

## DOSSIER

FINANCE ET INVESTISSEMENT ■ MARS 2008 ■ PAGE B1

# La tournée des GESTIONNAIRES DE PRODUITS ALTERNATIFS

■ PAR PIERRE PICARD

**P**our la quatrième année consécutive, *Finance et Investissement* vous présente sa Tournée des gestionnaires de produits alternatifs. Onze dirigeants d'entreprises et gestionnaires de portefeuilles chevronnés ont accepté de répondre à nos questions et de faire le point sur ce secteur d'activités tout aussi complexe que rentable.

Nous y découvrons comment ils font leur marque et les stratégies qu'ils mettent de l'avant pour y parvenir. L'année 2007 a été particulièrement fertile au chapitre du lancement de nouveaux produits alternatifs.

Voilà un domaine où la croissance est plus que jamais au rendez-vous. Vous serez à même de le constater en parcourant ce dossier.



## 1. ARROWHEDGE PARTNERS

[www.arrowhedge.com](http://www.arrowhedge.com)

CHANTAL OUIMET, Directrice régionale

**Nom de la famille de produits :** Fonds Arrowhedge Partners

**Nombre de produits alternatifs :** 4 fonds de fonds et 20 fonds de couverture

**Actif sous gestion au Canada :** 1,1 G\$

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 35 % ; sur 3 ans : (2005) : 160 %

### FAITS MARQUANTS

Arrowhedge Partners a lancé plusieurs nouveaux produits, autant dans les fonds de couverture que dans les fonds de fonds.

L'actif sous gestion de l'entreprise a fait un bond de presque 30 % en 2007, qui provient, selon Chantal Ouimet, de la performance financière continue et de la bonne réputation de cette société dans l'industrie canadienne des fonds de couverture.

### STRATÉGIES

La stratégie d'Arrowhedge est toujours la même, soit travailler avec les meilleurs gestionnaires de fonds de couverture du monde et miser sur des produits conçus expressément pour des clients à revenus élevés et pour des investisseurs institutionnels canadiens. Chantal Ouimet indique que les mots d'ordre sont « intégrité » et « gestion du risque ».

### OFFRE DE PRODUITS

La gamme des produits de cette société comprend toutes les stratégies majeures de gestion des fonds de couverture. Les fonds de couverture ayant un gestionnaire sont confiés à des ressources externes, tandis que les fonds de fonds de couverture sont administrés à l'interne. Les gestionnaires externes sont choisis en fonction de leur niveau de contrôle du risque, de leur philosophie d'investissement et de leur expérience personnelle. « Nous exigeons des gestionnaires une complète transparence, et nous sommes en mesure de la vérifier, même dans nos fonds de fonds de couverture, chose généralement peu simple dans notre industrie », insiste-t-elle.

### NOUVEAUTÉS

Voici les produits introduits en 2007 : Arrow Special Opportunities Fund ; Arrow Canadian Income Fund ; Arrow US Equity Income Fund ; JC Clark Opportunities Fund ; Arrow Roundtable Fund ; The Bank of Nova Scotia Arrow Multi-Strategy Fund Deposit Note Series 1



## 2. BLUMONT CAPITAL

[www.blumontcapital.com](http://www.blumontcapital.com)

PIERRE NOVAK, Directeur principal

**Nom de la famille de produits :** Billets et Fonds BluMont

**Nombre de produits alternatifs :** 10 billets structurés ; 6 fonds de couverture

**6 fonds à capital variable :**

Fonds BluMont Hirsch Performance ; Fonds BluMont Hirsch Acheteur/Vendeur (canadien) ; Fonds BluMont Hirsch Acheteur/Vendeur à l'étranger ; Fonds BluMont Alternatif Essentiel ; Fonds BluMont Opportunités Canadiennes ; Fonds BluMont d'opportunités Nord-Américaines

**Actif sous gestion au Canada :** 760 M\$

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : - 20 M\$ ;

sur 3 ans (2005) : - 8 M\$

### FAITS MARQUANTS

Nouvelle direction : Paul Perrow a accédé au poste de président et chef de la direction de BluMont Capital le 14 juin 2007. Il possède plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie financière au Canada. Il a occupé des postes de niveau senior chez Fonds C.I., Merrill Lynch, et plus récemment, à titre de fondateur de Fairway Capital.

De plus, le 2 mars 2007, **Integrated Asset Management (IAM)** a acquis toutes les actions



## SOMMAIRE

Arrowhedge Partners .....	B1
BluMont Capital .....	B1
Desjardins Gestion internationale d'actifs (DGIA) .....	B1-B2
Gestion Cristallin .....	B2
Gestion de Placements Innocap .....	B2
Hillsdale Investment Management .....	B2
Integra Capital .....	B2
Placements Montrusco Bolton .....	B6
Sectoral Asset Management .....	B6
Sentry Select Société financière .....	B6
Sprott Asset Management .....	B6

Illustration : images.com/CORBIS

de BluMont Capital qu'elle ne détenait pas (la proportion du capital-actions détenu était de 61,4 %). IAM possède maintenant BluMont Capital à 100 %.

L'année 2007 a aussi marqué le dixième anniversaire du fonds vedette de l'entreprise, soit le Fonds BluMont Hirsch Performance, géré par Veronika Hirsch.

Enfin, le 13 août dernier, BluMont Capital a fait l'acquisition des fonds Halcyon de **Burgeonvest**. Les trois fonds communs de placement de Veronika Hirsch sont le fonds Halcyon Hirsch Opportunistic Canadian, le fonds Halcyon Hirsch Opportunistic Tactical Allocation ainsi que le fonds Halcyon Hirsch Canadian Demographic. Ces fonds portent désormais les noms de Fonds BluMont Canadien et Fonds BluMont Nord-Américain.

### STRATÉGIES

Pierre Novak souligne que « BluMont se spécialise dans les fonds non traditionnels et alternatifs et offre des solutions de placement novatrices, une diversification améliorée et un potentiel de rendement robuste ».

### OFFRE DE PRODUITS

#### Gestionnaire Unique (Gestionnaires individuels et stratégies alternatives uniques) :

Fonds BluMont Hirsch Performance ; Fonds BluMont Hirsch Acheteur/Vendeur (canadien) ; Fonds BluMont Hirsch Acheteur/Vendeur à l'étranger ; Fonds BluMont Alternatif Essentiel ; Fonds BluMont Opportunités Nord-Américaines.

**Multigestionnaire** (stratégies d'investissements alternatifs spécifiques, action acheteur/vendeur, marché neutre, contrats à terme gérés, par l'entremise de plusieurs gestionnaires) : Fonds BluMont Opportunités Canadiennes ; Billets structurés (Produits multigestionnaires/multistratégies).

**Produits à capital garanti :** 4 émissions de billets BluMont Man IP-220 Série 1 à 4.

**Billets BluMont Man Multi-Stratégie Série A :** 5 émissions de billets BluMont Man Multi-Stratégie Série 1 à 5.

**Actions accréditées :** BluMont Augen Canada LP 2007-1.

**Fonds de roulement :** Fonds BluMont Augen Ressource Stratégie.

### NOUVEAUTÉS

Fonds BluMont d'Opportunités Nord-Américaines ; Billets de dépôt liés au Deutsche Bank X-Alpha Index Série 1 ; Billets de dépôt liés au Deutsche Bank X-Alpha Index Série 2 ; Actions accréditées BluMont Augen Canada LP 2007-1.



## 3. DESJARDINS GESTION INTERNATIONALE D'ACTIFS (DGIA)

[www.desjardinsgestiondactifs.com](http://www.desjardinsgestiondactifs.com)

FLORENT SALMON, Vice-président, gestion de placements alternatifs

**Nom de la famille des produits :** Fonds de fonds DGIA (2 fonds) ; Fonds DGIA synthétique (3 fonds) ; Fonds de couverture DGIA (2 fonds) ; Indice Plus stratégique ; Indice Plus tactique ; Épargne à terme Gestion active ; Épargne à terme Perspectives plus.

**Nombre de produits alternatifs :** 4 formats de CPG ; 1 CTA ou fonds en « managed futures » ; 1 fonds de

couverture sur les dérivés climatiques et les obligations

événementielles ; 1 indice de fonds de couverture

synthétique ; 1 fonds de couverture neutre synthétique ; 1 fonds alternatif synthétique.

**Actif sous gestion au Canada :** 5,8 G\$ US

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 798 M\$ US ; sur 3 ans (2005) : 2,154 G\$ US

### FAITS MARQUANTS

En 2007, Desjardins Gestion internationale d'actifs (DGIA) a lancé deux nouveaux fonds indiciaires synthétiques de fonds de couverture, portant à trois le nombre de fonds gérés selon cette technique. Selon *l'Institutional Investor 2007*, DGIA occupe le 42<sup>e</sup> rang mondial et le premier rang canadien sur le plan de la taille des actifs des fonds de couverture.

## STRATÉGIES

Florent Salmon précise que la stratégie de Desjardins Gestion internationale d'actifs vise à :

Offrir aux investisseurs institutionnels et au détail un accès privilégié à l'ensemble des stratégies de placements alternatifs;

Offrir une approche de sélection de gestionnaire « bottom up » ;

Développer des méthodologies de gestion originales issues de la recherche académique interne de DGIA et externe ;

Maintenir un avantage concurrentiel dans certains domaines ciblés de recherche en placements alternatifs. DGIA gère actuellement plusieurs fonds originaux issus de cette recherche, ce qui lui a permis par exemple de lancer le premier fonds de réplique factoriel au Canada et le premier fonds synthétique en Amérique du Nord.

## OFFRE DE PRODUITS

Produits de fonds de couverture avec garantie de capital : termes allant principalement de 5 à 8 ans.

Fonds de fonds de couverture diversifié : sélection d'environ 50 gestionnaires couvrant l'ensemble des stratégies de placement alternatif. Ce produit vise à offrir une solution alternative ou un complément intéressant au produit de placement de revenus fixes.

Fonds de couverture de type CTA : reproduction des stratégies types dites de « managed futures ».

Fonds de couverture négociant les dérivés climatiques et les obligations sur événement.

Fonds de couverture neutre synthétique : fonds d'arbitrage permettant de reproduire à faible coût certaines transactions de fonds de couverture. Le contrôle de l'exposition au risque de marché s'effectue à partir d'investissements dans des contrats à terme sur indice.

Fonds synthétique indiciel de fonds de couverture : reproduction quantitative d'un indice de couverture à partir de transactions sur contrats à terme et indices.

Fonds alternatif synthétique permettant le contrôle a priori du niveau de corrélation du fonds par rapport à un indice ou à un portefeuille de référence. Le produit permet également d'inclure une forme efficace d'assurance de marché pour limiter la perte mensuelle maximale du fonds.

## NOUVEAUTÉS

Voici les deux nouveaux produits de DGIA : Fonds DGIA d'actions long court synthétique ; Fonds DGIA alternatif synthétique série 1.



## 4. GESTION CRISTALLIN

JEAN-PIERRE LANGEVIN, Vice-président, opérations et gérant de portefeuille

**Nom de la famille de produits :** Fonds d'arbitrage Améthyste

**Nombre de produits alternatifs :** 1 fonds de couverture

**Actif sous gestion au Canada :**

80 M\$ (actif total sous gestion : 144,5 M\$)

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 37 % ; sur 3 ans (2005) : 316 %

## FAITS MARQUANTS

Les actifs sous gestion ont poursuivi leur croissance l'an dernier, surtout grâce à la contribution du marché institutionnel étranger qui pouvait participer au Fonds d'Arbitrage Améthyste jusqu'à l'été 2007. Les deux versions du Fonds ont en effet été fermées aux nouveaux investissements dans le courant de l'année, leur capacité maximale étant atteinte.

Toutefois, le Fonds est de nouveau accessible aux investisseurs tant canadiens qu'étrangers depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008. Le gestionnaire principal a déterminé une niche supplémentaire dans le cadre des deux stratégies d'arbitrage du Fonds, qui lui permet de dégager une capacité supplémentaire totale d'environ 60 M\$. Chacune des versions d'Améthyste est maintenant plafonnée à 100 M\$.

## STRATÉGIES

Jean-Pierre Langevin rappelle que Gestion Cristallin a vu le jour il y a 10 ans et avait pour objectif d'exploiter certaines inefficacités de marché présentes au Canada. Le premier produit, lancé en juillet 1998, le Fonds d'Arbitrage Améthyste, a permis à la firme d'acquérir une solide réputation d'expertise, d'intégrité, de transparence et de résultats probants, dit-il.

La direction s'est engagée à poursuivre le développement de fonds de couverture de niche.

## OFFRE DE PRODUITS

Pour l'instant, Cristallin gère le Fonds d'Arbitrage Améthyste, un fonds de couverture constitué en fiducie et voué principalement à l'arbitrage de titres convertibles et d'événements de marché en territoire canadien. Depuis sa création, le Fonds a offert un rendement annualisé net de tout frais de 11 %, décorrélé des catégories d'actifs traditionnelles (marchés monétaire, obligataire et boursier), et accompagné d'une volatilité de 4,7 %. Le Fonds a été rouvert aux nouveaux investissements le 1<sup>er</sup> janvier dernier, jusqu'à un plafond de 100 M\$.

## NOUVEAUTÉS

Aucun nouveau produit n'a été lancé en 2007. Un second fonds de couverture, cette fois en zone de volatilité faible à modérée, est en développement.



## 5. GESTION DE PLACEMENTS INNOCAP

[www.innocap.com](http://www.innocap.com)

ANDRÉ BÉLANGER, Directeur général - développement des affaires

**Nom de la famille de produits :** n. d.

**Nombre de produits alternatifs :** 3 fonds de fonds de couverture ; 3 billets structurés destinés à la clientèle des particuliers ; 6 produits destinés à la clientèle institutionnelle, dont une plateforme d'accès directe

**Actif sous gestion au Canada :** 3,1 G\$ US

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 1,2 G\$ US (+ 60,6 %) ; sur 3 ans (2005) : 1,5 G\$ US (+ 100,5 %)

## FAITS MARQUANTS

Le 2 mai 2007, la **Banque Nationale du Canada** et **BNP Paribas** ont annoncé leur alliance dans le domaine des comptes gérés de fonds de couverture, instruments ciblant notamment les investisseurs individuels et institutionnels désireux d'investir dans des fonds de couverture tout en contrôlant les risques opérationnels et de marché. C'est ainsi que BNP Paribas a acquis une participation dans Gestion de placements Innocap, une filiale de la Banque Nationale du Canada.

## STRATÉGIES

Aux yeux d'André Bélanger, il ne fait aucun doute que le plan de match consiste à offrir des rendements absolus combinés à une réduction du risque grâce à la diversification stratégique et géographique du portefeuille, tout en évitant les marchés non liquides et les instruments financiers difficilement évaluables. Du coup, l'entreprise vise l'utilisation d'une gestion dynamique en matière de risque.

## OFFRE DE PRODUITS

## 3 stratégies de fonds de fonds de couverture :

Multi-Stratégies ; Lutra (plus ciblé que le Multi-Stratégies) ; Cethea (gestionnaires systématiques / *managed futures*).

## 3 billets structurés émis par la BNC et destinés à la clientèle des particuliers :

Un certificat de placement garanti, le CPG Gestion Active ; un billet à capital protégé, le Programme Prival qui cible des négociateurs-conseils systématiques, valeur-relative et arbitrage-actions ; un billet structuré multi-stratégies (le programme Ex-Tra de la BNC).

## 6 produits destinés à la clientèle institutionnelle (investisseurs qualifiés) :

Un billet de dépôt négociable lié au rendement total ; un *swap* de rendement total ; un investissement direct dans un fonds de couverture européen ; une famille de traqueurs synthétiques qui répliquent le MSCI HF Composite Index, le Salto, le Verso et le Dosalto ; un produit de placement en fonction du passif ; une plateforme d'accès direct qui permet aux investisseurs de créer leur propre portefeuille de fonds de couverture gérés en comptes distincts.

## NOUVEAUTÉS

Gestion de Placements Innocap vient de signer la première licence délivrée par MSCI en vue de la création de fonds qui répliquent synthétiquement la performance du MSCI HF Composite Index. Ce contrat de licence vient compléter le déploiement de la famille de produits de réplique d'Innocap lancée en juillet 2007. Innocap a en effet développé toute une gamme clairement définie, composée de différents fonds assortis d'objectifs explicites. Le Salto MSCI HF Composite Synthetic Tracker cherche à minimiser le risque d'écart de performance par rapport à l'indice de référence tandis que le Verso MSCI HF Composite Short Synthetic Tracker propose une version « short » à des fins de couverture. Le Dosalto MSCI HF Composite Leveraged Synthetic Tracker offre la version à double effet de levier de Salto. Tous ces produits s'adressent exclusivement aux investisseurs institutionnels agréés, par l'intermédiaire des instruments d'investissement établis à Malte (sous-fonds de NBCG Fund SICAV p.l.c.), pour lesquels Innocap agit en tant que conseiller en valeurs.



## 6. HILLSDALE INVESTMENT MANAGEMENT

[www.hillsdaleinv.com](http://www.hillsdaleinv.com)

CHRISTOPHER GUTHRIE, Président et chef de la direction

**Nom de la famille de produits :** Fonds d'actions canadiennes d'acheteur/vendeur Hillsdale ; Fonds d'actions américaines d'acheteur/vendeur Hillsdale ; Fonds marché-neutre Hillsdale ; Suite Hillsdale

**Nombre de produits alternatifs :** 2 fonds acheteur/vendeur, 1 fonds marché neutre et 1 fonds multi-stratégies

**Actif sous gestion au Canada :** 120 M\$ (500 M\$ au total)

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 60 % ; sur 3 ans (2005) : 280 %

## FAITS MARQUANTS

Sans faire de vague, Hillsdale Investment a poursuivi en 2007 son petit bonhomme de chemin en proposant ses produits alternatifs aux conseillers de premier plan et aux investisseurs institutionnels. L'entreprise a aussi apporté quelques changements à sa gamme de produits.

## STRATÉGIES

Christopher Guthrie fait remarquer que bon an mal an, les produits alternatifs offerts par Hillsdale sont concentrés sur le rendement « actif ». C'est ainsi que cette famille de produits complète l'offre traditionnelle de l'entreprise en se concentrant sur des types distincts de risque. Les stratégies offrent un rendement non corrélé avec les grands fonds d'actions au Canada et aux États-Unis.

## OFFRE DE PRODUITS

Les produits acheteur/vendeur visent à concurrencer le rendement des fonds d'actions, mais avec un niveau de risque qui se compare à celui des fonds équilibrés. Étant donné qu'ils ne sont pas corrélés, ces produits contribuent à réduire le risque dans la grande majorité des portefeuilles d'actions traditionnelles et d'obligations.

Christopher Guthrie rappelle que les produits marchés neutres sont entièrement protégés (50 % achat, 50 % vente), sans exposition au marché.

## NOUVEAUTÉS

La stratégie du Fonds canadien marché-neutre Hillsdale a été élargie pour inclure une stratégie américaine marché-neutre (30 %) et une stratégie canadienne pour grandes capitalisations (10 %). Les deux dernières stratégies ne sont pas corrélées avec la stratégie initiale canadienne. Le docteur Taha Jaffer, directeur de la recherche, est devenu le nouveau gestionnaire en chef de cette nouvelle approche, qui a généré un rendement de 15,3 % l'an dernier.

De plus, Hillsdale a lancé en décembre dernier son premier produit multi-stratégies, la Suite Hillsdale. Il s'agit d'un amalgame de cinq fonds Hillsdale, comprenant deux fonds d'actions acheteur seulement et trois fonds d'actions de couverture.

Selon Christopher Guthrie, cette Suite est « une solution tout-en-un pour les investisseurs cherchant un investissement activement rééquilibré et mettant l'accent sur la croissance du capital ».

## 7. INTEGRA CAPITAL

[www.integra.com](http://www.integra.com)

ROGER MOSS, Vice-président

**Nom de la famille de produits :** Stratégies alpha et bêta

**Nombre de produits alternatifs :** 4 fonds communs de placement alternatif

**Actif sous gestion au Canada :** 470 M\$ pour les stratégies alpha et bêta (4,3 G\$ au total)

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : n. d. ; sur 3 ans (2005) : n. d.

### FAITS MARQUANTS

L'année 2007 a été marquée par l'introduction de la stratégie 130/30. Celle-ci préconise l'utilisation limitée de positions courtes dans un portefeuille de positions longues dans le but d'améliorer les occasions de maximiser l'alpha du portefeuille, comme le résume Roger Moss. Il s'agit d'une stratégie établie en fonction de l'indice avec un bêta de 1 lié à l'indice désiré.

### STRATÉGIES

Le recours à la séparation de l'alpha et du bêta est au cœur du programme actuel d'Integra en matière de recherche et de distribution de produits.

« Bon nombre de nos stratégies sont offertes dans les caisses en gestion commune. La mise en place de stratégies de séparation de l'alpha et du bêta apporte souvent son lot de complexités. Les caisses en gestion commune, des solutions clés en main, s'occupent de manière très efficace des complexités, des relations avec le courtier principal, du rééquilibrage du portefeuille et de la diligence requise sans que l'investisseur n'ait à s'inquiéter des détails », mentionne Roger Moss.

### OFFRE DE PRODUITS

**Stratégie de transfert d'alpha :** le transfert d'alpha inclut des programmes de placement en fonction du passif. Selon cette structure, le bêta est typiquement un indice des titres à revenu fixe comme l'indice Univers DEX à partir de *swaps*. Les sources d'alpha sont diverses et le produit est offert selon une structure en gestion commune.

**Stratégies de pur alpha :** les stratégies de pur alpha d'Integra sont autonomes ou disponibles dans une structure sous gestion commune. Toutes les stratégies ont une structure de marché neutre, ce qui signifie qu'il n'y a pas de corrélation avec les marchés importants d'actions ou de titres à revenu fixe.

**Stratégies de couverture :** les stratégies de couverture d'Integra incluent la couverture en devises, qui est familière, et vont jusqu'au modèle très novateur élaboré par les professeurs Harry Kat et Helder Palaro, qui traite de la couverture en indices.

### NOUVEAUTÉS

Introduction de la couverture en indices.



## 8. PLACEMENTS MONTRUSCO BOLTON

[www.montruscobolton.com](http://www.montruscobolton.com)

SYLVAIN BOULÉ, Président et chef de la direction

**Nom de la famille de produits :** Stratégies de rendement absolu

**Nombre de produits alternatifs :**

6 produits alternatifs différents

**Actif sous gestion au Canada :**

1,1 G\$ (en produits alternatifs)

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 0 % ;

sur 3 ans (2005) : 2,7 %

### FAITS MARQUANTS

La plupart des fonds communs de Placements Montrusco Bolton ont obtenu des rendements de premier quartile au cours de l'année 2007.

### STRATÉGIES

La priorité absolue de Sylvain Boulé est de procurer à la clientèle de l'entreprise « des solutions de placement de haute qualité qui répondent à leurs besoins spécifiques ». Il ne tient toutefois pas à dévoiler ses stratégies.

### OFFRE DE PRODUITS

Fonds de fonds de couverture (multistratégie) ; Stratégie « Equity Long/Short » ; Stratégie « Global Macro » ; Stratégie de génération de revenu ; Stratégie Alpha portable.

### NOUVEAUTÉS

Aucune



## 9. SECTORAL ASSET MANAGEMENT

[www.sectoral.com](http://www.sectoral.com)

JÉRÔME PFUND, Président et chef de la direction

**Nom de la famille des produits :** n. d.

**Nombre de produits alternatifs :** 2

**Actif sous gestion au Canada :** 3,5 G\$

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 800 M\$ ;

sur 3 ans (2005) : 1,3 G\$

### FAITS MARQUANTS

En 2007, Sectoral Asset Management a conclu une entente avec **State Street Global Alliance**, qui a pris ainsi une participation minoritaire dans Sectoral. Jérôme Pfund est d'avis que ceci devrait permettre à Sectoral d'avoir accès à un plus grand réseau de distribution.

### STRATÉGIES

Sectoral se concentre exclusivement sur la gestion de portefeuilles dans le domaine de la santé.

### OFFRE DE PRODUITS

Sectoral offre une stratégie « long-short » dans le secteur de la santé et un billet à capital garanti.

## NOUVEAUTÉS

L'entreprise a lancé une stratégie de petite capitalisation. « Nous lançons un nouveau fonds, le New Emerging Medical Opportunities Fund (NEMO), qui se concentre sur les capitalisations totalisant moins de 500 M\$ US dans le secteur de la biotechnologie et des technologies médicales. NEMO investira aussi bien dans des titres cotés que dans des PIPES (*Private Investment in Public Equities*) ainsi que dans des titres non cotés. La durée du fonds est de cinq ans », explique Jérôme Pfund.



## 10. SENTRY SELECT SOCIÉTÉ FINANCIÈRE

[www.sentryselect.com](http://www.sentryselect.com)

JOHN F. DRISCOLL, Président et chef de la direction

**Famille de produits :** Pour les sociétés en commandite accréditives :

Sociétés en commandite accréditives diversifiées NCE

**Nombre de produits alternatifs :** Divers Fonds à capital fixe et

sociétés en commandite accréditives

**Actif sous gestion au Canada :** 8 G\$

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : 0 ;

sur 3 ans (2005) : hausse de 1 G\$ (actif sous gestion

d'environ 7 G\$ en 2005)

### FAITS MARQUANTS

Sentry Select a été très active l'an dernier au chapitre des nouveaux produits.

### STRATÉGIE

Sentry Select Société financière est une société de gestion de patrimoine canadienne qui gère un actif brut d'environ 8 G\$ au 30 décembre 2007. La société offre des produits de placement au Canada et à l'étranger, y compris des titres de fiducies à capital fixe, d'organismes de placement collectif et de sociétés en commandite accréditives, ainsi que des billets à capital protégé. Sentry Select est le gérant et/ou le conseiller de 30 entités inscrites à la Bourse de Toronto. De plus, l'entreprise gère ou prodigue des services consultatifs à quatre entités inscrites à la Bourse de croissance TSX.

### OFFRE DE PRODUITS

John Driscoll précise qu'une société en commandite accréditive est un placement en actions dans un portefeuille de sociétés canadiennes du secteur des ressources, qui associe des avantages fiscaux uniques à un objectif d'appréciation du capital. « Les jeunes sociétés d'exploration pétrolière, gazière et minière bénéficient de déductions fiscales que la société en commandite fait passer aux investisseurs, qui bénéficient également d'une déduction fiscale équivalente à la totalité de leur placement. En principe, après 18 à 24 mois, les actifs de la société en commandite sont transférés en franchise d'impôt à des parts d'un fonds de placement lié aux ressources naturelles », ajoute-t-il.

### NOUVEAUTÉS

Produits lancés en 2007 : Fiducie de revenu à rendement scindé Sentry Select 40 ; Fonds d'infrastructures mondiales cotées Sentry Select Lazard ; Fonds Chine Sentry Select ; Société des métaux primaires Sentry Select ; Fonds immobilier mondial Sentry Select ; Société en commandite accréditive diversifiée NCE (07) ; Société en commandite accréditive diversifiée NCE (07-2) ; Billets de dépôt liés au rendement du Fonds de revenu canadien Sentry Select, séries 7 à 9 ; Billets de dépôt liés au R.D.C. du Fonds de revenu canadien Sentry Select, séries 7 à 9 ; Billets de dépôt liés au rendement du Fonds de revenu canadien Sentry Select, Catégorie rendement global, séries 2 à 4 ; Billets Croissance et dividende mondiaux Sentry Select, Catégorie rendement global, séries 1 à 5 ; Billets Croissance et dividende mondiaux Sentry Select, Catégorie R.D.C., séries 1 à 5.



## 11. SPROTT ASSET MANAGEMENT

[www.sprott.com](http://www.sprott.com)

ERIC SPROTT, Président et chef de la direction

**Famille de produits :** Fonds Sprott

**Nombre de produits alternatifs :**

7 fonds de couverture (4 stratégies)

**Actif sous gestion au Canada :** 6,1 G\$

**Variation de l'actif sous gestion :** sur 1 an (2007) : n. d. ;

sur 3 ans (2005) : n. d.

### FAITS MARQUANTS

Sprott Asset Management a engagé, en août dernier, deux gestionnaires bien connus qui étaient à l'emploi de **Sceptre Investment Counsel** : Allan Jacobs et Peter Imhof. De plus, en août, l'entreprise a lancé le Sprott Small Cap Equity Fund. Un mois plus tard, Sprott a acquis le Sceptre Small Cap Opportunities Fund, maintenant appelé le Sprott Small Cap Hedge Fund.

Quelque temps auparavant, soit en avril, Sylvain Ratelle s'est joint à Sprott Asset Management en tant que stratège en investissements. Selon Eric Sprott, cela montre la volonté de la société de diversifier son équipe de gestionnaires et ses produits, un processus amorcé il y a deux ans.

Le 26 septembre dernier, le Sprott Canadian Equity Fund a célébré son dixième anniversaire en tant que meilleur fonds au Canada, selon Globefund.com.

Au chapitre de la croissance, Sprott a dépassé en 2007 la barre des 6 G\$ en actif sous gestion.

### STRATÉGIES

Eric Sprott mise sans détour sur la diversification des produits et sur l'embauche de gestionnaires dont la réputation est reconnue dans l'industrie, afin de compléter l'équipe interne de gestion.

### OFFRE DE PRODUITS

L'entreprise offre sept produits alternatifs, dont cinq sont encore ouverts aux investisseurs.

### NOUVEAUTÉS

Voici les nouveaux produits mis sur le marché en 2007 : Sprott Global Equity Fund lancé en avril ; Sprott Small Cap Equity Fund lancé en août ; Acquisition en septembre du Sceptre Small Cap Opportunities Fund (maintenant nommé le Sprott Small Cap Hedge Fund).