

# Quelques mots à propos de votre gestionnaire

**Rajiv Jain, président et directeur des placements de GQG Partners, explique son approche en matière d'investissement.**



GQG Partners  
**Rajiv Jain**

Rajiv est président et directeur des placements de GQG Partners. Il est également gestionnaire de portefeuille en chef pour toutes les stratégies de GQG Partners. Avant de cofonder GQG Partners, M. Jain travaillait pour Vontobel Asset Management, où il a exercé les rôles de co-chef de la direction, de directeur des placements et de chef du marché des actions. Chez Vontobel, il était l'unique gestionnaire des portefeuilles axés sur les actions internationales et les actions des marchés émergents. Il agissait de surcroît comme gestionnaire en chef des portefeuilles axés sur les actions mondiales. Lorsqu'il occupait ce poste, il a fait passer les fonds sous gestion d'en deçà de 400 millions USD à près de 50 milliards USD en 2016. M. Jain est titulaire d'un MBA en finances et affaires internationales de l'Université de Miami, ainsi que d'une maîtrise et d'un baccalauréat de l'Université d'Ajmer.

## Quelles sont les assises d'une société de gestion d'actifs prospère?

Selon moi, il est essentiel que la société soit au diapason des intérêts de ses clients. Chez GQG Partners, nous n'avons pas officiellement recours à la rétrocession des courtages en nature pour financer notre recherche, et nous ne permettons pas à nos employés de négocier des titres pour leur compte personnel. Par ailleurs, j'ai moi-même placé la majorité de mon avoir net dans les fonds que nous proposons à nos clients. Nous ne devons jamais oublier que la gestion de l'argent de nos clients est un privilège qui a pour corollaire une immense responsabilité.

Il est également essentiel de définir adéquatement la culture de l'entreprise, particulièrement dans une société de placement indépendante où chaque employé et service doit adhérer à une vision collective. S'il est important d'attirer et de retenir les talents, nous recherchons surtout des gens passionnés qui n'ont de cesse que de se dépasser.

Un autre aspect incontournable : il faut disposer des capitaux suffisants. Nous avons fondé GQG Partners à l'aide de fonds privés et avons investi d'importantes sommes dans nos activités afin de développer une infrastructure extensible. Sans pression à court terme pour augmenter nos actifs, nos employés peuvent tous se concentrer davantage sur les placements.

## Comment décririez-vous votre philosophie et votre processus de placement?

Notre philosophie se définit par une stratégie prospective axée sur la qualité, qui met l'accent sur le potentiel de capitalisation d'une société, à la différence des stratégies visant strictement la croissance de la valeur. Nous croyons que l'augmentation des bénéfices entraîne celle du cours des actions, que le marché offre très peu d'occasions de se doter d'un avantage informationnel et que les investisseurs accordent trop d'importance au court terme. Nous aspirons à acquérir un avantage informationnel au moyen de techniques d'enquête. Nous visons aussi à tirer profit de la sous-évaluation d'actifs à longue traîne dans un marché qui accorde une importance excessive au prochain trimestre ou à la prochaine année plutôt aux possibilités de croissance rentable d'une société sur un horizon de cinq ans et plus. Ainsi, notre principe de base en matière d'évaluation engendre un style d'investissement axé sur les sociétés durables de qualité à des prix raisonnables.

Les sociétés « de qualité » auront probablement généré une croissance relativement stable des bénéfices, mais offriront encore des occasions de croissance exploitables. Néanmoins, il ne faut pas se tromper : qualité n'est pas synonyme de stabilité. Les sociétés volatiles

« La gestion de l'argent de nos clients est un privilège qui a pour corollaire une immense responsabilité. »

# « Je préfère avoir des débats et des discussions à l'interne que de voir les marchés vous critiquer, les critiques des marchés sont cher payées. »

affichant des revenus à forte fluctuation peuvent également offrir une qualité supérieure.

Notre processus d'investissement préconise l'élimination des acteurs les plus faibles de chaque industrie, secteur et pays. Nous appliquons ensuite des méthodes ascendantes (traditionnelles et non traditionnelles) afin de situer les sociétés sur un horizon de cinq ans.

## De quelles manières votre stratégie de placement axée sur la qualité se distingue-t-elle?

Nous dépendons moins des mesures statistiques rétrospectives et accordons une grande importance aux évaluations qualitatives sur un horizon de cinq ans afin de prévoir les barrières à l'entrée, la durabilité et la dynamique globale du secteur.

Notre stratégie nous permet de préférer la capitalisation à long terme aux approches qui se targuent d'être axées sur la « valeur » et la « croissance ». Ainsi, nos portefeuilles feront preuve d'une plus grande flexibilité que ceux de nos pairs aux approches plus rigides en ce qui concerne les facteurs et les secteurs. Cela nous permet de nous adapter aux fluctuations du marché.

Enfin, nous sommes des investisseurs qui visons des gains absolus. Cela signifie que nous mettons l'accent sur les risques extrêmes lors d'événements systémiques. Ainsi, nous avons pu capitaliser les actifs de nos clients à partir d'une base plus élevée.

## Comment abordez-vous la gestion du risque?

Chez GQG Partners, nous croyons que notre processus en matière de gestion du risque doit être prospectif. Nous privilégions une gestion du risque sur mesure, et c'est la qualité d'une société qui est le facteur principal qui nous oriente à cet égard. À la recherche de gains absolus, nous sommes à l'aise d'assumer un risque relatif plus élevé. En mettant l'accent sur la capitalisation des actifs à long terme, nous tentons de créer des portefeuilles moins vulnérables aux marchés baissiers. À mon avis, la diversification en fonction du risque du consommateur final est primordiale pour survivre aux fluctuations des marchés.

## Comment avez-vous structuré votre équipe des placements pour encourager le débat et la pensée indépendante?

Nous avons embauché des passionnés de l'investissement : des personnes naturellement

curieuses issues de diverses organisations, qui peuvent offrir différents points de vue. Les membres de cette équipe ont de l'expérience en capital-investissement, en fonds de spéculation, en journalisme et en comptabilité spécialisée, entre autres.

Malgré nos spécialisations très distinctes, nous sommes tous par définition des généralistes. Par ailleurs, nous nous sommes dotés d'un système de contrôle, au sein duquel deux personnes sont affectées à la recherche pour chaque titre. Le second analyste affecté au portefeuille a par défaut une position vendeur sur le titre. Il n'est donc responsable que pour les titres qu'il considère comme intéressants. Nous avons également des analystes non traditionnels possédant de l'expérience d'enquête, qui se consacrent à temps plein à la recherche de défauts dans les titres que nous analysons. Pour compléter l'équipe, un comptable spécialisé assure un examen comptable supplémentaire.

Fondamentalement, je préfère avoir des débats et des discussions à l'interne que de voir les marchés vous critiquer, car les critiques des marchés sont cher payées.

## Vos décisions de placement tiennent-elles compte des facteurs macroéconomiques?

Nous ne pouvons pas négliger les facteurs macroéconomiques lors de notre analyse des sociétés et de l'estimation des bénéfices. Aucune société n'existe en vase clos. Cependant, le travail de nos analystes n'est pas centré sur

des facteurs macroéconomiques comme la tendance des taux d'intérêt ou la croissance du PIB. Nous nous intéressons davantage à la qualité des sociétés et investissons dans celles qui peuvent réussir malgré des conjonctures macroéconomiques difficiles.

Parfois, nous devons mettre les freins devant certaines conditions macroéconomiques si elles nuisent à la capacité future d'une société d'augmenter ses bénéfices. Je considère les facteurs macroéconomiques comme un risque et une raison de vendre des titres plutôt que d'en acheter. Par exemple, si le titre d'une banque pouvait sembler très attrayant en 2019, il ne l'est plus autant au début du mois de février 2020. Sur fond de crise sanitaire, la probabilité d'une chute des taux d'intérêt et de l'inexécution des prêts a augmenté considérablement.

## Comment GQG Partners peut-elle s'intégrer à un portefeuille client?

Je crois que GQG Partners peut bien travailler avec la plupart des autres gestionnaires de fonds, quelle que soit leur orientation. Notre approche d'investissement ascendante à forte conviction s'appuie sur la recherche de titres qui offrent une qualité durable à bas prix. Elle tend à générer un alpha unique assorti d'une faible corrélation aux fonds comparables. Cela permet aux clients de combiner nos stratégies avec des fonds indiciaires négociés en bourse de base ou axés sur la valeur ou la croissance.

## Maintenant offerts au Canada :

<b>GQG PARTNERS</b>	<b>SÉRIE</b>	<b>Estimation des ratios de frais de gestion (RFG)</b>	<b>CODE DE FONDS</b>
FONDS D' ACTIONS MONDIALES DE QUALITÉ GQG PARTNERS	F	1,13	BIP 771
	A	2,26	BIP 770
FONDS D' ACTIONS INTERNATIONALES DE QUALITÉ GQG PARTNERS	F	1,13	BIP 791
	A	2,26	BIP 790

CE DOCUMENT NE DOIT ÊTRE DISTRIBUÉ AUX INVESTISSEURS QUE PAR DES COURTIERS INSCRITS.

Gestionnaires d'actifs Bridgehouse® est une appellation commerciale de Les Associés en Placement Brandes et Cie. Brandes Investment Partners® est une marque de commerce enregistrée de Brandes Investment Partners, L.P., une société affiliée à Bridgehouse. Les Associés en Placement Brandes et Cie, exerçant ses activités sous l'appellation Gestionnaires d'actifs Bridgehouse®, est une société affiliée à Brandes Investment Partners, L.P. En tant que gestionnaire des Fonds Bridgehouse, Bridgehouse a retenu les services de GQG Partners en tant que sous-conseiller pour certains des Fonds Bridgehouse. Le contenu qui précède reflète les pensées, opinions ou stratégies d'investissement de Bridgehouse ou de GQG Partners, lesquelles peuvent changer sans préavis, à la discrétion de ces dernières, en fonction des fluctuations du marché ou d'autres considérations. Des commissions, commissions incitatives, frais de gestion et frais d'investissement peuvent tous être liés aux fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus avant d'investir dans quelque fonds que ce soit. Les fonds communs ne sont pas garantis, leur valeur fluctue souvent et leur rendement passé n'est pas un indicateur de leur rendement futur. Ce rapport peut contenir des déclarations prospectives sur l'économie et les marchés, sur leur rendement futur et sur des stratégies ou perspectives. Nous utilisons les termes « peut », « pourrait », « devrait », « serait », « supposons », « croyons », « prévoyons », « anticipons », « estimons », « attendons », « avons l'intention de », « prévision », « perspectives », « objectif », ainsi que d'autres termes similaires, pour désigner le caractère prospectif de nos déclarations. Les déclarations prospectives ne sont pas une garantie du rendement futur. Elles sont assujetties à des risques et incertitudes inhérents liés aux facteurs économiques généraux. Il est donc possible que les prédictions, prévisions, projections, ou autres déclarations prospectives, ne se matérialisent pas. Nous vous recommandons de ne pas vous fier indûment à ces déclarations, car des facteurs importants pourraient donner lieu à des événements ou à des résultats différant sensiblement de ceux exprimés (explicitement ou implicitement) dans des déclarations prospectives. Avant de prendre une décision en matière d'investissement, vous devriez considérer ces facteurs attentivement (ainsi que tout autre facteur pertinent). Ce document est fourni par Bridgehouse, à titre indicatif seulement. Il ne doit pas être interprété comme une recommandation d'achat ou de vente. Les parts et actions des Fonds Bridgehouse peuvent uniquement être acquises par l'intermédiaire de courtiers inscrits; elles ne peuvent pas être acquises directement auprès de Bridgehouse.