

# ALTitude

Été  
2024

Votre guide trimestriel sur le monde des placements non traditionnels

Article en vedette :  
Panorama des  
placements  
non traditionnels  
par Bill Bamber,  
chef de la direction

Également dans ce numéro :  
Comblent « l'écart lié aux  
placements non traditionnels »  
et les avantages des fonds  
permanents



BMO



Gestion mondiale d'actifs

# Présentation d'Altitude

## Guide trimestriel du monde des placements non traditionnels

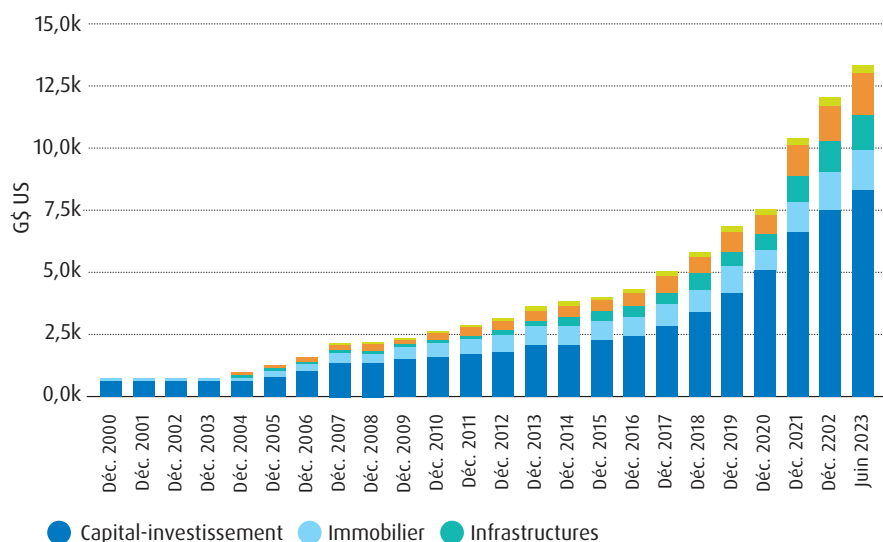


**Bill Bamber**  
Chef de la direction,  
BMO Gestion  
mondiale d'actifs

Lorsque les marchés sont soumis à un changement radical, comme cela s'est produit récemment, mes collègues et moi-même à BMO Gestion mondiale d'actifs ressentons une très grande responsabilité dans l'évolution des mandats de placement au profit de tous les investisseurs canadiens. Dans le cadre de cet engagement, nous avons formé une équipe distribution de Placements non traditionnels, solide et compétente qui offrira des services de formation et d'autonomisation aux investisseurs dans leur ensemble, qu'il s'agisse d'institutions, de conseillers ou encore de personnes qualifiées. (Les conseillers financiers doivent demander à leurs équipes Clientèle de gros de leur présenter un spécialiste des produits non traditionnels.)

Notre objectif fondamental est de démystifier les placements non traditionnels. Chaque membre de l'équipe possède les connaissances et l'expérience nécessaires non seulement pour présenter des stratégies novatrices, mais aussi pour aider nos clients à s'y retrouver dans le paysage complexe des marchés privés. Le mandat du groupe

### Ventilation de l'actif sous gestion



Source: [Prequin Pro, au 30 juin 2023.](#)

ne se limite pas à offrir des occasions de placement; il vise à s'assurer que les clients, des plus grandes institutions aux investisseurs qualifiés ayant un esprit d'entreprise, comprennent parfaitement ces produits complexes, leurs risques inhérents et leurs avantages potentiels.

Au moyen de rencontres individuelles, d'ateliers de formation et d'un leadership éclairé constant, l'équipe jouera un rôle déterminant dans la fourniture aux clients des renseignements nécessaires pour prendre des décisions de placement éclairées. Nous visons à lever les obstacles sur le marché des placements non traditionnels et à ouvrir la voie à une nouvelle ère de transparence qui redéfinira les possibilités pour les investisseurs qui s'efforcent de constituer un patrimoine pour les générations actuelles et futures.

### Pourquoi maintenant et pourquoi nous?

L'intérêt pour les placements non traditionnels est indéniablement à la hausse et ce, depuis plus d'une décennie. À l'échelle mondiale, les actifs sous gestion (ASG) ont plus



que triplé pour atteindre plus de 12 500 milliards de dollars américains entre 2013 et 2023<sup>1</sup>. Toutefois, même si l'attrait pour les marchés privés est évident – les recherches montrent qu'ils réduisent le risque global et améliorent les rendements du portefeuille<sup>2</sup> – bon nombre d'investisseurs ont du mal à s'y retrouver dans le nombre croissant de stratégies et de fournisseurs.

En faisant partie de BMO Groupe financier, nous avons la taille, les relations et la portée mondiale nécessaires pour offrir un avantage distinct. Comme nous le savons, les marchés privés ont souvent besoin de gestionnaires locaux qui travaillent sur le terrain. Notre taille nous permet de créer des partenariats avec les sociétés les plus solides et les plus réputées, quelle que soit la région ou la sous-catégorie d'actif. Une fois ces partenariats locaux mis en place, notre innovation consiste à mettre en œuvre les stratégies sur notre plateforme de produits à l'aide d'instruments d'accès simple que les investisseurs connaissent et comprennent.

En plus de produits bien conçus, les investisseurs ont besoin des conseils de professionnels experts en produits non traditionnels. Ce rapport trimestriel, *Altitude*, vise à faire la lumière sur le fonctionnement interne des marchés privés. Nous explorerons

**Même si l'attrait pour les marchés privés est évident – les recherches montrent qu'ils réduisent le risque global et améliorent les rendements du portefeuille<sup>2</sup> – bon nombre d'investisseurs ont du mal à s'y retrouver dans le nombre croissant de stratégies et de fournisseurs.**

des questions difficiles, parmi lesquelles : Quels sont les avantages des fonds permanents par rapport aux fonds à capital fixe? Quelles sous-catégories d'actif sont adaptées à ce marché et pourquoi? Nous fournirons des renseignements exploitables et, grâce à une formation et à une transparence continues, nous aiderons les investisseurs canadiens à envisager l'avenir avec une compréhension plus claire de leurs options de placement.

<sup>1</sup> [Preqin Pro, au 30 juin 2023.](#)

<sup>2</sup> [Article du site de la Chartered Alternative Investment Analyst Association, \*Impact Alternatives: Enhancing Portfolio Returns and Global Good\*, publié le 3 février 2022 \(en anglais\).](#)

BMO Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce sous laquelle BMO Gestion d'actifs inc. et BMO Investissements inc. exercent leurs activités. Certains des produits et services offerts sous le nom BMO Gestion mondiale d'actifs sont conçus spécifiquement pour différentes catégories d'investisseurs au Canada et peuvent ne pas être accessibles à tous les investisseurs. Les produits et les services ne sont offerts qu'aux investisseurs au Canada, conformément aux lois et aux exigences réglementaires applicables.

« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

An aerial photograph of a long, multi-lane bridge spanning a wide river. The water is a deep blue, and the surrounding landscape is rocky with patches of green and brown vegetation. A single red car is visible on the bridge.

# Comblent « l'écart lié aux placements non traditionnels »

Réduction du fossé entre les institutions et les investisseurs individuels qualifiés

**Auteur :** Natalie Camara | Directrice générale  
Distribution, Placements non traditionnels,  
BMO Gestion mondiale d'actifs

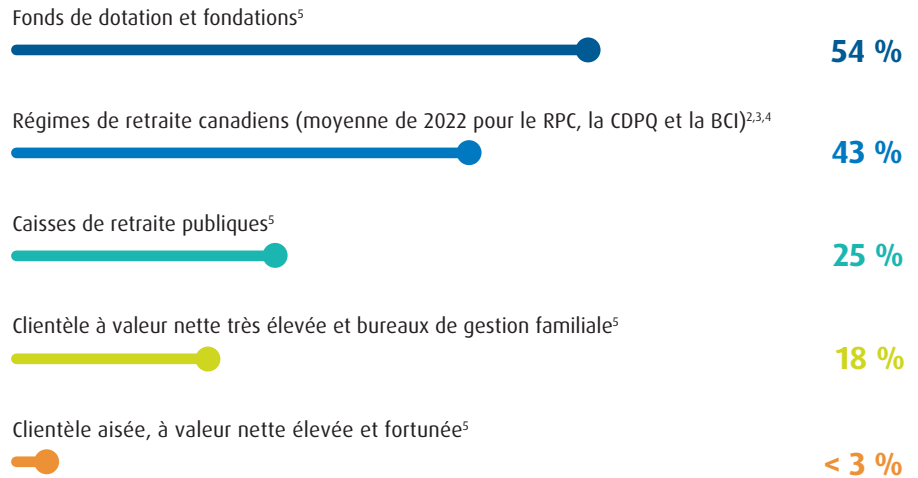
## Qu'entend-on par « écart lié aux placements non traditionnels »?

Les régimes de retraite canadiens, les fonds de dotation et les fondations figurent parmi les investisseurs les plus avertis au monde – et, pendant des années, ils ont enregistré un solide rendement à long terme notamment parce qu'ils ont eu accès aux occasions de croissance, de revenu et de diversification uniques offertes par les marchés privés.<sup>1</sup> Autrefois, les investisseurs individuels qualifiés n'avaient pas accès à ce type de placements non traditionnels. Un écart important – ce que l'on appelle « l'écart lié aux placements non traditionnels » – s'est ainsi créé entre les portefeuilles institutionnels et les portefeuilles des investisseurs qualifiés.

Les données montrent que les grandes institutions peuvent allouer jusqu'à la moitié de leurs portefeuilles aux marchés privés. En revanche, la clientèle aisée, à valeur nette élevée et fortunée investissent moins de 3 % de leurs portefeuilles aux marchés privés. Même les clients les plus fortunés des conseillers et des bureaux de gestion familiale – clientèle à valeur nette très élevée – n'allouent que 18 % de leurs placements aux marchés privés, ce qui pourrait témoigner d'une corrélation positive entre la pondération des marchés privés et la valeur nette de l'investisseur.

## Qui fait des placements dans les marchés privés?

Pondération des marchés privés par type d'investisseur



À quoi est dû cet écart? *L'accessibilité* est l'une des principales causes du problème. De nombreux placements sur les marchés privés nécessitent un placement initial de plusieurs millions de dollars, un point d'entrée tout simplement trop élevé pour la plupart des particuliers, surtout si cela ne représente qu'une partie de leur portefeuille. La liquidité constitue également un problème, car de nombreux placements non traditionnels nécessitent un engagement en capital de plusieurs années ou plus. Bien que ces problèmes représentent un obstacle important pour les particuliers, ils touchent moins les grandes institutions, qui gèrent généralement de grands portefeuilles d'actifs, ont des besoins de liquidités plus prévisibles et négocient des horizons à plus long terme.

## Arguments en faveur des placements non traditionnels

Les placements non traditionnels peuvent offrir trois principaux avantages aux portefeuilles : l'amélioration du rendement, la production de revenu et la diversification du risque grâce à une corrélation plus faible avec les actifs des marchés publics. Ces avantages ont été démontrés sur un horizon de placement à long terme<sup>6</sup>.

En réalité, pratiquement tous les Canadiens sont exposés aux placements non traditionnels, parce que nous sommes parties prenantes dans les régimes de retraite publics, comme le Régime de pensions du Canada (RPC). Le RPC affecte *près de 60 %* de son portefeuille aux marchés privés, dont 33 % au capital-investissement, 7 % au crédit privé et 18 % aux actifs réels comme l'immobilier et les infrastructures. Cette répartition

<sup>1</sup> [Article du site de la Chartered Alternative Investment Analyst Association, « Impact Alternatives: Enhancing Portfolio Returns and Global Good, » 3 février 2022.](#)

<sup>2</sup> Rapports annuels du RPC (2019, 2022) (le pourcentage de capital-investissement du RPC en 2022 est tiré du total de la figure 10.3.2 : Échéances).

<sup>3</sup> Rapports annuels de la CDPQ (2016, 2019, 2022). Même si la CDPQ ne fait pas de distinction entre le capital-investissement et les titres de créance de sociétés ouvertes, elle a souligné que le capital-investissement a été un facteur clé du rendement positif des titres à revenu fixe en 2016 et en 2022 (cdpq.com).

<sup>4</sup> Rapports annuels de la BCI (2015-2016, 2018-2019, 2021-2022). Même si la BCI ne fait pas la distinction entre les titres de créance privés et les titres à revenu fixe publics, elle a noté qu'un montant net de 2,1 G\$ avait été investi dans des titres de créance privés en 2021-2022.

<sup>5</sup> Bain & Company, Global Private Equity Report 2023; Preqin, GlobalData.

<sup>6</sup> [Article du site de la Chartered Alternative Investment Analyst Association, « Impact Alternatives: Enhancing Portfolio Returns and Global Good, » 3 février 2022.](#)

s'inscrit globalement dans la lignée des autres huit grandes caisses de retraite du Canada, dont toutes, sauf une, attribuent plus de 40 % à des placements non traditionnels.

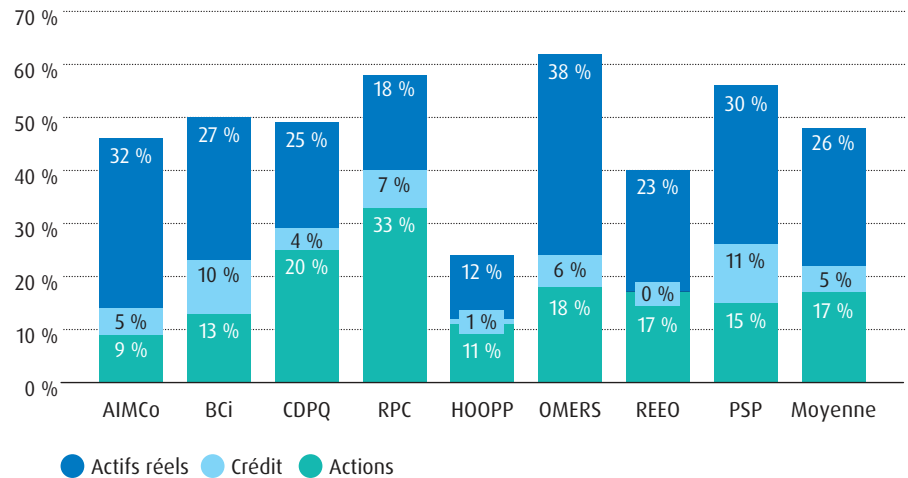
L'adoption généralisée des placements non traditionnels par les caisses de retraite renforce l'idée que ce type de placement peut offrir des avantages importants et complémentaires aux placements traditionnels. La question que les investisseurs qualifiés doivent se poser est donc la suivante : quelle est la meilleure façon de débloquer ces avantages pour leurs propres portefeuilles.

### Mettre sur un pied d'égalité les institutions et les investisseurs qualifiés

Le paysage des placements non traditionnels connaît actuellement un changement important, puisque le secteur des placements élabore des solutions novatrices permettant aux investisseurs qualifiés d'accéder au monde des marchés privés. Par le passé, les instruments de placement du marché privé avaient tendance à utiliser des structures à capital fixe, ce qui obligeait souvent les investisseurs à engager le placement pendant une période pouvant aller jusqu'à dix ans. Pendant que les nouvelles idées dans le portefeuille étaient étudiées et examinées, l'argent était souvent mis de côté, non investi, pendant un ou deux ans. Ensuite, l'investisseur serait soumis aux appels de capital – des demandes périodiques concernant les sommes pour lesquelles il s'est engagé – ce qui peut être imprévisible.

À l'heure actuelle, les structures évolutives égalisent les chances pour les

### Répartitions dans le marché privé par les huit grandes caisses de retraite Rappports annuels actuels (2022-2023)



Sources: Marchés publics : Données de Morningstar; les résultats sont fondés sur les rendements totaux sur 10 ans au 30 avril 2023. Placements non traditionnels : Données de Preqin; fondées sur les TRI des gestionnaires mondiaux de 2011 à 2020. Selon le graphique de JP Morgan.

## Les marchés privés. Simplifiés.

L'équipe Placements non traditionnels de BMO Gestion mondiale d'actifs se concentre sur la conception de solutions qui aident les investisseurs qualifiés à atteindre leurs objectifs de placement, notamment en améliorant l'accès aux marchés privés pour les investisseurs qualifiés. Voici quelques-uns des avantages de nos solutions :

- Souscriptions et rachats périodiques avec préavis<sup>7</sup>
- Aucun appel de capital
- Placements minimaux relativement faibles
- Possibilité pour le capital de s'accumuler dans le fonds lui-même plutôt que de faire face à un risque de réinvestissement
- Admissibilité à un compte enregistré (REER, REEI, FERR, CELI)<sup>9</sup>
- Investir, sans s'engager

investisseurs qualifiés. Ce type de solutions peut offrir des placements minimaux moins élevés et une plus grande souplesse. Par exemple, le [BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés](#), qui est offert aux investisseurs qualifiés canadiens, offre des souscriptions et des rachats mensuels avec préavis<sup>7</sup>. Cela permet aux investisseurs d'étoffer leur position lorsqu'ils le désirent et d'accéder à leur argent au besoin<sup>8</sup>. Ensemble, ce sont des développements déterminants pour rendre les placements non traditionnels accessibles à un éventail beaucoup plus large d'investisseurs. Nous considérons que les investisseurs qualifiés représentent un secteur de croissance important pour les marchés privés.

<sup>7</sup> Les investisseurs peuvent souscrire des actions mensuellement et rajuster périodiquement leur position, sous réserve de restrictions de rachat, de frais de rachat anticipés et de retards de rachat.

<sup>8</sup> Les demandes de rachat peuvent être assujetties à certaines restrictions, à des frais de rachat anticipés et à des retards de rachat.

<sup>9</sup> Sous réserve de certaines conditions réglementaires.

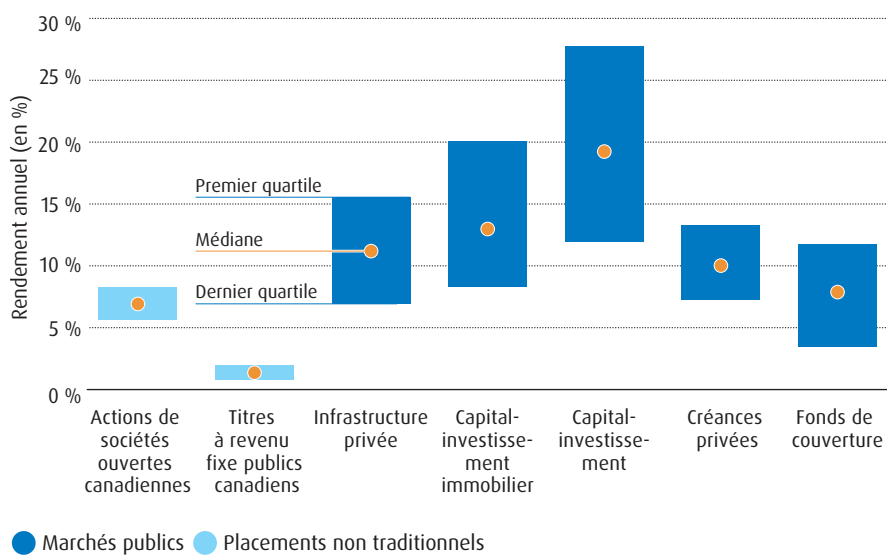
## Faire des placements avec un partenaire de confiance

Sur les marchés privés, encore plus que sur les marchés publics, les personnes avec lesquelles vous faites des placements sont importantes. Les données montrent que l'écart de rendement entre les gestionnaires de placements non traditionnels du premier et du dernier quartile est beaucoup plus important que sur les marchés publics. Autrement dit, les enjeux liés à la sélection du bon gestionnaire sont nettement plus élevés pour les placements non traditionnels.

Par conséquent, quiconque envisage d'investir dans des placements non traditionnels doit pouvoir exercer une diligence efficace à l'égard des gestionnaires et des stratégies. Les institutions comme les fonds de dotation et les caisses de retraite disposent généralement d'équipes importantes, capables d'effectuer des recherches approfondies sur les gestionnaires de marchés privés, leurs processus et leur rendement. En revanche, de nombreux conseillers comptent sur leurs équipes de recherche de gestionnaires ou l'équivalent pour filtrer les occasions en leur nom.

Les solutions de placement non traditionnelles de BMO Gestion mondiale d'actifs contribuent à résoudre ces problèmes en offrant un degré supplémentaire de diligence. Lorsque nous avons l'expertise et les antécédents prouvés, nous élaborons des produits exclusifs à l'interne. Lorsque nous n'avons pas de produits exclusifs, nous adoptons une approche axée sur la recherche pour repérer les gestionnaires mondiaux et nous nous associons à eux pour répondre aux besoins des investisseurs canadiens qualifiés.

## Dispersion des gestionnaires sur 10 ans – gestionnaires publics par rapport aux gestionnaires non traditionnels



Sources : Marchés publics : Données de Morningstar; les résultats sont fondés sur les rendements totaux sur 10 ans au 30 avril 2023. Placements non traditionnels : Données de Preqin; fondées sur les TRI des gestionnaires mondiaux de 2011 à 2020. Selon le graphique de JP Morgan.

Le BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés en est un exemple. Après un processus de sélection d'un an, Partners Group a été sélectionné par BMO Gestion mondiale d'actifs en raison de ses 30 ans d'expérience sur les marchés privés – notamment le capital-investissement, le crédit privé, l'immobilier et les infrastructures – ainsi que de sa gestion des fonds de marchés privés permanents depuis plus de 20 ans et de ses 147 milliards de dollars américains d'actifs sous gestion<sup>10</sup>. BMO Gestion mondiale d'actifs a intentionnellement élaboré une stratégie adaptée au marché canadien afin de tirer parti des avantages des placements non traditionnels pour ses clients qualifiés.

Grâce à des fonds comme le BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés, les conseillers peuvent réduire « l'écart lié aux placements non traditionnels » dans les portefeuilles de leurs clients, ce qui leur permet de profiter des avantages des marchés privés – rendement, revenu et diversification potentiellement améliorés – qui n'étaient auparavant offerts qu'aux institutions.

Pour en savoir plus, communiquez avec votre représentant régional de [BMO Gestion mondiale d'actifs](#) ou avec [l'équipe Placements non traditionnels de BMO Gestion mondiale d'actifs](#) à l'adresse [alts.gamspecialidsolutions@bmo.com](mailto:alts.gamspecialidsolutions@bmo.com).



**Natalie Camara**  
Directrice générale,  
Distribution, Placements non traditionnels,  
BMO Gestion mondiale d'actifs

<sup>10</sup> Non audité, y compris toutes les sociétés affiliées de Partners Group, au 31 décembre 2023. Actifs détenus à l'échelle mondiale.

**Avis juridiques :**

BMO Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce sous laquelle BMO Gestion d'actifs inc. et BMO Investissements inc. exercent leurs activités.

La documentation ci-jointe vous est fournie étant entendu que vous en comprenez et acceptez les limites inhérentes, que vous ne vous y fiez pas pour prendre ou recommander une décision de placement à l'égard des titres qui pourraient être émis et que vous l'utiliserez uniquement pour réfléchir à votre intérêt préliminaire à investir dans une transaction du type décrit aux présentes. Un placement dans le BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés (le Fonds BMO PG) ou dans tout autre titre de fonds non traditionnel décrits dans les présentes est spéculatif. Une souscription de parts du Fonds BMO PG ou de tout autre titre de fonds non traditionnel ne doit être envisagée que par les personnes qui sont financièrement en mesure de maintenir leur placement et qui peuvent supporter le risque de perte associé à un placement dans le Fonds BMO PG ou dans tout autre titre de fonds non traditionnel. Les investisseurs éventuels devraient consulter leurs propres conseillers juridiques, fiscaux, en placement et financiers indépendants avant d'acheter des parts du Fonds BMO PG ou tout autre titre de fonds non traditionnel, afin de déterminer la pertinence de ce placement par rapport à leurs objectifs financiers et de placement et par rapport aux conséquences fiscales d'un tel placement. Les investisseurs éventuels doivent tenir compte des risques décrits dans la notice d'offre confidentiel (OM) du Fonds BMO PG ou dans la documentation pertinente relative à l'offre de titres de fonds non traditionnels avant d'acheter des parts du Fonds BMO PG ou tout autre titre de fonds non traditionnel. L'un ou l'ensemble de ces risques, ou d'autres risques encore inconnus, peuvent avoir une incidence négative importante sur les activités du Fonds BMO PG, sur les activités d'un autre fonds non traditionnel ou sur le rendement pour les investisseurs. Entre autres, consultez la rubrique « Objectif de placement, stratégie de placement et certains risques » de la notice d'offre du Fonds BMO PG.

En plus des risques décrits dans la notice d'offre du Fonds Marchés privés BMO Partners Group, le Fonds Marchés privés BMO Partners Group assumera les risques associés au Partners Group BMO Master Limited (fonds maître) en proportion du montant du placement du Fonds Marchés privés BMO Partners Group dans le fonds maître. Les investisseurs éventuels qui investissent dans le Fonds Marchés privés de Partenariats de BMO doivent donc examiner attentivement les risques décrits sous les rubriques « Certains facteurs de risque », « Risques liés aux activités et à la structure », « Risques liés au conseiller », « Risques liés aux placements » et « Limites de la divulgation » de la notice d'offre du fonds maître.

« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.





# La solution permanente

Relever les défis des fonds à capital fixe

**Auteur :** Lillian Ferndriger, CAIA | Directrice générale  
Distribution, Placements non traditionnels,  
BMO Gestion mondiale d'actifs

Les marchés privés peuvent augmenter les rendements et diversifier le risque en délaissant les placements publics. Pourtant, par le passé, ils ont été principalement adoptés par les institutions, tandis que les conseillers en gestion privée ont été plus lents à choisir ces solutions. L'une des principales raisons pour lesquelles la gestion privée n'a pas progressé réside dans la façon dont les fonds qui offrent une exposition à ces catégories d'actif ont traditionnellement été structurés.

Plus précisément, les structures de fonds à capital fixe ont été la méthode la plus courante pour accéder au capital-investissement, aux titres de créances privées et aux actifs réels. Cet instrument de placement est assorti d'une période de collecte de fonds distincte au cours de laquelle les investisseurs s'engagent à participer à la transaction, mais l'instrument n'appelle pas le capital tant qu'il n'a pas trouvé d'occasion attrayante. Les investisseurs choisissent quand s'engager, mais les gestionnaires contrôlent le rythme des placements réels. De plus, les investisseurs ne peuvent généralement pas faire racheter leur placement pendant la durée de vie du fonds et ne reçoivent des espèces qu'à la liquidation des placements sous-jacents.

En revanche, les solutions permanentes permettent de surmonter ces points d'achoppement de la gestion privée en autorisant les souscriptions et les rachats périodiques, sous réserve de certaines restrictions et de certains contrôles), et en assumant elles-mêmes la responsabilité de l'investissement et du réinvestissement du capital. Ce n'est pas une coïncidence si les solutions permanentes sont devenues un format de fonds de plus en plus populaire sur les marchés privés au moment même où les gestionnaires d'actifs se tournent vers le circuit de la gestion privée pour collecter des fonds.

## Obstacles associés aux fonds à capital fixe

Il peut s'avérer difficile de mettre en œuvre des fonds à capital fixe au sein de la gestion privée pour trois raisons principales :

- **Longues périodes d'immobilisations** – Habituellement, les fonds à capital fixe ont une durée de vie de 10 à 12 ans, sans possibilité de retirer des liquidités à la demande. Les clients de la gestion privée ne sont pas tous à l'aise à l'idée d'être coincés dans un produit dans le cadre duquel ils n'ont pas accès à leurs liquidités.
- **Montant engagé non investi** – Le montant engagé n'est pas investi tant que le gestionnaire n'a pas fait de placement. Le conseiller devra élaborer un programme pour que l'argent soit investi ailleurs afin qu'il ne reste pas inutilisé dans l'attente d'un appel de capital du gestionnaire. Puisque l'appel de capital est une obligation légale qui doit

## La structure permanente offre des solutions à des difficultés auxquelles les conseillers doivent faire face lorsqu'ils tentent d'accéder aux marchés privés.

être respectée en seulement quelques jours, la plupart des conseillers conserveront l'argent dans des placements liquides assimilables à des espèces.

- **Difficultés opérationnelles** – Les conseillers assument le risque de réinvestissement dans une structure à capital fixe. À mesure que les distributions issues des liquidations sont versées à l'investisseur, le capital est généralement redéployé dans le volet de liquidité avec un rendement inférieur aux prévisions par rapport au taux de rendement interne du fonds à capital fixe initial. Pour s'assurer que des transactions à capital fixe sont toujours disponibles pour le redéploiement du capital, le conseiller doit consacrer beaucoup de temps à l'analyse et à l'examen de nouvelles émissions.

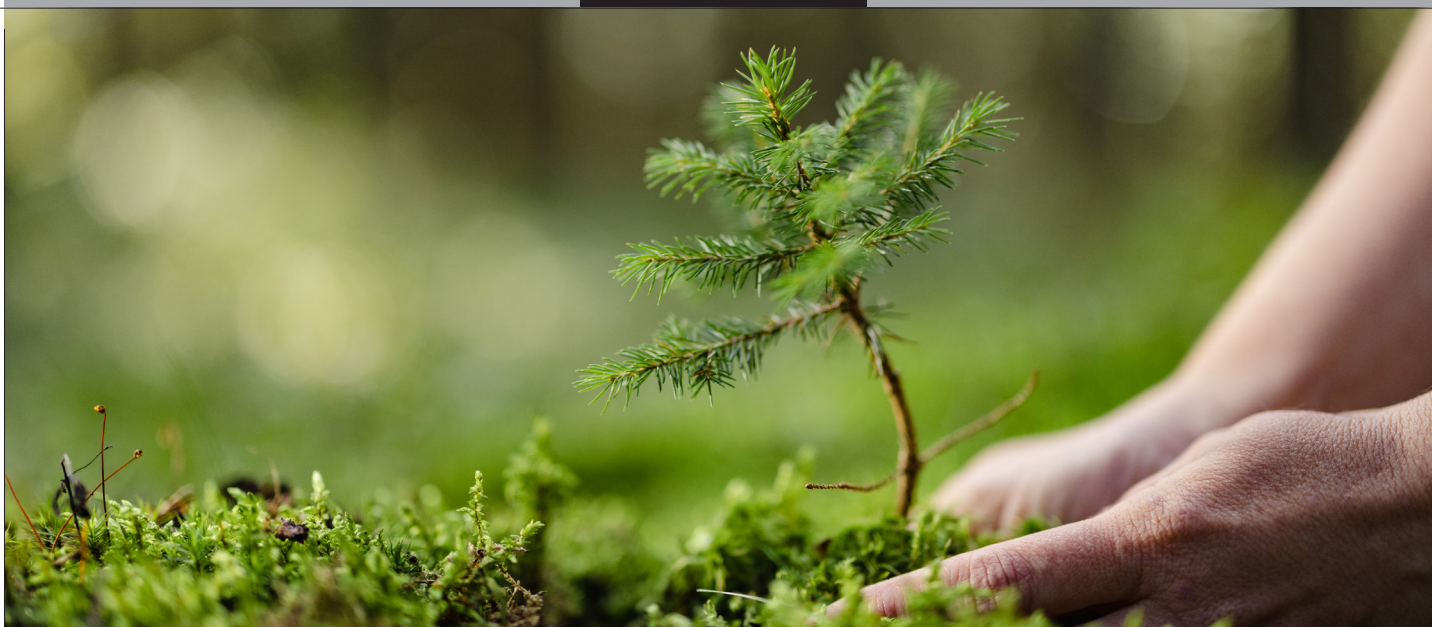
Comme il est impossible de racheter des parts d'une transaction à capital fixe, un conseiller n'est pas en mesure de rééquilibrer le portefeuille. Cette situation peut être à l'origine de « l'effet de dénominateur », lorsque la répartition sur les marchés privés dépasse le seuil établi dans l'énoncé de politique de placement à mesure que les marchés publics reculent. À l'inverse, un conseiller ne peut pas ajouter les profits tirés des marchés publics dans un fonds à capital fixe, la répartition ayant déjà été établie.

Les fonds à capital fixe ont certainement leur place dans les portefeuilles des clients à valeur nette très élevée afin d'obtenir une exposition pure aux marchés privés, mais il existe une autre option pour offrir un point d'entrée plus démocratisé.

## La solution permanente

À BMO Gestion mondiale d'actifs, nous avons mis au point des fonds d'actifs de marchés privés à capital variable, également connus sous le nom de fonds « permanents ».

La structure permanente permet aux conseillers de relever certains défis auxquels ils font face lorsqu'ils tentent d'accéder aux marchés privés. Grâce à une structure plus conviviale



pour les conseillers sur le plan de la mise en œuvre, un plus grand nombre d'investisseurs individuels pourront obtenir une exposition aux marchés privés.

Les trois principales différences entre les structures permanentes et les fonds à capital fixe sont les suivantes :

- **Achat à l'envie et vente au besoin<sup>1</sup>** – Dans une structure permanente des marchés privés, le conseiller peut faire des acquisitions mensuellement, ce qui signifie que tous les clients appropriés seront exposés au même fonds, quel que soit le moment où le conseiller intègre le client. Ces structures permanentes sont également dotées de vannes de liquidité intégrées, sous réserve de certaines conditions et de certains contrôles, qui peuvent permettre au conseiller de procéder à un rachat plutôt que devoir attendre la liquidation des placements sous-jacents. Cette structure présentera, de par sa nature, un effet négatif des liquidités plus élevé pour le volet de liquidité, mais le compromis est que l'investisseur peut procéder à un rachat avec préavis<sup>2</sup>.
- **Déploiement rapide du capital** – Historiquement, les fonds à capital fixe ont été assujettis à des restrictions en matière d'appels de capital; un investisseur s'engage à investir un certain montant, mais ce capital reste inutilisé jusqu'à ce que le gestionnaire le demande. En revanche, un dollar investi aujourd'hui dans un fonds permanent sera déployé dans le fonds dès le premier jour. Les fonds permanents peuvent également enregistrer un TRI plus

stable – c'est-à-dire le taux de rendement sur le capital réellement investi – parce que le fonds s'efforce de déployer le capital à partir du moment où il est investi. Le modèle à souscription ouverte permet au gestionnaire de continuer à acquérir de nouveaux fonds, en accumulant le rendement au fil du temps.

- **Transfert du risque de réinvestissement des conseillers au fonds** – Habituellement, il faut quatre engagements de fonds à capital fixe par an pour reproduire le même cycle qu'un fonds permanent. Il faut donc beaucoup de temps à un conseiller pour trouver, gérer et financer ces placements, ce qui rend difficile la mise sur pied d'un portefeuille de clients d'un point de vue opérationnel. Pour qu'un fonds permanent porte ses fruits, le gestionnaire doit disposer d'une plateforme établie de placements sur les marchés privés afin de recycler continuellement le capital et de repérer de nouveaux placements. À l'inverse, dans le modèle à capital fixe, l'argent est distribué aux investisseurs une fois qu'un actif est vendu ou que la position est liquidée, et il incombe au conseiller de trouver un placement adapté sur les marchés privés.

Grâce à une structure évolutive, le conseiller peut rééquilibrer les portefeuilles, car il est possible d'investir de nouveau dans le fonds ou de le racheter avec préavis, sous réserve de certaines conditions et de certains contrôles. En gérant activement le portefeuille, le conseiller est en mesure de modifier de façon dynamique les placements au besoin.

<sup>1</sup> Les demandes de rachat sont assujetties à des modalités précises du Fonds, et peuvent être assujetties à certaines restrictions, à des frais de rachat anticipé et à des retards de rachat.

<sup>2</sup> Dans le cas du BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés, les rachats mensuels sont possibles avec un préavis de 3 mois (plus 5 jours ouvrables) avant le jour de négociation pertinent jusqu'à concurrence de 7,5 % de la valeur liquidative du fonds par mois, de 20 % par trimestre et de 25 % par an. Sous réserve de certaines conditions, les paiements de rachat seront généralement effectués dans les 45 jours ouvrables suivant le jour de négociation pertinent. Des frais de rachat anticipé de 2 % sont également exigés au cours des deux premières années suivant la date de la souscription initiale d'un porteur de parts au fonds.

## L'avantage BMO

Nous avons adopté cette approche pour collaborer avec des gestionnaires d'actifs de premier plan du monde entier qui ont une bonne réputation et ont fait leurs preuves dans la gestion de structures permanentes. Nos solutions permanentes sont structurées avec des circuits de liquidité et une gestion de trésorerie qui correspondent aux clauses de rachat du fonds. Au moyen de notre diligence raisonnable approfondie, nous veillons à ce que le gestionnaire ait suffisamment de moyens pour trouver de nouveaux placements afin d'atténuer le risque de réinvestissement.

Le [BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés](#) est un exemple de partenariat en action : un accès tout-en-un aux marchés privés. Sous réserve de certaines conditions et de certains contrôles, il intègre des liquidités pour garantir que des espèces sont disponibles aux fins de rachat sans perturber les stratégies de placement à long terme du fonds. Le fonds cherche à produire des rendements compétitifs, mais il conserve également une liquidité élevée, une combinaison rare dans les placements sur les marchés privés.

Et ce n'est que le début. BMO Gestion mondiale d'actifs s'engage à élaborer des solutions qui offrent une diversification élargie, ainsi qu'une volatilité potentiellement réduite et des rendements améliorés pour les clients, en créant des compléments intéressants et en les intégrant à leurs portefeuilles des marchés publics.

**Pour obtenir de plus amples renseignements, communiquez avec votre [représentant régional de BMO Gestion mondiale d'actifs](#) ou avec [l'équipe Placements non traditionnels de BMO Gestion mondiale d'actifs](#) à l'adresse [alts.gamspecializedsolutions@bmo.com](mailto:alts.gamspecializedsolutions@bmo.com).**



**Lillian Ferndriger, CAIA**

Directrice générale,  
Distribution, Placements non traditionnels,  
BMO Gestion mondiale d'actifs

### Avis juridiques :

BMO Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce sous laquelle BMO Gestion d'actifs inc. et BMO Investissements inc. exercent leurs activités.

La documentation ci-jointe vous est fournie étant entendu que vous en comprenez et acceptiez les limites inhérentes, que vous ne vous y fiez pas pour prendre ou recommander une décision de placement à l'égard des titres qui pourraient être émis et que vous l'utiliserez uniquement pour réfléchir à votre intérêt préliminaire à investir dans une transaction du type décrit aux présentes. Un placement dans le BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés (le Fonds BMO PG) ou dans tout autre titre de fonds non traditionnel décrits dans les présentes est spéculatif. Une souscription de parts du Fonds BMO PG ou de tout autre titre de fonds non traditionnel ne doit être envisagée que par les personnes qui sont financièrement en mesure de maintenir leur placement et qui peuvent supporter le risque de perte associé à un placement dans le Fonds BMO PG ou dans tout autre titre de fonds non traditionnel. Les investisseurs éventuels devraient consulter leurs propres conseillers juridiques, fiscaux, en placement et financiers indépendants avant d'acheter des parts du Fonds BMO PG ou tout autre titre de fonds non traditionnel, afin de déterminer la pertinence de ce placement par rapport à leurs objectifs financiers et de placement et par rapport aux conséquences fiscales d'un tel placement. Les investisseurs éventuels doivent tenir compte des risques décrits dans la notice d'offre confidentiel (OM) du Fonds BMO PG ou dans la documentation pertinente relative à l'offre de titres de fonds non traditionnels avant d'acheter des parts du Fonds BMO PG ou tout autre titre de fonds non traditionnel. L'un ou l'ensemble de ces risques, ou d'autres risques encore inconnus, peuvent avoir une incidence négative importante sur les activités du Fonds BMO PG, sur les activités d'un autre fonds non traditionnel ou sur le rendement pour les investisseurs. Entre autres, consultez la rubrique « Objectif de placement, stratégie de placement et certains risques » de la notice d'offre du Fonds BMO PG.

Certains énoncés contenus dans le présent document peuvent constituer des déclarations prospectives, notamment ceux où l'on trouve les expressions « s'attendre à », « prévoir » et des mots et locutions semblables. Les déclarations prospectives ne sont pas des données historiques; elles correspondent plutôt aux prévisions ou aux attentes actuelles de BMO Gestion d'actifs en ce qui a trait à des résultats ou à des événements futurs. Ces déclarations prospectives sont assujetties à un certain nombre de risques et d'incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les événements réels différeraient sensiblement des prévisions ou des attentes actuelles. Même si BMO Gestion d'actifs inc. estime que les hypothèses inhérentes aux déclarations prospectives sont raisonnables, ces dernières ne garantissent en rien les résultats futurs. Nous mettons donc en garde le lecteur de ne pas se fier indûment à ces déclarations en raison du caractère incertain qui leur est inhérent. BMO Gestion d'actifs inc. ne s'engage d'aucune façon à mettre à jour ou à réviser publiquement ses déclarations ou données prospectives, que ce soit par suite de nouvelles données, d'événements futurs ou d'autres facteurs qui auraient une incidence sur ces données. Le rendement passé n'est pas indicatif des résultats futurs ou garant des résultats futurs.

« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.

# À surveiller

Ressources pour l'investisseur en placements non traditionnels

## BMO PARTNERS GROUP FONDS D'ACTIFS DE MARCHÉS PRIVÉS



Présentation du BMO Partners Group Fonds d'actifs de marchés privés ▶

### MARKETING

[Aperçu de la page Web](#)  
[Présentation \(investisseur\)](#)  
[Aide mémoire pour clients \(série F\)](#)  
[Aide mémoire pour clients \(série F en chinois\)](#)

### JURIDIQUE

[Notice d'offre](#)  
[Convention de souscription \(série F\)](#)  
[Outil de contrat de souscription \(en anglais seulement\)](#)  
[Calendrier de souscription et de rachat](#)

### PRODUIT

[Études de cas de placement \(client\)](#)  
[Questions courantes en matière de diligence raisonnable \(client\)](#)

## STRATÉGIE DE CAPITAL-INVESTISSEMENT BMO CARLYLE

[Aperçu de la page Web](#)  
[Communiqué de presse](#)

## Équipe distribution de Placements non traditionnels de BMO gestion mondiale d'actifs



**Guillaume Lagourgue**  
 Directeur général,  
 Distribution, Placements  
 non traditionnels  
[guillaume.lagourgue@bmo.com](mailto:guillaume.lagourgue@bmo.com)  
 416-779-7205



**Natalie Camara**  
 Directrice générale,  
 Distribution, Placements  
 non traditionnels  
[natalie.camara@bmo.com](mailto:natalie.camara@bmo.com)  
 604-616-5485



**Lillian Ferndrigger**  
 Directrice générale,  
 Distribution, Placements  
 non traditionnels  
[lillian.ferndrigger@bmo.com](mailto:lillian.ferndrigger@bmo.com)  
 437-332-0734



**Adam Abitbol**  
 Vice-président,  
 Distribution, Placements  
 non traditionnels  
[adam.abitbol@bmo.com](mailto:adam.abitbol@bmo.com)  
 514-242-1702



**Yulhee Kim**  
 Représentant principal,  
 Distribution, Placements  
 non traditionnels  
[yulhee.kim@bmo.com](mailto:yulhee.kim@bmo.com)  
 437-218-6517

**Avis juridiques :**

Toute offre ou vente de titres mentionnés sera faite conformément à la notice d'offre du Fonds Marchés privés de Partenariats de BMO aux « investisseurs qualifiés » admissibles en vertu des lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables.

Les déclarations qui dépendent d'événements futurs sont des déclarations prospectives. Les déclarations prospectives ne sont pas des garanties de rendement. Elles comportent des risques, des éléments d'incertitude et des hypothèses. Bien que ces déclarations soient fondées sur des hypothèses considérées comme raisonnables, rien ne garantit que les résultats réels ne seront pas sensiblement différents des résultats attendus. Les investisseurs ne doivent pas se fier uniquement aux déclarations prospectives et doivent examiner attentivement les éléments de risque décrits dans les notices d'offre les plus récents.

Ces renseignements sont fournis à titre informatif uniquement. Ils ne constituent pas une sollicitation ni une offre relative à l'achat ou à la vente de titres, et ils ne doivent pas non plus être considérés comme des conseils de placement.

Le rendement passé ne garantit pas le rendement futur.

BMO Gestion mondiale d'actifs est une marque de commerce sous laquelle BMO Gestion d'actifs inc. et BMO Investissements inc. exercent leurs activités. Certains des produits et services offerts sous la marque de commerce BMO Gestion mondiale d'actifs sont conçus pour certaines catégories d'investisseurs au Canada et peuvent ne pas être accessibles à tous les investisseurs. Les produits et les services ne sont offerts qu'aux investisseurs au Canada, conformément aux lois et règlements applicables.

« BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.