADA  
TABLEAU : FINANCE ET INVESTISSEMENT

au rendement, remarque Peter Intraligi. La période de détention moyenne des fonds communs a diminué de façon dramatique. « À l'inverse, depuis 2007, le nombre de jours où la Bourse a évolué de 2 % est monté en flèche. Or, cette volatilité incite les gens à prendre des décisions rapides. »

C'est là que se trouve la valeur du conseil financier, conclut le président. « C'est dans ce contexte que les conseillers apportent le plus de valeur. Ils aident les clients à garder leur calme, et construisent des portefeuilles adaptés au marché. »