



Hexavest

**COLLOQUE RETRAITE, INVESTISSEMENT
INSTITUTIONNEL & FINANCES
PERSONNELLES, QUÉBEC**

**FORMATION/GOUVERNANCE DES COMITÉS DE RETRAITE
07 novembre 2017**

**Par Emmanuel Matte, CFA, f.s.a., f.i.c.a.
Directeur exécutif**



Le point de vue d'un
gestionnaire
concernant les besoins
en formation des
membres d'un comité





1^{er} constat :

« Les besoins de formation financière varient énormément selon la structure de gouvernance des comités » :

Présence (ou non) d'un sous-comité des placements

Présence d'un membre indépendant (avec expertise financière)

Équipe d'analyse interne

Présence (ou non) d'un consultant en gestion d'actifs

Nombre de gestionnaires et complexité de la stratégie d'investissement



2^{ème} constat :

« Il existe de la formation financière pertinente, et celle-ci est utile (voir essentielle) » :

Journée de formation (ex. ARASQ/ICRA)

Conférences, midi-conférences et colloques
(ex. Québec Finance, CFA, ICRA, ARASQ, IIF, etc...)

Formation universitaire ou institutionnelle



3^{ème} constat :

« Observations liés aux rencontres de gestionnaires » :

« Batailles de chiffres » autour de la performance

Importance du rendement absolu, par rapport aux portefeuilles de référence ou par rapport aux pairs, et un accent mis sur le passé plutôt que le positionnement

Concentration dans les dialogues

Très peu - parfois même un seul - des membres suivent la discussion

Discussion trop superficielle

Surplus d'information

Souvent lié aux grands nombres et à la complexité des produits, classes d'actifs, gestionnaires

Importance du rôle des conseillers



4^{ème} constat :

« Formation continue : une aide précieuse » :

Roulement des membres de comités

Compléter la formation d'introduction

(qui est souvent trop « générale » et pas nécessairement personnalisée selon les besoins)

Possible manque dans l'historique

(ex. raisons pour lesquelles certaines classes d'actifs ou gestionnaires ont été choisis)



Suggestion pour adresser les défis des comités...





Suggestion : Bonifier l'agenda des rencontres

Analyse interne (ou du conseiller) :

- Analyse quantitative
- Performances absolues et relatives (port. référence et pairs)

Rappel de l'historique des décisions

(ex. raisons pour lesquelles certaines classes d'actifs ou gestionnaires ont été choisis)

Agenda des rencontres avec les gestionnaires

- Mise à jour sur la firme
- Sommaire des marchés
- Performance et attribution
- Perspectives et stratégies

Attention aux univers !

Plusieurs style de gestionnaires ont le même indice (eg. Valeur vs Croissance)
Plusieurs études montrent l'importance de situer le cycle économique pour expliquer la performance



Suggestion : Bonifier l'agenda des rencontres

Analyse interne (ou du conseiller) :

- Analyse quantitative
- Performances absolues et relatives (port. référence et pairs)

Agenda des rencontres avec les gestionnaires

- Mise à jour sur la firme
- Sommaire des marchés
- Performance et attribution
- Perspectives et stratégies

Éviter les redondances avec les autres gestionnaires
(informer le représentant au préalable...)

Éviter les redondances avec l'analyse du consultant et/ou analyse interne

Éviter d'y passer trop de temps (élément factuel et rétrospectif... pas de contrôle)

« Torture » des chiffres

Souvent pas assez détaillées
Thèmes parfois complexes... poser des questions !
Clarifier les impacts sur le portefeuille
Favoriser les discussions sur le style et le « pourquoi du positionnement »



- Formations de base (et continues) en placements sont utiles, voir essentielles, pour les membres de comités...
 - ...même s'il y a présence ou non de sous-comités de placement
 - ...même s'il y a délégation
- Demander à votre gestionnaire...
 - ...de fournir une courte (5-10 min.) formation contextuelle à la fin
 - ...de ne pas se gêner à demander des précisions sur certains concepts
 - « ...lors de la prochaine rencontre, pourriez-vous expliquer...
 - ... ce que veut dire 'durée' ou ratio court-bénéfice... »
- Demander à votre conseiller et/ou gestionnaire de prévoir des sessions de formation ciblées
 - Pour l'ensemble des membres