

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

Participants conférenciers

André Bastian

Directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie

Stuart Pattillo

Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

Présentation

Mesdames et messieurs, bonjour. Bienvenue à la conférence téléphonique sur Bonnefield Canadian Farmland Evergreen LP. Je cède maintenant la parole à André Bastian, directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie. La parole est à vous, André.

André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie

Bonjour, merci. Merci à tous et à toutes pour votre participation. Comme on l'a mentionné, je m'appelle André Bastian et je suis chef, Réseau de distribution ici à Gestion privée Manuvie, et au nom de notre équipe, bienvenue à la conférence. Gestion privée Manuvie est déterminée à offrir à nos clients des solutions non traditionnelles novatrices pour leur portefeuille. Bonnefield est unique, fièrement canadienne et entièrement contrôlée et dirigée par des Canadiens. En outre, elle investit uniquement au nom d'institutions et de clients privés du Canada. Pour la deuxième année consécutive, Bonnefield a obtenu une note d'au moins A dans le cadre des Principes pour l'investissement responsable soutenus par les Nations Unies. Nous sommes fiers de notre partenariat avec Bonnefield. Cette présentation est fournie à titre informatif seulement. Nous enregistrons cette conférence téléphonique. Une copie de l'enregistrement sera mise à la disposition des participants, sur demande. Si vous avez des demandes ou des questions après la conférence, veuillez communiquer avec votre consultant en gestion privée de patrimoine Manuvie. Notre invité aujourd'hui est Stuart Pattillo, directeur principal des placements privés à Société Financière Bonnefield. Comme il a grandi à Calgary, sur la ferme d'élevage familiale, et a passé près de 10 ans dans le secteur des opérations sur marchandises et le secteur agricole, l'expérience de Stuart est précieuse dans son rôle de directeur principal, Clients privés au sein de la Société Financière Bonnefield. En plus de servir les intérêts des clients privés de Bonnefield, Stuart participe à la recherche d'occasions de placements agricoles pour accroître la présence de Bonnefield dans le secteur agricole canadien, surtout en Saskatchewan et au Manitoba. Auparavant, Stuart était analyste de recherche adjoint en agriculture à AltaCorp Capital Incorporated,

une banque d'investissement axée sur l'énergie et l'agriculture. Sans plus tarder, je cède la parole à Stuart Pattillo.

Stuart Pattillo, Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

Excellent. Merci, André, et je vous remercie tous et toutes de votre participation. Nous sommes absolument ravis à Bonnefield d'offrir le fonds Evergreen LP par l'intermédiaire de Gestion privée Manuvie. Nous avons effectué un contrôle préalable rigoureux et déployé beaucoup d'efforts pour pouvoir l'offrir à vos clients, et nous sommes ravis de l'occasion que cela représente. J'aimerais vous parler un peu de l'histoire de Bonnefield, de nos origines, de notre position actuelle et de la raison pour laquelle les terres agricoles sont un excellent actif à détenir dans un portefeuille bien diversifié. Nous parlerons ensuite brièvement des terres agricoles au Canada, de la raison pour laquelle il convient maintenant plus que jamais d'investir dans ce secteur, du modèle de Bonnefield et de nos relations avec nos agriculteurs et nos investisseurs. Bonnefield a été mise sur pied en 2008-2009 pour répondre à un besoin des agriculteurs et des investisseurs. L'agriculture n'était pas assez présente au sein de l'univers des placements canadiens, et les agriculteurs disposaient de très peu d'options de financement créatives et uniques. Le modèle cession-bail a été développé et mis à l'essai partout au pays, principalement en vue d'établir des relations avec les agriculteurs et de sonder leur volonté à collaborer avec une société de placement plus spécialisée et avant-gardiste pour faire croître leur entreprise et résoudre divers problèmes auxquels les agriculteurs sont constamment confrontés. Les résultats ont été très concluants, et nous avons établi notre première société en commandite en 2010, présente en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario, puis notre deuxième société en commandite en 2012, à la fin de 2012, au début de 2013, aussi présente dans ces provinces, en plus des Maritimes. En 2013, nous avons aussi eu une très belle occasion d'investir dans une grande partie de territoire ici en Ontario, juste au nord du Grand Toronto. Le territoire visé était incroyablement vaste et l'occasion unique. Elle portait sur certaines des meilleures terres au pays pour la culture de la pomme de terre, peut-être même en Amérique du Nord, ce qui nous a vraiment catapultés dans l'univers des placements institutionnels. Nous avons commencé avec des investisseurs privés, ainsi que des particuliers et des familles fortunés des quatre coins du pays, mais cette occasion nous a vraiment permis d'intégrer le marché des placements par le niveau de capital institutionnel et l'importance du placement. Nous avons donc mis sur pied le fonds LP III visant ces terres de l'Ontario, ajouté 200 millions de dollars, puis l'avons aussi déployé à l'échelle du pays. Après le déploiement et la fermeture du LP III aux nouvelles souscriptions, nous avons mis sur pied le fonds LP IV, une autre société en commandite institutionnelle, mais quelque chose de très intéressant

se produisait au pays durant cette période au chapitre de l'investissement dans les terres agricoles et de la rétroaction que nous obtenions de nos anciens investisseurs du secteur privé. D'abord et avant tout, nos investisseurs privés nous disaient : « Nous aimons l'actif et son rendement au sein de notre portefeuille. Nous n'avons aucun intérêt à le céder à la date d'expiration du fonds. Nous aimerions investir davantage, mais dans un instrument un peu plus dynamique pour gérer plus activement les actifs et le portefeuille, réinvestir les distributions que les actifs eux-mêmes génèrent annuellement et en quelque sorte restructurer le portefeuille pour en faire à long terme un portefeuille perpétuel. » Au même moment, dans le secteur des placements institutionnels dans les terres agricoles, la paysage avait changé. La Saskatchewan et le Manitoba avaient banni les investissements institutionnels dans leurs terres agricoles en raison de contrats d'envergure conclus en Saskatchewan en 2013-2014. Notre modèle cession-bail a attiré énormément d'attention et les relations que nous établissons avec les agriculteurs du pays suscitent beaucoup d'intérêt. La demande en Saskatchewan et au Manitoba a donc considérablement augmenté de la part des agriculteurs souhaitant collaborer avec Bonnefield. Nous avons constaté que les investisseurs en faisaient la demande et que les agriculteurs avaient des besoins; nous avons alors décidé d'agir en créant le portefeuille Evergreen. En 2016, nous avons donc combiné le premier et le deuxième fonds LP, et les avons convertis en ce que nous avons à l'heure actuelle, le portefeuille Evergreen, qui prend de l'expansion chaque année grâce à de nouveaux revenus en vue d'être déployés à l'échelle du pays. En raison de son statut et du profil d'investisseurs, nous sommes en mesure d'investir dans chaque province du pays. L'actif sous gestion de Bonnefield s'élève maintenant à plus de 550 millions de dollars au pays, un portefeuille national détenant des actifs de la Colombie-Britannique aux Maritimes. Il est divisé en trois fonds, le fonds Evergreen et les deux fonds institutionnels, qui détiennent plus de 100 000 acres de terres agricoles sous gestion et regroupent quelque 72 agriculteurs partenaires et encore plus de locataires; cela inclut des locations de terres, des locations de services pour diverses sociétés du secteur de l'énergie et d'autres services ou produits connexes à la gestion des terres agricoles. C'est notre position à l'heure actuelle. En fait, comme vous pouvez le constater dans les trois différents domaines, nous avons atteint le cap des 550 millions \$ et ce n'est pas fini. Au cours des quelque 10 dernières années à titre de premier gestionnaire et de société de gestion des placements dans le secteur des terres agricoles au Canada, nous avons établi les différentes raisons pour lesquelles les investisseurs ajoutent les terres agricoles à leur portefeuille, ce que nous trouvons fascinant. Il existe plusieurs raisons pour lesquelles les investisseurs trouvent qu'il s'agit d'une composante importante pour leur portefeuille diversifié, et je vous indiquerai les huit raisons que nous entendons le plus souvent. Premièrement, leur profil de rendement ressemble beaucoup à celui d'une obligation à rendement réel dans

un contexte de faibles rendements. Les terres agricoles et les actifs réels ont certes déjà produit de meilleurs rendements et les gens sont attirés par la stabilité et la faible volatilité des fonds de terres agricoles lorsqu'il est question de remplacer les obligations. Une autre raison est la façon dont les terres agricoles s'intègrent à un portefeuille immobilier diversifié. Les terres agricoles sont influencées par des facteurs très différents de l'immobilier commercial et résidentiel, mais l'actif est facile à comprendre puisqu'il ressemble à un actif immobilier. Il s'intègre donc bien à un portefeuille immobilier diversifié. J'ai abordé la troisième raison au début, l'exposition au secteur agricole, et nous voulions créer un instrument pour que les investisseurs puissent accéder au secteur agricole canadien, tout en tentant d'atténuer le risque de fluctuation des marchandises et le risque d'exploitation dont on ne peut faire abstraction lorsqu'il est question d'exploiter une entreprise agricole au Canada. La quatrième repose sur les facteurs ESG, ou les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance. Nos relations avec l'ensemble des agriculteurs et le territoire sont établies de façon à ce qu'elles soient aussi profitables que possible pour la collectivité, les agriculteurs et les investisseurs. Notre approche de la plateforme ESG est donc très harmonieuse. La cinquième est qu'il s'agit d'une composante de base réelle, voire la pierre angulaire d'une stratégie axée sur les actifs réels, en ce qui a trait à – c'est de la terre et les gens comprennent ce que c'est, il s'agit donc d'un actif important pour établir ce type d'infrastructure ou de stratégie axée sur les actifs réels. La sixième est le comportement traditionnel des terres agricoles en tant que couverture contre l'inflation. Les terres agricoles affichent une corrélation positive avec l'inflation, un peu comme l'or par le passé; toutefois, les terres agricoles produisent aussi un rendement annuel en plus de leurs propriétés concernant l'inflation, ou la façon dont elles interagissent réellement avec l'inflation. La septième porte sur la façon dont Bonnefield permet ainsi d'investir indirectement dans l'eau et les changements climatiques. Le Canada, comme nous le savons, compte d'incroyables ressources en eau douce et profite, dit-on, de certains avantages découlant des changements climatiques sur le plan de l'agriculture, ce que nous constatons au sein du portefeuille actuellement et depuis son déploiement. Le moyen est intéressant, car les gens envisagent souvent d'investir dans l'eau, mais ne savent pas trop comment s'y prendre. Le portefeuille offre ainsi un très bon moyen de participer aux aspects touchant l'eau dans l'économie et l'environnement canadiens. Et la huitième raison, et en quelque sorte la plus courante à l'heure actuelle, pour laquelle les investisseurs se tournent vers les terres agricoles est qu'elles sont – elles offrent une couverture non corrélée au marché, ou il s'agit d'un actif non corrélé aux actions ou aux obligations traditionnelles, et dans le marché d'aujourd'hui, nombreux sont les investisseurs qui recherchent quelque chose qui ne serait pas corrélé au marché boursier après la période haussière si prolifique des huit dernières années. Pour bâtir le portefeuille, nous avons vraiment examiné ce que nous considérons comme nos

rendements corrigés du risque et déterminé pourquoi nous voulons créer un portefeuille stable et à faible volatilité, puis élaboré un genre de scénario à partir de là. La structure du portefeuille A est très simple, sur une période de six ans, pouvant osciller entre 21 % et 7 %, et seulement pour, un point que je voulais soulever, est qu'un faible écart-type ou qu'une volatilité peu élevée se traduira par plus d'argent dans vos poches à la fin de la période de six ans que si la volatilité était plus élevée, et c'est cette taxe sur la volatilité que nous cherchons à supprimer d'un portefeuille de placement, ce que nous sommes parvenus à faire avec le portefeuille Evergreen. En fait, si vous examinez les deux scénarios des portefeuilles A et B, le portefeuille B est plus volatil, mais si vous examinez la moyenne des rendements annuels, elle s'établit à 7 % dans les deux cas, et c'est là que les mesures du rendement peuvent porter un peu à confusion, car bien que le rendement moyen des deux portefeuilles soit de 7 %, l'écart-type est de seulement 11 % pour le portefeuille A et de 23 % pour le portefeuille B, et du point de vue du gain au terme de la période de six ans, vous avez plus de 420 000 \$ sur le 1 000 000 \$ initial – désolé, un gain de 420 000 \$ sur 1 000 000 \$ – sur la période de six ans, comparativement à 330 000 \$ dans le cas du portefeuille B. En fait, c'est pour démontrer qu'une faible volatilité pour un placement à long terme offre beaucoup plus de stabilité. C'est la raison pour laquelle nous avons conçu ce placement à faible risque et à faible volatilité. Comme vous pouvez le constater, les terres agricoles canadiennes se comportent comme un actif semblable aux obligations, comme nous le disions, en termes de rendements annuels et d'écart-type, et sont moins volatiles que le marché boursier ou les actions, tout en générant presque le même rendement annuel. Nous obtenons donc des rendements semblables à ceux des actions et un comportement semblable à celui des obligations. Les terres agricoles canadiennes ont généré un gain annuel moyen de 7 % sur la période de 60 ans que nous avons examinée. Ces rendements sont plutôt constants. Évidemment, certaines années ont produit de meilleurs rendements que d'autres, mais ce gain de 7 % est quelque chose que nous avons vu durant les quelque 10 années depuis lesquelles nous gérons le portefeuille. Ces 7 % sont réellement constitués de la croissance du rendement des cultures; la productivité de la terre génère donc une croissance annuelle de 3 %. Nous avons aussi des gains d'efficacité à la ferme engendrés par l'introduction de nouvelles technologies et l'accroissement des compétences en agriculture, l'utilisation de nouveaux produits chimiques, de nouveaux pesticides, toutes sortes de choses qui influent sur le secteur agricole à l'heure actuelle. Nous ajoutons ensuite un autre 2 % pour l'inflation, ce qui nous donne cette appréciation annuelle de 7 % de la valeur de la terre. Ce n'est donc pas seulement une coïncidence si Bonnefield est un groupe de Canadiens au Canada, qui investit de l'argent canadien dans des terres agricoles canadiennes. Notre thèse explique pourquoi les terres agricoles canadiennes sont un secteur important sur lequel se concentrer et, à long terme, nous y voyons un avantage réel comparativement à d'autres régions du monde.

D'abord et avant tout, il s'agit d'un immense marché. Statistique Canada évalue la valeur des terres agricoles au Canada à un peu moins de 400 milliards \$. Selon nos propres estimations, elle se situe plutôt aux environs de 600 milliards \$. L'actif total de notre portefeuille s'établissant à 550 millions \$, nous ne sommes qu'une goutte d'eau dans l'océan et en fait, à ce stade-ci, nous sommes le fonds canadien consolidé de placement le plus important du secteur. Nous pouvons encore fortement accroître notre part du marché au pays, et les occasions se multiplient, tant du côté de la technologie que de l'utilisation plus sophistiquée des terres partout au Canada. Nous souhaitons aussi nous comparer au marché américain évidemment, comme nous le faisons presque constamment, et nous constatons que la croissance est constante au Canada, tandis que l'appréciation des terres agricoles a un peu fléchi sur le marché américain. Une bonne partie de cela est attribuable – en fait, nous constatons que le revenu net des agriculteurs canadiens continue d'augmenter, ce qui est manifestement en partie tributaire du taux de change. La faiblesse du dollar américain a favorisé le prix des marchandises des agriculteurs canadiens, ce qui a soutenu leur revenu net et leurs flux de trésorerie, tandis que cela a eu un effet négatif pour les agriculteurs américains, et se reflète directement dans la valeur de leurs terres. Mais outre le taux de change, les raisons sont nombreuses. En fait, le marché agricole est complètement différent. Les cultures sont beaucoup plus diversifiées sur le territoire canadien qu'aux États-Unis où elles sont concentrées principalement dans trois cultures, le maïs, le soya et – ou, désolé, le maïs, le soya étant les deux cultures principales – plus de 50 % de leurs plantations annuelles. Au Canada, elles ne représentent qu'environ 13 % des plantations. Plusieurs choses se produisent à l'échelle du pays, du passage à la culture du canola dans les années 80 dans l'Ouest, puis maintenant dans l'Est. Nous voyons de nombreuses occasions dans les légumineuses, que nous – le Canada est à l'heure actuelle le plus grand exportateur de légumineuses au monde, notamment de lentilles, de pois chiches, et l'Ouest offre de nombreuses occasions – le nombre d'acres augmente chaque année. Nous voyons plus d'occasions du côté des cultures permanentes, soit davantage de vergers, de vignobles, d'espaces de baies sauvages, toutes sortes d'occasions. Donc, cette diversité offre plus de stabilité sur le plan des flux de trésorerie des agriculteurs, ce qui se reflète directement dans les terres, car l'acheteur naturel de terres agricoles est un agriculteur, évidemment. Donc, plus un agriculteur dispose de liquidités, plus la valeur des terres augmente. Je l'ai abordé déjà, et j'en parlerai encore, l'accès à l'eau. Le Canada a un grand accès à l'eau partout au pays, mais ce n'est pas sans obstacle. Toutefois, nous profitons d'une occasion très intéressante non seulement sur le plan de l'accès naturel aux sources d'eau découlant des précipitations, de l'eau douce et de l'eau souterraine, mais de notre capacité à gérer la ressource. Nous constatons que certaines erreurs ont été commises dans d'autres territoires, surtout dans le Midwest américain, où les aquifères sont à sec. Nous avons la possibilité de

prévenir ce genre de situation, car nous n'avons pas utilisé ce genre de ressources en eau. Prenons l'exemple du sud de l'Alberta où le système d'irrigation est l'un des plus évolués au monde. Le système agricole s'est développé aux environs du secteur de Lethbridge et plus à l'est de certaines des terres agricoles les plus productives en Amérique du Nord, sinon de l'hémisphère Ouest. Ce genre de techniques commencent à être employées en Saskatchewan et au Manitoba, en Ontario ainsi qu'au Québec. Nous ne voyons donc pas seulement les ressources naturelles en eau auxquelles nous avons accès, mais la capacité et les connaissances pour bien les gérer et les moyens de le faire. Du point de vue de la durabilité, qui examine différents angles de la pratique de l'agriculture et de la gestion à long terme du sol, de l'eau, de l'infrastructure nécessaire pour transporter les cultures et tous ces aspects, le Canada se classe au second rang sur 25 différentes nations, tandis que les États-Unis se classent au 19^e rang. L'agriculture et les agriculteurs canadiens sont bien préparés et sont déterminés à continuer de faire croître le secteur, de le préparer pour l'avenir et de saisir les occasions qui se présentent au pays et à l'étranger. Une question intéressante, qui reflète souvent une mauvaise conception de l'agriculture, concerne le niveau d'endettement des agriculteurs. Dans les années 70 et 80, la crise de la dette a fait chuter la valeur des terres agricoles, car l'argent était abordable et que les agriculteurs achetaient des terres en empruntant de grosses sommes à faible coût; lorsque les taux ont grimpé de 15 %, 18 % dans les années 80, la valeur des terres a considérablement chuté et l'ensemble du secteur agricole s'est vu aux prises avec une importante crise. Rien de tout cela ne s'avère aujourd'hui. Même si les taux sont bas et que les emprunts coûtent peu cher, les agriculteurs ont élargi la base de leur entreprise – leur terre et ont investi dans la terre plus ou moins en fonction de leurs liquidités, puis en contractant de nouveaux emprunts. Ce tableau ici à la page 13 illustre le fait qu'il soit aujourd'hui impossible de lire le journal sans qu'on y parle du niveau de la dette à la consommation au Canada et des préoccupations de plusieurs à ce sujet. Le niveau d'endettement des consommateurs a certes augmenté, mais celui des agriculteurs a en fait diminué. Le profil d'endettement de nos agriculteurs canadiens est donc plus responsable et équilibré, ce qui nous rend encore plus confiants par rapport à la position dans laquelle ils se trouveront à l'avenir. Donc, toutes ces différentes raisons du point de vue des placements et des actifs, de leur place au sein d'un portefeuille traduisent exactement comment nous faisons affaire avec nos agriculteurs. J'aimerais parler un peu de la façon dont nous avons constitué notre portefeuille et de la façon dont nous faisons affaire avec les agriculteurs pour créer le meilleur placement possible pour nos investisseurs. En fait, ce sont tous ces aspects : faible volatilité, faible risque, couverture contre l'inflation, ce genre de choses qui composent notre modèle et créent ce que nous appelons notre modèle cession-bail ou de location unique. Environ 40 % des terres agricoles canadiennes sont déjà louées. La vaste majorité de ces locations sont accordées sur la base de ce que nous

appelons une poignée de main par-dessus la clôture. Elles ne font l'objet d'aucun document écrit ni de modalités, mais : « Bien sûr, tu peux cultiver ma terre durant un moment ». Cependant, la clé des terres agricoles d'aujourd'hui est l'envergure. Les agriculteurs doivent être en mesure d'amortir les coûts d'équipement et tous leurs autres investissements en fonction d'une surface de terre idéale pour que les cultures atteignent leur rendement total et que tout ce qu'ils ont mis en place fonctionne comme prévu. L'accès à la terre est donc important, et l'accès à long terme à la terre est ce que nous recherchons. Nous veillons donc à ce que nos agriculteurs aient accès à la terre. Nous utilisons habituellement un bail de 5 ans renouvelable qui prévoit toujours une année supplémentaire. Bonnefield, de notre point de vue, profite donc toujours d'un horizon de 5 ans, comme c'est le cas pour l'agriculteur. Mais avant, je parlerai des raisons pour lesquelles les agriculteurs approchent Bonnefield et pour lesquelles ils croient qu'il leur sera profitable de faire affaire avec nous. Nous bâtissons une relation avec nos agriculteurs, puis prenons des ententes relativement à la terre en fonction de cette relation. Nous ne nous contentons pas d'acheter des terres parmi celles qui sont en vente. Nous identifions les agriculteurs qui ont certains besoins et pour lesquels nous avons certaines solutions, puis concluons des ententes pour résoudre les problèmes décelés, qui concernent habituellement des rajustements et l'optimisation de bilans, la succession et la relève, des problèmes très courants dans le secteur agricole de nos jours, ainsi que des occasions d'expansion pour nos agriculteurs. Les agriculteurs nous approchent et voient une occasion de collaborer avec Bonnefield, de maintenir leur indépendance sur le plan de – c'est vraiment ce que nous encourageons. La ferme familiale est une entité très indépendante, ce que nous encourageons et favorisons. Nous voulons établir un partenariat avec la ferme familiale au Canada, et c'est ce que nous sommes parvenus à faire. Ce que tous ces aspects nous ont permis de faire est de collaborer avec les meilleurs agriculteurs et d'acheter les meilleures terres, ce qui est le plus important. Ainsi, partout au pays, notre portefeuille le prouve, nous collaborons avec certains des agriculteurs les plus novateurs et perfectionnés, les cultivateurs de betteraves sucrées et de pommes de terre, du sud de l'Alberta au Nouveau-Brunswick. Ce sont certains des plus grands exploitants qui comprennent la valeur d'un modèle cession-bail, qu'ils peuvent combiner des terres détenues par Bonnefield et les leurs et des terres qu'ils peuvent louer auprès d'autres partenaires pour mettre sur pied une ferme de pleine envergure qui leur convient parfaitement, ainsi qu'à leurs coûts d'équipement et à tous leurs autres investissements. Cela nous permet réellement – de concert avec les meilleurs agriculteurs – de mettre l'accent sur les meilleures terres, et de nous positionner d'une certaine manière en tant que stratégie de base. Nous investissons dans les meilleures terres agricoles partout au Canada. Pour donner un exemple, le gouvernement a classé tous les types de sol du pays, de la catégorie 1 à la catégorie 7. Seulement environ 20 % de ces sols sont classés dans les catégories

1 à 3. Environ 75 % des sols détenus dans le seul portefeuille Evergreen sont classés dans les catégories 1 à 3; ces sols sont les plus productifs sur le marché. Nous sommes donc naturellement exposés aux meilleures terres, ce qui représente un autre moyen de minimiser le risque et de concentrer l'ensemble du portefeuille sur un actif de grande qualité à long terme et de veiller à maintenir la demande pour cette terre. Sur l'échelle des placements agricoles, nous nous sommes positionnés dans la fourchette de volatilité très faible, et c'est surtout parce que nous avons – bien, nous avons définitivement supprimé notre exposition à certaines marchandises, à certains facteurs opérationnels, ce pourquoi je devrais parler un peu plus de notre modèle de location. Le modèle de location se fonde principalement sur l'argent comptant. Nous exigeons donc la majeure partie de nos loyers en argent avant même qu'un agriculteur n'ensemence ses terres, ce qui nous met, ainsi que nos flux de trésorerie, en très bonne position – et nous avons une bonne vision de ce que nous obtenons chaque année. Mais, si nous demandons les paiements d'avance, nous pouvons collaborer avec les agriculteurs relativement à leurs flux de trésorerie. L'un des aspects les plus délicats, lorsqu'il est question de gérer une ferme, sont les liquidités sur un cycle annuel; moment où les intrants sont dus et moment des récoltes. Grâce à la souplesse dont nous pouvons faire preuve grâce à la structure de société en commandite, nous pouvons gérer ces flux de trésorerie avec les agriculteurs, et leur proposer des options, un avantage concurrentiel que nous pouvons offrir à nos agriculteurs, que nul autre partenaire financier ne peut. Cela dit, nous sommes dans la fourchette de volatilité très faible, ce qui nous permet d'offrir à nos investisseurs de solides rendements constants et d'être le partenaire dont nos agriculteurs ont besoin pour prendre de l'expansion et surmonter différents problèmes financiers. La façon dont nous approchons nos agriculteurs, nos placements, concluons nos contrats, établissons nos relations, nous positionne dans l'univers des placements responsables. Nous devons – ou nous avons appliqué les Principes pour l'investissement responsable de l'ONU, n'avons pas eu à rajuster notre modèle et avons constamment obtenu une note de A auprès de cette agence chaque année, puisque notre approche en est une à long terme et que nous devons naturellement respecter ces facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance pour investir dans les terres agricoles et collaborer avec les agriculteurs canadiens. J'aimerais vous laisser sur une réflexion, avant d'ouvrir la période de questions : pourquoi les investisseurs canadiens souhaitent-ils ajouter des terres agricoles à leur portefeuille, et pourquoi choisissent-ils en majorité Bonnefield? Cela revient aux huit raisons mentionnées plus tôt. L'actif est réel et ils le comprennent, nous mangeons tous, ils savent ce que font les terres agricoles, mais cet actif produit des rendements similaires à ceux des actions et offre une volatilité et une stabilité similaires à celles des obligations, vous protège contre l'inflation, offre une couverture contre les facteurs liés à l'eau, aux changements climatiques, ce genre d'aspects. Il y a le

facteur de soutien à l'expansion des agriculteurs canadiens et à leur adaptation au secteur agricole international et à notre chaîne alimentaire en constante évolution, puis, tout est intégré. Nous employons une approche d'investissement responsable, ce qui offre un produit de placement global qui complète très bien un portefeuille bien diversifié. Donc, André, avez-vous une question ou votre équipe a-t-elle une question pour moi?

André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie

Excellent, Stuart, merci.

Séance de questions et réponses

Intervenant non-identifié

Bonjour, Stuart, merci. Je me demandais, pouvez-vous présenter le profil du client idéal ou du client type pour le fonds Evergreen LP?

Stuart Pattillo, Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

Absolument, il s'agit d'une excellente question. Le fonds Evergreen LP a été conçu pour être un placement à long terme; le client idéal est donc patient, souhaite mettre de côté une partie de son portefeuille pour une longue période, peut-être pour la prochaine génération, dans un instrument très sécuritaire. L'idée que l'actif reste là – bien, laissez-moi expliquer plus en détail comment le fonds Evergreen fonctionne en tant que société en commandite également. Donc, l'horizon de placement est de 8 ans. Il y a une distribution annuelle en espèces découlant du revenu de location des terres agricoles, en espèces ou par le biais du programme de réinvestissement des dividendes pour réinvestir et faire croître les placements. Cela dit, c'est ce que nous aimons appeler de l'argent qui dort. Il complète le volet plus à risque d'un portefeuille, et le client idéal est fortuné, souhaite placer une partie de son capital dans un actif sécuritaire pour le faire fructifier à long terme.

Intervenante non-identifiée

Y a-t-il un montant minimum à investir?

Stuart Pattillo, Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

C'est une question que Gestion privée Manuvie est en train de déterminer. Cela prend assurément un certain montant pour rendre le placement pertinent pour le

portefeuille d'un client; toutefois, en termes de montant en dollars, aucun minimum n'a été établi; nous collaborerons avec Manuvie pour répondre à cette question au cours des prochaines semaines.

Intervenante non-identifiée

Lorsque vous calculez le rendement du portefeuille, parlez-vous à la fois de l'appréciation de la terre et du rendement produit par l'agriculture?

Stuart Pattillo, Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

Excellente question, oui. Le rendement du fonds est associé à deux propositions de valeur. Il y a l'actif sous-jacent, la terre en tant que telle, puis le revenu annuel provenant de la location. Le TRI du fonds Evergreen à ce jour, depuis sa création, est de 10,5 %. Ce taux inclut les deux aspects. Encore une fois, nous ne promettons rien, mais notre horizon est à long terme, et à long terme, les terres agricoles en elles-mêmes se sont appréciées au taux moyen de 7 %, dont j'ai parlé plus tôt, et nous voyons une occasion de rendement entre 2,5 % et 4,5 % dans l'ensemble. Pour le moment, le rendement brut du portefeuille s'établit autour de 4 %. Nous voyons – les deux combinés, oui, cela crée le rendement total de l'investisseur. Nous n'affirmons pas qu'il s'agit du meilleur rendement que certains investisseurs peuvent obtenir. Mais nous constatons la valeur réelle et la valeur sous-jacente à long terme de l'actif lui-même, qui sont vraiment déterminées par la productivité des terres, leur proximité, les cultures, tous ces facteurs que nous tentons d'optimiser en tant que gestionnaire d'actifs. Voici donc une anecdote concernant une occasion de placement agricole. Nous avons l'occasion d'investir dans une ferme du sud de l'Ontario, traditionnellement une plantation de tabac. Le tabac était une culture que nous souhaitions vraiment intégrer au portefeuille pour diverses raisons, la principale étant qu'il s'agit exclusivement d'une culture sous contrat, que ces contrats se font de plus en plus rares et que leur nombre n'est pas voué à augmenter. Les marges de l'agriculteur sont assujetties aux mêmes facteurs et il est plus difficile pour les tabaculteurs de continuer à en tirer un rendement solide et de poursuivre leurs activités. Cette terre que nous avons repérée était située dans un secteur que nous connaissons bien, où se trouvent des agriculteurs du secteur maraîcher avec lesquels nous collaborons, et nous avons vu là l'occasion de transformer cette terre en production maraîchère, une culture à valeur plus élevée, plus diversifiée et qui offre davantage d'options à nos agriculteurs. Nous avons aussi des relations avec des agriculteurs qui exploitaient ces cultures dans ce secteur. Ce fut donc l'occasion pour nous d'ajouter de la valeur à cette terre d'entrée de jeu en transformant la plantation de tabac en ferme maraîchère. Ce sont donc grâce à ces aspects de la gestion active d'actifs que nous comptons augmenter les rendements,

au-delà de la simple appréciation de la terre et des taux de location naturels que nous obtenons.

Intervenant non-identifié

Vous savez, les produits biologiques sont très populaires de nos jours et, vous payez vos fruits et légumes biologiques beaucoup plus cher. Voyez-vous beaucoup d'occasions de rendement supérieur dans ce secteur?

Stuart Pattillo, Directeur, Clients privés, Bonnefield Financial Inc.

C'est une bonne question et très d'actualité, sans nul doute. À ce jour, le portefeuille ne détient aucune ferme biologique. Toutefois, nous avons trois ou quatre candidates, nous en ajouterons donc au cours des 18 prochains mois. En fait, oui, il y a une occasion de rendement supérieur du point de vue des liquidités. Les marges qu'un agriculteur biologique peut dégager sont très intéressantes, plus que dans le cas d'un agriculteur commercial traditionnel. Cela pose toutefois certains défis; transformer une terre agricole en terre biologique demande trois ans avant d'obtenir la plupart des certifications, et tandis que l'agriculteur n'est pas en mesure de cultiver son produit en touchant une prime pour le biologique, il ne peut non plus utiliser aucun agent d'amélioration du rendement commercial traditionnel pour combler l'écart. Il y a donc là une occasion et, une chose unique que Bonnefield peut offrir aux agriculteurs est de les aider durant la période de transition, ce qui favorise aussi le bail à long terme que nous avons. Nous pouvons donc commencer à transformer certaines des terres actuellement détenues dans notre portefeuille en production biologique, et intégrer de nouvelles terres biologiques déjà certifiées et prêtes pour la production. Le biologique est un secteur complexe en termes de gestion de la terre à long terme. C'est bien, l'idée est belle et nous avons souvent cette vision magnifique de la terre cultivée naturellement, mais ce type de culture est souvent associé aux infestations de mauvaises herbes naturelles et à d'autres sortes d'organismes nuisibles contrôlés dans le secteur de l'agriculture commerciale. Nous devons donc penser à plusieurs autres facteurs lorsqu'il est question de gestion à long terme de cette terre, afin de ne pas agir naïvement et de nous assurer de nous associer aux bons partenaires et aux bons agriculteurs.

André Bastian, Directeur principal, Réseaux de distribution, Gestion privée Manuvie

Stuart, j'aimerais vous remercier pour la discussion d'aujourd'hui. C'est ce qui conclut notre conférence téléphonique. Si vous avez des questions ou si vous souhaitez obtenir de plus amples renseignements sur cette belle occasion, je vous invite à communiquer avec

vosre consultant régional en gestion privée de patrimoine. Merci. Suivez le balado Gestion privée sur le site www.gestionpriveemanuvie.com ou écrivez-nous à l'adresse manulifeprivatwealth@manulife.com pour obtenir de plus amples renseignements.

Écoutez le balado Gestion privée à l'adresse www.gestionpriveemanuvie.com ou communiquez avec nous à l'adresse manulifeprivatwealth@manulife.com pour obtenir de plus amples renseignements.

La présente vidéo a été préparée à titre d'information seulement. Elle n'a pas pour objet de donner des conseils particuliers d'ordre financier, juridique ou autre et ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque, de la part de Gestion privée Manuvie, pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier, et n'indique pas une intention d'effectuer une opération. Les placements comportent des risques, y compris le risque de perte du capital. Les marchés des capitaux sont volatils et peuvent considérablement fluctuer sous l'influence d'événements liés aux sociétés, aux secteurs, à la politique, à la réglementation, au marché ou à l'économie. Ni Gestion privée Manuvie ni toute autre société appartenant au groupe Société Financière Manuvie (« SFM ») n'agit à titre de conseiller ou de fiduciaire pour tout destinataire du présent document, sauf si convenu autrement par écrit. Ni Gestion privée Manuvie, ni ses sociétés affiliées, ni leurs administrateurs, dirigeants et employés n'assument la responsabilité des pertes ou dommages directs ou indirects éventuels, ni de quelque autre conséquence que pourrait subir quiconque ayant agi sur la foi des renseignements du présent document. Rien dans le présent document ne constitue un conseil en matière de placement, un conseil juridique, comptable, fiscal ou un conseil de quelque autre nature, une déclaration selon laquelle tel placement ou telle stratégie convient à votre situation particulière ou une recommandation s'adressant personnellement à vous. Gestion privée Manuvie ne donne pas de conseils d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous conseillons de consulter votre propre conseiller juridique, comptable ou autre avant de prendre une décision financière. Les investisseurs éventuels doivent demander conseil à des professionnels avant de prendre des décisions de placement. Toutes les opinions exprimées proviennent de sources jugées fiables et de bonne foi; aucune garantie, expresse ou implicite, ne peut être donnée quant à leur exactitude et à leur exhaustivité. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec un représentant de Gestion privée Manuvie. Gestion privée Manuvie est une division de Gestion de placements Manuvie limitée et de Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services de placement sont offerts par Gestion de placements Manuvie limitée et/ou par Distribution Gestion de placements Manuvie inc. Les services et les produits bancaires sont offerts par la Banque Manuvie du Canada. Les services de gestion de patrimoine et de planification successorale sont offerts

par La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers. Le nom Manuvie, la lettre « M » stylisée, le nom Manuvie accompagné de la lettre « M » stylisée et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisés par elle, ainsi que par ses sociétés affiliées sous licence. Ces renseignements ne remplacent pas le processus « Bien connaître son client », l'analyse de la pertinence d'un produit pour un client donné et de ses besoins ni aucune autre exigence réglementaire.