

Mardi mars 24 2020

Voici le balado Gestion privé avec Gestion privée Manuvie.

Participants conférenciers

Glen Brown

Vice-président et directeur général, Gestion privée Manuvie

Frances Donald

Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie

Kelly McKenzie

Conservatrice de la collection d'œuvres d'art de la Société, Manuvie

Présentation

Glen Brown, Vice-président et directeur général, Gestion privée Manuvie

Bonjour tout le monde et merci d'avoir pris le temps de vous joindre à nous aujourd'hui. Je m'appelle Glen Brown et je suis directeur général et chef à Gestion privée Manuvie. Au nom de notre équipe, je vous souhaite la bienvenue à la conférence téléphonique de Gestion privée Manuvie sur l'économie et les beaux-arts canadiens. J'ai le plaisir d'accueillir nos conférenciers dans ce segment : Frances Donald, économiste en chef, qui passera en revue les marchés pour la première moitié de 2020 et les turbulences que nous traversons. Et Kelly McKenzie, conservatrice de la collection d'œuvres d'art de Manuvie, qui se penchera sur les tenants et aboutissants de la constitution, de la préservation et de la présentation d'une collection d'œuvres d'art. Compte tenu de la situation des marchés financiers, parler de collections d'art est une distraction bienvenue et quelque chose que nos clients recherchent dans leur planification à long terme. Pour ceux qui souhaitent écouter la rediffusion ou partager le contenu de cet appel avec d'autres, une copie de cet enregistrement sera mise à la disposition des participants sur demande. Pour toute question après la conférence téléphonique, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe Gestion privée Manuvie. Au cours des dernières semaines, le Canada a connu divers chocs économiques et de marché découlant de la COVID-19, des défis liés à la demande et à l'offre, des restrictions de voyage et la guerre des prix du pétrole entre l'Arabie saoudite et la Russie, qui ont réduit la visibilité et accru la volatilité. Nous savons qu'il est difficile de regarder au-delà des rumeurs actuelles de marché et de se concentrer sur le long terme. Cependant, à Gestion privée Manuvie, nous nous concentrons sur les objectifs à moyen et à long terme de nos clients et nous savons qu'il est essentiel de rester concentré sur les objectifs à long terme dans ce contexte d'incertitude.

Notre première conférencière, Frances Donald, est économiste en chef et chef, Stratégie macroéconomique à Gestion de placements Manuvie. Elle coordonne les recherches macroéconomiques pour aider l'équipe Répartition des actifs mondiaux de Manuvie à établir ses prévisions relatives aux catégories d'actif. Mme Donald a la responsabilité de coordonner et d'effectuer des travaux de recherche sur les placements dans le contexte de la macroéconomie mondiale ainsi que d'analyser les occasions à saisir et les répercussions potentielles sur les placements de Gestion de placements Manuvie. Elle a récemment participé à une publication LinkedIn sur les dernières perspectives économiques de Gestion privée Manuvie. Elle y fait le point sur l'évolution rapide des tendances du marché canadien. Aujourd'hui, Mme Donald nous fait part de son point de vue sur les développements que devraient connaître les marchés au cours de la prochaine période et nous donne un peu de contexte sur ce que nous prévoyons. Frances, c'est à vous.

Frances Donald, Économiste en chef, Monde et chef, Stratégie macroéconomique, Gestion de placements Manuvie

Merci, Glen. Vous savez, nous passons toujours un peu de temps à nous préparer avant ces appels, et je dois dire qu'il n'a jamais été aussi difficile que maintenant d'établir des prévisions. Nous vivons une situation sans précédent. Chaque jour, la terre tremble sous nos pieds. Nous connaissons des niveaux d'incertitude sans précédent, et le marché fait des choses qu'il n'a pour ainsi dire jamais faites. Même si de nombreuses équipes et personnes ont peut-être constaté qu'au début de cette période les valorisations étaient trop élevées, qu'elles reflétaient une conjoncture optimale, le choc est d'une telle ampleur que je ne connais personne qui a prédit qu'une pandémie mondiale serait le plus grand risque pour 2020, c'est vraiment un cygne noir. C'est ce qui rend les prévisions très, très difficiles, tant pour les marchés que pour l'économie, et en partie parce que les données changent si rapidement, nous devrions vraiment tenir compte des données qui changent d'heure en heure. C'est aussi difficile, car la plupart des perspectives dépendent de l'évolution d'un virus sur le plan de la santé, ce qui est certainement hors de ma portée et de celle de la plupart d'entre nous, mais je peux vous donner une idée de la façon de voir le monde et son fonctionnement en ce moment et c'est ce que je veux faire avec vous aujourd'hui. Je vais vous parler un peu de la façon dont nous en sommes arrivés à ce stade de la conversation. Je vais vous présenter mes cinq hypothèses de travail, vous donner une idée de ce que je crois que nous devons voir comme le creux de ce marché et vous expliquer pourquoi nous ne pensons pas y être encore tout à fait. Donc, comment en sommes-nous arrivés là? Commençons par ceci. J'aimerais que tout le monde considère ce choc économique comme ayant évolué en trois étapes parce que ce n'est pas aussi simple que virus, récession – non, ce n'est pas comme ça que cela évolue. En janvier, nous avons appris que la Chine fermerait la vaste majorité de

son économie de façon sans précédent pour contenir un virus, et à ce moment-là, à la fin de janvier et au début de février, lorsque nous avons commencé à voir certaines fluctuations du marché, nous nous inquiétons de ce que j'appellerais la récession de niveau 1, et la récession de niveau 1 était ce que nous appelons le choc du côté de l'offre. Si vous pensez à une économie d'une façon très simple, à ce qui est fabriqué ou à l'endroit où les choses sont fabriquées et à ce qui est consommé ou à l'endroit où les choses sont consommées, nous étions initialement très préoccupés de ce qui composait l'ensemble du marché parce que nous savions qu'une grande partie des produits fabriqués en Chine étaient des produits primaires et intermédiaires et que cela mettrait fin à l'activité manufacturière mondiale, et c'est pourquoi les préoccupations initiales étaient vraiment axées sur ce qui se passerait en Asie et aussi en Europe. Puis, la situation a continué d'évoluer en février, puis en mars et nous sommes passés à ce que j'appelle les préoccupations liées à la récession de niveau 2, c'est-à-dire que nous savions initialement que nous devons composer avec le choc du côté de l'offre, puis c'est devenu très rapidement un choc du côté de la demande. Je veux dire par là que nous avons commencé à fermer nos économies et à craindre que la confiance commence à avoir un impact considérable sur ce que les gens choisissent d'acheter, parce qu'ils ont été obligés de rester à la maison dans certains cas, mais aussi parce qu'ils ont choisi de ne pas sortir et d'acheter des choses pour leur propre sécurité. Le choc lié à la demande est devenu encore plus intense, car nous devons craindre que les gens aient peur de perdre leur emploi et, par conséquent, cessent de faire des achats; c'est le choc de niveau 2. Maintenant, pendant la majeure partie du mois de mars, nous avons dû composer avec ce que l'on considérerait généralement comme ce que j'appellerai un choc de niveau 3, une crise du crédit, et c'est pourquoi, pendant la majeure partie du mois de mars, nous avons arrêté de parler autant du virus et avons commencé à parler des forces sous-jacentes des marchés du crédit. Nous avons constaté un manque total de liquidités. Les sociétés ou les courtiers qui se tournent vers la Réserve fédérale pour acheter des obligations de sociétés et qui ne sont pas en mesure de le faire, les écarts qui se rétrécissent considérablement, et depuis de nombreuses années, on me demande sans cesse : qu'en est-il de la bulle d'endettement des entreprises et pour avoir maintes fois répété, notamment dans le cadre de nombreux événements de Gestion privée Manuvie, que ce n'était pas un problème tant que les entreprises ne voyaient pas soudainement un choc sur leurs revenus. Nous sommes donc passés d'un choc du côté de l'offre à un choc du côté de la demande, à l'appréhension d'une crise du crédit. En partie à cause de la Réserve fédérale, et j'en parlerai dans un instant, nous devons probablement moins nous inquiéter de la crise du crédit et prendre un peu de recul par rapport au choc de niveau 2 lié à la demande. Donc, lorsque nous réfléchissons à la façon dont les choses ont évolué, nous devons essayer de ne pas perdre de vue que nous avons commencé par un choc du côté de l'offre, auquel s'est ajouté le choc du côté de la demande, avant que nous

craignons une crise du crédit. À l'heure actuelle, nous nous éloignons un peu de cette préoccupation de niveau 3, ce qui est une bonne nouvelle. Encore une fois, les prévisions sont très difficiles à établir, mais je vais vous faire part de mes cinq hypothèses de travail dès maintenant. Les cinq choses qui, selon moi, sont vraies, mais qui peuvent changer, mais je soupçonne fortement que c'est le monde, les piliers qui façonneront notre monde à l'avenir. Numéro 1 : Nous sommes en récession mondiale. Toutes les économies du G10 sont actuellement en récession. La Chine, le Japon et l'Allemagne, les deuxième, troisième et quatrième plus grandes économies du monde, connaîtront des récessions techniques, soit une croissance négative au moins aux premier et deuxième trimestres de cette année. N'oubliez pas que ce choc nous a frappés alors que l'économie était déjà affaiblie à cause des guerres commerciales et d'importants chocs idiosyncratiques que subissaient déjà plusieurs économies. Par exemple, au Japon, les taxes à la consommation ont été relevées au quatrième trimestre, ce qui a causé un choc économique important. Je peux vous assurer que s'ils avaient su ce qui s'en venait, ils ne l'auraient pas fait. En Allemagne, des changements réglementaires ont été apportés, ce qui a grandement aidé le secteur de l'automobile. Ces deux facteurs ont d'abord contribué à la faiblesse des économies qui ont ensuite été frappées par un nouveau choc. Les États-Unis et le Canada entrèrent donc en récession et connaîtront leur plus forte contraction trimestrielle de leur histoire. Vous constaterez des contractions de plus de 10 % au deuxième trimestre; nous en sommes assez convaincus. Je veux dire par là que l'ensemble de votre profession économique, le plus grand recul que nous ayons jamais connu a été aux États-Unis en 1958, qui ont inscrit un recul de 10 %. Depuis, nous n'avons vu que trois autres cas de recul de 5 %. Les États-Unis connaîtront probablement un recul de 10 % à 20 % au deuxième trimestre, alors la plupart des chiffres que vous allez voir vont vous indiquer qu'il s'agit de la plus forte contraction de l'histoire. Mais je dois clarifier quelque chose à ce sujet, car autrement, nous passons à côté de l'essentiel. Ce que nous observons dans l'économie mondiale n'est pas nécessairement la plus grande récession en termes de destruction totale de la demande, c'est la récession la plus rapide. Une récession qui s'étalerait normalement sur un an s'est produite sur une très courte période, soit sur deux à trois mois. C'est pourquoi ces chiffres paraissent si alarmants. Ce n'est pas parce que les répercussions de la récession seront les pires jamais connues, c'est parce qu'elle se produit sur une période très courte. Notre deuxième hypothèse, qui est très importante pour toute personne dont l'horizon de placement dépasse quelques semaines. L'important n'est pas la chute, mais la reprise. Nous savons pourquoi l'économie a freiné brusquement. Dans bien des cas, c'était délibéré. Ces chiffres que vous voyez à la baisse ne sont pas aussi importants pour les perspectives de placement que ceux que nous voyons après la crise. Nous parlons probablement des résultats du troisième ou quatrième trimestre qui seront considérés comme les hausses trimestrielles les plus importantes de l'histoire.

Encore une fois, nous traversons un cycle économique typique dans une période incroyablement courte. C'est pourquoi les données nous sembleront très déformées. Nous nous attendons maintenant à ce que l'économie mondiale rebondisse. Je pense qu'il sera probablement un peu tôt pour voir ces chiffres grimper de façon fulgurante au troisième trimestre, mais d'ici la fin de l'année, nous nous attendons à être de retour sur la bonne voie. Si vous pensez à un marché boursier qui en tient compte six mois à l'avance, vous n'avez pas à attendre la fin de l'année pour voir un rebond de ce marché. Encore une fois, l'important n'est pas la chute, mais la reprise, en gardant à l'esprit que tout ce cycle économique s'échelonne sur une très courte période. Mon troisième pilier : Le risque d'une crise du crédit est considérablement réduit compte tenu de la longue liste de mesures mises en œuvre par la Réserve fédérale. Au départ, si nous avions parlé il y a deux semaines, vous m'auriez entendu dire que le plus grand problème auquel nous faisons alors face sur ce marché est le risque d'une crise du crédit et la demande déficiente d'obligations de sociétés sur ce marché. Que fait la Réserve fédérale pour la première fois de l'histoire? Elle achète des obligations de sociétés directement sur un marché primaire et sur un marché secondaire. La Réserve fédérale a abaissé les taux d'intérêt à 0 % et elle élargit ses mesures d'assouplissement quantitatif en achetant des bons du Trésor américain et des titres adossés à des créances hypothécaires à un taux que nous n'avions encore jamais vu, et elle nous a dit qu'elle continuerait de le faire tant qu'elle le jugerait nécessaire. C'est la raison pour laquelle vous entendrez parler d'assouplissement quantitatif à durée indéterminée. Soyons clairs, les mesures de la Réserve fédérale ne sont pas là pour soutenir la croissance. Elles ne peuvent pas stimuler la croissance. Vous pouvez réduire les taux autant que vous le voulez dans ce contexte, cela ne ravivera pas l'économie tant que la distanciation sociale ne sera pas résolue. Cela permet en fait d'éviter un trop grand resserrement des écarts de taux, ce qui deviendrait plus problématique, et à mon avis, elle y est parvenue. C'est une excellente nouvelle. Encore une fois, cela nous ramène d'une récession de niveau 3, qui est davantage une crise financière, au niveau 2, qui est un choc de l'offre et de la demande plus semblable à ce que nous avons vécu en 2001 et après le 11 septembre. Quatrième pilier : Les mesures de relance budgétaire accusent toujours un retard marqué, surtout aux États-Unis et au Canada. Pensez aux mesures de relance budgétaire de trois façons : trois types de fonds publics entrent en jeu. Le premier est l'infrastructure de santé publique, qui est très importante, mais qui n'est pas encore liée à l'économie dans la même mesure. Plus des fonds sont injectés dans l'infrastructure de santé publique, moins la crise sanitaire est dommageable, mais il ne s'agit que d'un type. Le deuxième est la prévention des mises à pied. C'est la mesure la plus importante que nous devrions voir se concrétiser. Nous ne l'avons pas vue au Canada. Selon moi, le Canada offre une assurance salaire de 10 %, ce qui n'est pas ce dont nous avons besoin, nous devons faire comme le Royaume-Uni et offrir une assurance

salaire de 80 %. Ce mois-ci, les entreprises ne seront pas à court de 10 %, mais plutôt d'environ 100 % pour payer les salaires. J'espère donc que nous verrons l'assurance salaire sous cette forme. C'est la plus importante mesure de relance que le gouvernement puisse mettre en œuvre. Troisièmement, le type de fonds publics qui devraient entrer en jeu nous aidera à accélérer la reprise. Je me concentre moins sur l'argent qui nous sauvera d'une récession, que sur le montant qui sera affecté et qui aura une incidence directe sur la rapidité avec laquelle nous nous en sortirons. C'est pourquoi les montants accordés aux mesures de relance budgétaire seront absolument essentiels pour nous lorsque nous établirons nos perspectives de reprise. Les États-Unis sont un peu à la traîne à cet égard, il semble y avoir de la politique en jeu, mais lorsque les annonces seront faites et que nous obtiendrons enfin des précisions, elles devraient être très positives pour le marché. Ma dernière hypothèse sur ce marché est que la récession au Canada paraîtra pire que le choc aux États-Unis, parce que le Canada était tout simplement plus vulnérable que les Américains au début de cette période. La consommation était moins forte ici en raison de la faiblesse des taux d'épargne et de l'endettement élevé, et notre marché du logement était soumis à un effet de levier considérablement plus élevé. Si vous avez vu l'une des vidéos que nous avons publiées sur YouTube ou LinkedIn, j'en ai déjà parlé. J'ai l'impression que le marché canadien du logement est voué à une légère perte de vitesse, particulièrement à Toronto et à Vancouver. Cela signifie-t-il qu'il s'agit d'un recul à long terme? Pas nécessairement. Pour ceux d'entre vous qui, comme moi, n'ont pas encore accédé à la propriété, le moment serait peut-être bien choisi, mais notre marché est actuellement complètement gelé et je pense que les prix reculeront probablement de 10 % à 20 % pendant une courte période. À long terme, je crois toujours que si vous me posez la question dans cinq ans : « Les prix des logements seront-ils plus élevés qu'ils ne sont actuellement? » Absolument. Quelle est la prochaine étape? Quand devenons-nous des acheteurs de ce marché? C'est facile durant une journée comme aujourd'hui où le Dow Jones a grimpé de 8,6 %, ce qui est plutôt incroyable, de vouloir participer au marché, et plusieurs raisons nous rendent plus enclins à enfin acheter. La Chine a essentiellement contenu le virus et les chaînes d'approvisionnement reprennent lentement, mais sûrement. Les États-Unis ont annoncé des mesures de confinement, qui devraient contribuer à freiner la propagation de la COVID-19, et les banques centrales fournissent des mesures et des liquidités en quantité. D'un point de vue macroéconomique, certains moments suscitent un peu plus d'enthousiasme à l'égard de ce marché. Et du point de vue du marché, les données techniques suggèrent toujours que nous sommes en position de survie, l'aversion pour le risque étant très marquée. Les valorisations se sont normalisées. Les bénéfices de 2019 seront transférés. Une occasion se présente à nous, mais nous n'en sommes pas encore tout à fait là. Que dois-je voir? J'ai besoin de voir deux ou trois choses. J'ai besoin que des mesures budgétaires soient annoncées et de savoir que la reprise après la récession

sera marquée. J'ai besoin de voir une décélération du taux de propagation de la COVID-19 dans les pays développés, particulièrement aux États-Unis. J'ai aussi besoin de voir que l'Asie ne devient pas vulnérable à un taux de réinfection, mais nous avons besoin de preuves qu'une fois cette courbe aplatie, elle ne remontera pas simplement parce que les gens reviennent à bord d'avions. J'aimerais que ces baisses marquées des prix du pétrole se révèlent temporaires, une certaine amélioration serait très utile. Cela aiderait le marché du crédit, qui est largement tributaire des prix du pétrole, et cela aiderait aussi l'activité économique en général. Enfin, nous avons besoin de preuves que les problèmes de financement et de liquidité que la Réserve fédérale tente de résoudre se résorbent effectivement. À mon avis, nous en sommes probablement là, mais il y a encore une certaine pression et un certain dysfonctionnement dans ce marché que nous devons surveiller de très près. Notre équipe mondiale suit donc ces éléments en tout temps, alors que ces nouvelles forces de marché approchent du point où nous comptons réagir, nous continuerons d'en parler, d'écrire sur le sujet, nous parviendrons à ce point, mais à mon avis, nous n'y sommes pas encore tout à fait. Le pire est sûrement derrière nous, mais il nous reste encore un petit bout de chemin à faire. Je pense que c'est donc le moment de m'arrêter et de redonner la parole à Glen.

**Glen Brown, Vice-président et directeur général,
Gestion privée Manuvie**

Merci beaucoup, Frances. Une période vraiment intéressante et de très bons commentaires de votre part, merci. Notre prochaine conférencière, Kelly McKenzie, est responsable de la vaste collection d'œuvres d'art de Manuvie en Amérique du Nord, supervisant sa conservation, son déplacement et son évaluation. Le monde des beaux-arts est souvent caractérisé par l'exclusivité ayant pour assise un produit à valeur subjective et avec les milliards de dollars en circulation, il peut certainement être intimidant. Pourtant, pour les particuliers fortunés, il s'agit d'un cadre étonnamment dynamique et accessible qui favorise l'échange d'idées et qui offre une occasion de devenir un influenceur artistique à part entière. Partout au Canada, les grandes sociétés, les grandes banques et les particuliers fortunés utilisent nos collections pour prendre position – envers leurs clients, leurs pairs et le public en général. Dans un cadre privé, une collection d'œuvres d'art se veut tantôt chaleureuse, tantôt intrigante, en plus d'être une source d'expression intellectuelle et créatrice. Comptant plus de 10 ans d'expérience dans le domaine des arts, nous sommes heureux d'accueillir Kelly McKenzie, qui donnera aux investisseurs fortunés quelques conseils sur les collections d'œuvres d'art. Je vous cède la parole, Kelly.

**Kelly McKenzie, Conservatrice de la collection
d'œuvres d'art de la Société, Manuvie**

Bonjour tout le monde, merci beaucoup pour cette présentation et de m'avoir invitée à participer à cet appel. Aujourd'hui, je vais vous parler des beaux-arts et plus précisément de la constitution, de la préservation et de la présentation d'une collection d'œuvres d'art. En tant que personnes et conseillers fortunés, vous occupez une position unique dans le monde des beaux-arts pour avoir une incidence importante sur les tendances, la culture et l'histoire. En 2019, des sources estimaient à environ 64 milliards de dollars américains la valeur des objets d'art et des antiquités négociés à l'échelle mondiale. Il s'agit là d'un marché important. C'est aussi un marché notoirement opaque où les artistes, les marchands et autres joueurs gardent jalousement leurs secrets. Aujourd'hui cependant, je donnerai aux nouveaux collectionneurs une feuille de route ou un aide-mémoire pour entrer sur ce marché et faire la lumière sur les collectionneurs. Je vous donnerai quelques-uns de mes meilleurs conseils pour préserver et faire croître votre collection. Ici, à Manuvie, nous sommes très chanceux d'avoir une superbe collection d'œuvres d'art provenant principalement d'artistes canadiens. Il n'est pas surprenant que la collection de Manuvie soit devenue un reflet des personnes et des collectivités que nous servons, puisque nous sommes une société canadienne qui investit dans ses clients. Dans une collection privée, le dénominateur commun sera probablement très différent, et c'est le premier sujet que je veux aborder : déterminer et comprendre vos goûts. Si vous cherchez à organiser une collection cohérente et à déterminer ce que vous aimez ou n'aimez pas, je vous recommande de consommer toutes les formes d'art dans le plus grand nombre de médias possible avant de faire votre premier achat. Je suppose donc que la peinture est le meilleur choix pour vous. Je dis cela parce que les œuvres d'art sont un achat à long terme et qu'il est toujours préférable de prendre une décision éclairée. Il y a de fortes chances que cette œuvre vous accompagne pendant au moins 10 ans. Elle fera partie de votre espace et, pour les collectionneurs vraiment passionnés, elle marquera aussi une étape importante. Si le premier achat a été bien fait, il peut donner le ton à votre collection. Vous seriez également surpris du nombre de nouveaux collectionneurs qui, croyant préférer l'art contemporain, se découvrent une passion pour l'art des années 1960 au fil du temps. En tant que Canadiens et résidents du Canada, nous sommes chanceux, car les collections abondent partout au pays. Pour mieux vous familiariser avec les différents médias, mouvements et discours liés aux beaux-arts, je vous recommande fortement de commencer à visiter les musées et les galeries d'art plus régulièrement. Oui, mais par où commencer? Il existe généralement trois catégories de galeries et de musées d'art : public, commercial et artistique. Les galeries publiques présentent habituellement des collections permanentes dont les œuvres ne sont pas à vendre. Elles comptent normalement sur le financement d'institutions culturelles et de gouvernements locaux ou provinciaux ou fédéraux, d'où le terme galerie publique. Les galeries commerciales sont vouées à la vente d'œuvres d'art. Elles constituent les principaux lieux artistiques pour les

marchands et les galeristes. Ces marchands se spécialisent dans la vente et parfois l'achat. La plupart des galeries commerciales présentent des artistes choisis par le marchand ou le galeriste. La galerie accepte de vendre une œuvre d'art en échange de 30 % à 50 % du prix de vente. Dans les galeries haut de gamme, ce chiffre oscille plus autour de 50 %. Ces contrats sont souvent exclusifs, ce qui signifie que la galerie sera le seul marchand pour un artiste donné dans une certaine région. La région peut s'étendre à une ville, à une province et, occasionnellement, à un pays si la galerie a plusieurs emplacements. La galerie présente l'artiste à ses clients et à son réseau, et il arrive souvent qu'elle le fasse connaître et participe à sa renommée. Ces partenariats sont par conséquent très convoités par les artistes qui préfèrent se concentrer sur leur travail plutôt que de se charger de la promotion, du marketing, du réseautage et, ultimement, de la recherche d'acheteurs. Bien que le pourcentage de la galerie puisse sembler élevé, conclure un contrat avec une galerie d'art réputée est souvent très prisé dans le monde de l'art. Pour les collectionneurs, le fait de choisir des œuvres d'un artiste représenté par une galerie d'art réputée peut être un choix plus prudent, car vous savez que la galerie et l'artiste ont à cœur la carrière de l'artiste. Enfin, les centres gérés par des artistes sont exactement cela, des centres gérés par des artistes plutôt que par des marchands, qui ne dépendent pas de fonds publics. Ces institutions ont été créées en réaction aux restrictions imposées aux galeries d'art publiques, au financement incertain et aux pressions afférentes aux ventes dans les galeries commerciales. Au Canada, il y a eu une forte augmentation du nombre de centres gérés par des artistes vers les années 1990, et bon nombre d'entre eux survivent encore aujourd'hui. Ces centres ne facturent pas de frais d'admission et fonctionnent de façon beaucoup plus communautaire. Les commissions dans ces centres sont généralement beaucoup moins élevées que dans les espaces commerciaux, soit 30 % ou moins, ce qui permet simplement de continuer d'offrir les programmes. Ils sont très rarement axés sur le profit. En comprenant mieux le fonctionnement des galeries, il est plus facile de déterminer par où commencer. Pour ceux qui ont peu ou pas de connaissances en art, je recommande de commencer à visiter de grandes galeries publiques, comme la Vancouver Art Gallery, le Glenbow Museum à Calgary, le Remai Modern à Saskatoon, le Musée des beaux-arts à Ottawa et de nombreuses autres à Montréal et dans les Maritimes. Bien sûr, nul besoin de toutes les visiter, mais je les suggère parce qu'elles offrent habituellement aux visiteurs un bon aperçu de l'histoire de l'art canadien et international. Elles ont parfois de la difficulté à se tenir au courant de l'art contemporain, parce que les restrictions et les exigences financières pour maintenir le financement public demandent un peu plus de temps. Par contre, les galeries commerciales sont généralement à l'avant-garde de l'art contemporain. Si vous avez déjà vu un film ou lu un roman représentant une galerie d'art, c'était probablement une galerie commerciale où le personnel ne donne pas l'heure au protagoniste. Au Canada, ce stéréotype est plutôt rare,

mais pas à Londres ou à New York. Alors, n'hésitez pas à visiter les galeries commerciales de votre ville. Les marchands et les galeristes feront évidemment plus d'efforts auprès des clients établis; toutefois, si vous avez un intérêt sincère pour ce qui est exposé dans une galerie commerciale, n'hésitez pas à interagir avec le personnel. Il est généralement compétent, axé sur le service et discret. D'expérience, les adjoints de galerie, les marchands et les conservateurs sont plus qu'heureux de parler longuement des œuvres exposées. Ils sont aussi beaucoup plus susceptibles de vous communiquer des renseignements non publiés sur le processus, les sources d'inspiration ou le matériel de l'artiste en personne plutôt qu'au téléphone ou par courriel. Interagir avec les gens en personne dans le monde de l'art peut être un outil incroyable. J'ai un ou deux conseils pour ceux d'entre vous qui souhaitent constituer une collection d'œuvres d'art, mais qui n'ont peut-être pas assez de temps pour visiter les galeries d'art. Songez à visiter les salons d'art. Les salons d'art rassemblent des centaines de galeries représentant toutes sortes d'artistes, de médias et de thèmes dans un seul et même grand espace. Au Canada, Art Toronto est le plus important salon d'art international au pays. Si vous n'y êtes jamais allé, je vous recommande fortement de le faire. C'est presque toujours l'un de mes événements préférés de l'année. Il se tient habituellement au cours de la dernière fin de semaine d'octobre au Palais des congrès du Toronto métropolitain. En 2020, il devrait avoir lieu du 30 octobre au 1er novembre, mais ces dates pourraient changer à la lumière des événements actuels. Ce salon met l'accent sur l'art contemporain et l'art moderne, qui sont actuellement les plus grands marchés pour ce qui est de l'offre et des ventes, mais il donne quand même un bon aperçu de ce qui est offert au Canada. Les galeries d'art, les marchands, les conservateurs, les collectionneurs et de nombreux autres professionnels viennent de partout au pays et de l'étranger pour assister à ce salon. Il en vaut vraiment le déplacement. Il y a tellement de choses à voir pendant une fin de semaine que cela peut vous sembler accablant. Je vous conseille de vous en tenir à votre première impression. Qu'avez-vous aimé? Normalement, ce dont vous vous souvenez d'un salon comme celui-ci vous aidera à déterminer vos préférences. Si vous savez déjà ce que vous aimez, ce peut être une excellente occasion de repérer d'autres artistes qui vous intéressent et de découvrir où les trouver. Le principal objectif du salon est de vendre des œuvres d'art. Seuls les plus grandes galeries et les plus grands musées publics auront de petits kiosques pour faire la promotion de leurs expositions ou abonnements. Les centres gérés par des artistes y participent rarement. Ma deuxième recommandation pour ceux qui ont un peu de temps libre est d'envisager l'embauche d'un conseiller artistique. Cela ne semble peut-être pas l'option la plus intéressante, mais je peux vous assurer qu'un conseiller qualifié et compétent en vaut la peine. Ce sont des personnes chevronnées qui peuvent vous aider à restreindre votre recherche beaucoup plus rapidement que vous ne le pouvez par vous-même. Lorsque vous savez ce que vous recherchez, ils font tout le travail pour vous. Ils vous

aideront à déterminer quel est le meilleur marché pour ce que vous recherchez, vous feront des suggestions pour élargir ou restreindre votre recherche selon ce dont vous avez besoin et, surtout, vous renseigneront en cours de route. L'avantage supplémentaire de travailler avec un conseiller, et je suis certaine que tous les conseillers avec nous en conviendront, c'est que si vous avez accès à un expert qui a vos intérêts à cœur, vous êtes toujours en meilleure position. De plus, ils comptent parmi les personnes les mieux placées dans le secteur pour repérer les nouveaux artistes et les artistes établis qui ont le plus grand potentiel d'impact. Maintenant que vous comprenez comment les galeries et les musées fonctionnent, qui sont les intervenants et où les trouver, vous avez probablement fait vos recherches et savez ce que vous aimez. Si vous êtes un collectionneur chevronné, vous connaissez votre collection et ses lacunes. Le moment est peut-être venu de faire cet achat. Comme tout collectionneur vous le dira, c'est l'un des aspects les plus excitants de collectionner l'art. Un achat solidifiera votre relation avec votre conseiller si vous choisissez d'embaucher un, avec les marchands qui représentent la galerie et les artistes que vous aimez, et même avec les artistes eux-mêmes. Vous devenez un mécène des arts. Au fur et à mesure que vous constituez votre collection et établissez des relations dans le secteur, votre consommation d'œuvres d'art gagne en influence. Les galeries desquelles vous achetez, les artistes que vous choisissez de collectionner, les professionnels avec lesquels vous faites affaire façonnent le monde de l'art comme n'importe quel marché de consommation. Mais le marché de l'art est unique en ce sens qu'il documente visuellement l'expérience humaine, les événements culturels, le contexte politique et les goûts. Surtout dans l'Ouest, les collections privées deviennent souvent le point de départ d'espaces publics beaucoup plus grands grâce aux dons. Par exemple, le Musée des beaux-arts de l'Ontario a reçu un don sans précédent de centaines d'objets d'art et de 70 millions de dollars pour des rénovations majeures au début des années 2000. Le donateur était M. Kenneth Thompson. Le Musée expose maintenant de grands pans de la collection de M. Thompson, y compris des œuvres du Groupe des sept et de Cornelius Krieghoff, qui se trouvent au deuxième étage. Si vous avez déjà visité le Musée des beaux-arts de l'Ontario, vous vous demandez peut-être pourquoi le niveau le plus bas héberge autant de modèles de navires. Ils détonnent un peu. Ces navires appartenaient en fait à M. Thompson, qui les aimait beaucoup et qui a inclus des conditions dans son don pour leur exposition. En tant que galerie publique, le Musée met l'accent sur l'éducation des élèves des écoles et des universités, ainsi que du grand public. Pour créer du contenu captivant, les formateurs et formatrices transforment régulièrement les expositions en documents de référence; la collection de M. Thompson, ses goûts et son influence ont donc marqué l'histoire. Collectionner des œuvres d'art peut ouvrir toutes sortes de portes à de nouvelles amitiés, à de nouveaux partenariats et à de nouvelles occasions, mais il est important de ne pas se laisser emporter. N'oubliez pas qu'une collection bien gérée n'est pas redondante,

alors diversifiez votre portefeuille. Faites croître votre collection sur plusieurs années. Mon conseil pour les collectionneurs privés est de n'acheter que des œuvres qui vous parlent, d'une certaine façon. Les beaux-arts, comme le vin, les montres et les voitures de sport haut de gamme, sont considérés comme un actif précieux. Il ne verse pas de dividendes et est conservé pendant une longue période. Il a aussi besoin de soins pendant toute sa vie. Avant de faire croître votre collection, vous devriez tenir compte de certains éléments, notamment l'assurance, l'exposition, la conservation et l'entreposage. Chaque fois que nous faisons des achats importants, nous voulons les protéger. Il en va de même pour les œuvres d'art. Qu'elle vaille 5 000 \$ ou 1 million de dollars, l'assurance est une bonne option. Dans bien des cas, surtout pour les petites collections, des avenants peuvent être ajoutés aux contrats d'assurance habitation pour couvrir les œuvres d'art, comme les bijoux, les appareils électroniques ou les instruments de valeur. Cependant, certains produits d'assurance spécialisés pour les œuvres d'art peuvent parfois être plus économiques et offrir des modalités de couverture plus appropriées aux objets de collection. Certains courtiers d'assurance recommandent d'examiner les produits d'assurance spécialisés lorsque les objets atteignent une valeur de 30 000 \$ ou plus. Je vous recommande fortement de souscrire un contrat d'assurance avant de prendre possession d'une œuvre, surtout si elle est fragile ou doit parcourir de longues distances. Il peut aussi être difficile d'exposer votre collection lorsque vous commencez à penser à la sécurité et à la longévité. Lorsque vous disposez des œuvres d'art dans votre maison, soyez extrêmement conscient des activités qui ont normalement lieu à proximité. Si l'œuvre d'art se trouve dans un couloir, risque-t-elle d'être accrochée ou égratignée pendant que vous vous dépêchez à vous rendre au travail le matin? Si elle figure dans la salle à manger, risque-t-elle d'être éclaboussée? Créer des obstacles autour des œuvres en trois dimensions peut leur offrir une protection supplémentaire. Un excellent moyen de protéger les œuvres en deux dimensions est de les faire encadrer par des professionnels. Un cadre protège contre ces mésaventures et peut souvent encaisser les coups et les égratignures plus facilement que l'œuvre d'art elle-même. Le cadre est aussi l'endroit le plus sûr pour installer du matériel de sécurité qui permet essentiellement de fixer les œuvres d'art au mur. Si vous songez à l'accrocher dans votre bureau ou dans un espace public, il pourrait s'agir d'une option prudente pour vous. Je recommande toujours des cadres pour les œuvres sur papier simplement parce qu'ils offrent un soutien structurel, mais pour les œuvres particulièrement prisées sur papier, pensez à inclure une vitre avec filtre UV ou un vitrage. Les œuvres d'art sur papier s'estompent sous l'effet direct du soleil. L'éclairage régulièrement utilisé dans une pièce peut aussi considérablement endommager une œuvre. L'ajout d'un vitrage de protection contre les UV peut la protéger contre les dommages causés par la lumière, les éclaboussures, les coups et les égratignures et les empêcher de nuire à sa conservation. Après tout, remplacer un cadre coûte

beaucoup moins cher que remplacer l'œuvre. Pour préserver votre collection, des inspections régulières sont importantes pour évaluer l'état général des œuvres d'art. Les fluctuations de température et d'humidité, en particulier, peuvent avoir une incidence négative sur les matériaux composant l'œuvre. Par exemple, si l'on pense à une peinture à l'huile sur du lin qui est exposée dans une maison d'été, en hiver, les propriétaires éteignent les systèmes de chauffage et de climatisation. La maison demeure intacte pendant plusieurs semaines ou mois. Ce printemps-là, la météo fait des siennes, températures extrêmes et fortes averses se succèdent. Les températures glaciales assèchent l'air dans la maison. La structure en bois se contracte, ce qui réduit la tension sur le lin. La surface devient moins stable à mesure qu'elle s'affaisse. Le lendemain, une violente averse frappe la région et l'intérieur de la maison s'emplit d'humidité. La structure prend de l'expansion et tire le lin vers le haut. Comme la maison, les œuvres d'art s'adaptent et réagissent à leur environnement. Après plusieurs semaines ou mois de ce régime, la peinture à la surface peut devenir moins stable, révélant possiblement des fissures capillaires. Après plusieurs saisons, la peinture peut commencer à se détacher du linge, ce qui entraîne des mesures de conservation coûteuses. En inspectant régulièrement vos œuvres d'art avec soin, vous pouvez éviter que de petites égratignures se transforment en problème majeur. L'œil nu fonctionne bien pour la plupart des collectionneurs. La coloration provenant du vieillissement du vernis ou de la lumière du soleil, les fissures, la séparation découlant des changements dans l'environnement ou même l'accumulation normale de poussière et de saleté peuvent être détectées par une simple inspection visuelle. Et vous n'avez pas besoin non plus d'être un spécialiste en conservation. Si vous remarquez un problème, appelez votre conservateur préféré. Beaucoup vous diront si une œuvre a besoin d'un traitement ou non, vous pourrez donc avoir l'esprit tranquille en sachant qu'ils s'occuperont de votre collection pour vous. Si vous conservez des œuvres d'art dans des propriétés saisonnières, songez à les entreposer durant la saison morte. De nombreuses sociétés de services artistiques qui offrent notamment des services spécialisés d'installation, d'expédition et d'emballage offriront également des solutions d'entreposage à température contrôlée. Le coût de ces services est généralement assez raisonnable, surtout pour les petites collections, et peut faire une énorme différence dans l'état général de votre collection. Au fil du temps, les œuvres d'art exposées dans les maisons, les bureaux et même les galeries accumuleront de la poussière et de la saleté. À Manuvie, nous avons un portrait de Sir John A. MacDonald, premier président de la société, qui remonte aux environs de 1890. Le portrait a une grande valeur en raison de l'artiste qui l'a peint, mais aussi parce qu'il a été commandé par le conseil d'administration de Manuvie à titre de cadeau à Sir John A. MacDonald. Étant donné que la peinture représente un élément si historique pour la Société, nous en prenons très bien soin. Cependant, comme tout ce qui prend de l'âge, le temps a laissé sa trace sur le portrait. Il est devenu sombre et poussiéreux,

et on a remarqué une petite égratignure à la surface. En 2017, nous avons envoyé la peinture à notre conservateur pour qu'elle soit réparée. Elle a été nettoyée, retouchée et retournée au bureau. Lorsque la peinture a été déballée et exposée pour être remise à sa place, nous avons été surpris de constater que le fond était d'un rouge profond et non pas du brun riche que nous observions auparavant. La lente accumulation de saleté à la surface des œuvres d'art, même des mieux inspectées, peut être décevante; c'est pourquoi l'évaluation et l'entretien régulier d'une œuvre d'art, même s'ils ne semblent pas nécessaires, en valent la peine. Maintenant, avant de conclure, je tiens à dire que je comprends que la vie de tous les jours a radicalement changé pour tous les participants à l'appel. On nous demande de nous distancier socialement, de travailler à domicile et d'éviter les foules. Bon nombre des conseils que j'ai donnés portent sur l'engagement envers l'art dans le monde des arts par l'intermédiaire de galeries, de musées et d'événements pour vous aider à constituer et à faire croître votre collection. Pour l'instant, ce n'est cependant pas possible. Heureusement, beaucoup de galeries d'art, de musées et d'artistes utilisent Internet comme beaucoup d'autres entreprises. Des galeries et des musées d'envergure internationale offrent des visites virtuelles partout dans le monde. Bon nombre des galeries publiques au Canada dont j'ai parlé plus tôt ont conclu un partenariat avec Google pour offrir aux gens une expérience virtuelle. Art Basel est une foire artistique internationale qui a lieu chaque année à Bâle, en Suisse, à Miami Beach, en Floride et à Hong Kong, en Chine. En raison de la pandémie, ces événements sont transposés dans des salles de visionnement numériques auxquelles vous pouvez accéder à partir de n'importe où dans le monde. Les galeries commerciales mettent aussi à profit la technologie et créent des visites guidées et virtuelles pour ceux qui ne peuvent pas s'y rendre en personne, alors ne laissez pas le virus freiner votre exploration. Vous pouvez peut-être visiter le Louvre dans le confort de votre foyer en attendant que la volatilité du marché se stabilise. Merci beaucoup de m'avoir invitée aujourd'hui; je vous redonne la parole Glen.

**Glen Brown, Vice-président et directeur général,
Gestion privée Manuvie**

Au cours des 12 prochains mois, des 5 et des 10 prochaines années, nos gestionnaires examinent activement les portefeuilles. De plus, l'équipe Répartition des actifs mondiaux de Manuvie continue de revoir la répartition de l'actif en fonction des changements à long terme des caractéristiques des catégories d'actif et de l'incidence des profils de risque. Nous avons constaté la stabilité tant attendue des catégories d'actif non traditionnelles pendant la dislocation du marché des capitaux, et nous continuerons de surveiller leur pertinence pour nos portefeuilles de clients. Nous espérons que les commentaires d'aujourd'hui vous seront utiles. Comme toujours, si vous voulez savoir ce que la plateforme de placement de Gestion privée Manuvie peut

faire pour vous et vos clients, n'hésitez pas à communiquer avec un membre de l'équipe de Gestion privée. Au nom de l'équipe, je vous remercie de votre attention et nous avons hâte à notre prochain appel en juin. Soyez prudents.

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

Destiné au public canadien. Préparé à titre d'information seulement. Ne constitue ni une offre ni une invitation à quiconque pour acheter ou vendre tout placement ou autre produit particulier. Gestion privée Manuvie ne fournit pas de services-conseils sur les placements dans les œuvres d'art et n'offre pas d'instruments de placement de cette catégorie sur sa plateforme. Une crise généralisée dans le secteur de la santé, comme une pandémie mondiale, pourrait entraîner une forte volatilité des marchés, la suspension des opérations ou la fermeture des bourses, et nuire au rendement des fonds. La nouvelle maladie à coronavirus (COVID-19), par exemple, perturbe considérablement les activités commerciales à l'échelle mondiale. Les répercussions d'une crise sanitaire, ainsi que d'autres épidémies et pandémies qui pourraient survenir à l'avenir, pourraient avoir des répercussions sur l'économie mondiale qui ne sont pas nécessairement prévisibles à l'heure actuelle. Une crise sanitaire peut exacerber d'autres risques politiques, sociaux et économiques préexistants. Cela pourrait nuire au rendement du fonds, ce qui entraînerait des pertes sur votre placement.

Destiné au public canadien. Le présent enregistrement sonore a été préparé à titre d'information seulement. Il 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 enregistrement sonore, 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. Manuvie, le M stylisé, Manuvie & M stylisé, et Gestion privée Manuvie sont des marques de commerce de La Compagnie d'Assurance-Vie Manufacturers et sont utilisées 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.

Les renseignements présentés dans le présent enregistrement sonore, y compris les énoncés concernant les tendances des marchés des capitaux, les événements à venir, les objectifs, la discipline de gestion et les autres attentes, sont fondés sur la conjoncture, qui évolue au fil du temps. Ces renseignements peuvent changer à la suite d'événements ultérieurs touchant les marchés ou pour d'autres motifs. Ces prévisions peuvent se réaliser ou non, et la réalité pourrait en être très éloignée. Le présent enregistrement sonore peut contenir des déclarations prospectives relatives aux marchés, aux portefeuilles modèles et aux rendements. Ces déclarations ne sont pas garantes du rendement futur. Elles présentent des incertitudes et des risques inhérents aux composantes d'un portefeuille individuel et aux facteurs économiques en général, et il est possible que les attentes, prévisions, projections et autres déclarations prospectives ne se réalisent pas. Gestion privée Manuvie demande de ne pas accorder une confiance induite à ces énoncés, car plusieurs facteurs sont susceptibles de modifier de manière substantielle les résultats et événements explicitement ou implicitement présentés dans ces énoncés de nature prospective. Ces facteurs incluent notamment les conditions générales économiques, politiques et des marchés au Canada, aux États-Unis et à l'échelle mondiale, les taux d'intérêt et de change, les marchés boursiers et financiers mondiaux, la concurrence

commerciale, les changements technologiques, la modification des lois et règlements, et les catastrophes. Gestion privée Manuvie vous invite à étudier attentivement ces aspects et d'autres facteurs avant de prendre toute décision de placement.