



E D G E P O I N T<sup>®</sup>

## POURQUOI UNE ENTREPRISE AXÉE SUR LES INVESTISSEMENTS EST-ELLE ENCORE CONSIDÉRÉE COMME UN CONCEPT NOVATEUR?

### 1) Structure de la société

| QUI EST RESPONSABLE?   |   |
|--|---|
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Les actionnaires publics sont à la barre du navire</i>  | <b>EdgePoint</b><br><i>Structurée pour le succès des investisseurs et dirigée par des investisseurs privés</i>  |
| <p>Les compagnies axées sur les ventes et le marketing mettent l'accent sur les fonds populaires qui ont une forte probabilité de se vendre rapidement. Chez EdgePoint, nous les appelons des « supermarchés » : des allées infinies de produits incitant les clients à acheter de manière impulsive. De la cryptomonnaie, des produits à critères écologiques, sociaux et de gouvernance (ESG), des produits technologiques, des fonds liés à la marijuana, des produits protégés contre l'inflation, ... La liste est longue. Les actionnaires adorent les supermarchés de fonds : plus de produits, plus d'actifs, plus de frais, plus de dividendes.</p> <p>Cliquez <a href="#">ici</a> pour consulter la liste des supermarchés de fonds lancés depuis novembre 2008.</p> | <p>Bonne chance pour trouver le total de nos actifs sous gestion sur notre site Web. La glorification du nombre d'actifs rassemblés n'aide en rien les investisseurs. Nous existons pour faire croître les actifs durement gagnés et c'est ce dont nous sommes fiers. EdgePoint est une entreprise privée détenue et exploitée par ses employés, ce qui signifie que nous n'avons pas de comptes à rendre à des actionnaires. Nous ne lançons un fonds que si nous croyons qu'il existe une occasion inexploitée qui peut accroître le patrimoine de nos clients.</p> <p>EdgePoint possède une gamme de produits ciblés qui appliquent une méthode d'investissement unique et éprouvée.</p> |
| HORIZONS DE PLACEMENT  |   |
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Accent sur le court terme</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>Vision et mesures incitatives à long terme</i>   |
| <p>Dans le secteur des fonds, il est courant d'observer des grossistes se vanter de rendements sur un an. Les rendements à court terme parlent d'eux-mêmes (et ils ne disent pas grand-chose). Mes hommages au représentant des ventes (il sait qui il est) qui a comparé nos fonds sur une base de deux semaines! On peut trouver toutes sortes de picorage de premier ordre dans ce bon vieux supermarché!</p>   | <p>Notre principale définition du succès est la suivante : dix ans de rendement d'investissement nous plaçant au sommet de notre groupe de pairs. C'est un objectif simple, mais qui nécessite beaucoup de savoir-faire. Nous mettons l'accent sur la réalisation de cette réussite à long terme et ne laissons pas les distractions à court terme nous en écarter.</p>   |

| <b>FRAIS</b>   |   |
|--|---|
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Plus ils sont élevés, plus c'est avantageux</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>Essaie constamment de baisser la barre</i>   |
| Les sociétés de vente et de marketing sont coûteuses à gérer. Les panneaux d'affichage lors des parties des Leafs ne sont pas bon marché, mais en quoi cette publicité aide-t-elle vos clients? Pourquoi les investisseurs devraient-ils payer pour des balles de golf ou autres babioles? Elles ne contribueront pas au patrimoine des investisseurs. | Nous avons maintenu des frais inférieurs à ceux du secteur et nous continuons de trouver des moyens de les réduire encore. Nous n'avons pas d'équipe de marketing et nous ne faisons pas de publicité. Le résultat? Environ 130 millions \$ d'économies <sup>i</sup> et 5,5 millions \$ de remises dans le cadre du programme Partenaires d'une décennie <sup>ii</sup> . Nous continuons à repousser les limites avec nos fonds à notice d'offre confidentielle qui chargent une commission de performance au lieu d'un frais de gestion – nous ne sommes pas payés si vous ne l'êtes pas.                |
| <b>PARTENARIATS</b>  |   |
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Rue à sens unique</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>EdgePoint favorise l'esprit d'équipe</i>   |
| Dans quelle mesure les sociétés de fonds sont-elles ouvertes et honnêtes avec leurs investisseurs? Ne soyez pas le dernier à savoir qu'une équipe entière de gestionnaires de portefeuille a quitté le fonds ou que votre fonds « valeur » est devenu par magie un fonds « de croissance »... ou vice versa.   | Les bonnes relations nécessitent une communication ouverte et honnête, ainsi que des valeurs communes. Nos gestionnaires de relations sont également de fiers propriétaires d'EdgePoint, et cela fait toute la différence.<br><br>Nous ne convenons pas à tous et nous nous associons seulement avec ceux qui partagent nos valeurs à long terme. En nous associant à seulement 2 % des conseillers canadiens, nous pouvons leur accorder le temps qu'ils méritent. Les 20 % de nos conseillers les plus importants ont démontré leur alignement en détenant 79 % de nos actifs de détail. <sup>iii</sup> |

## 2) Une méthode d'investissement unique par rapport à la tendance du jour

| <b>LES RAISONS QUI EXPLIQUENT OÙ VOTRE ARGENT EST INVESTI</b>  |  |
|--|--|
| <b>99 % du secteur</b><br><i>La tendance du jour</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>Une méthode de propriétaire d'entreprise rationnel</i>  |
| Votre représentant des ventes croit-il aux fonds qu'il vend et à la méthode d'investissement? Peut-il partager ses relevés de compte personnels prouvant qu'il y investit également? Cela pourrait expliquer pourquoi il essaie de convaincre les conseillers de faire passer les actifs de leurs clients d'un fonds à l'autre lorsqu'ils sont moins performants.<br><br>Si ces grossistes ne sont pas en mesure d'expliquer ce que contient le fonds ou pourquoi la méthode fonctionne à long terme, vos clients fondent leurs futurs rendements sur l'espoir et sur du matériel de vente tape-à-l'œil. | Nous utilisons une méthode éprouvée qui a permis aux investisseurs de se constituer un patrimoine à long terme.<br><br>Nous sommes des propriétaires d'entreprises qui achètent des entreprises. C'est simple comme bonjour, mais nous défendrons toujours cette méthode éprouvée. |

| <b>RELATION AVEC LES INDICES DE RÉFÉRENCE</b>  |  |
|--|--|
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Jouer pour ne pas perdre</i>  | <b>EdgePoint</b><br><i>Laisser les indices au vestiaire</i>  |
| Les gestionnaires de fonds lient leurs décisions à leur indice de référence, car ils ne veulent pas être congédiés s'ils génèrent des rendements inférieurs par rapport à cet indice (risque de carrière). Un rendement conforme à l'indice de référence ne rend pas service aux investisseurs, mais il est plus facile à justifier. | Nos primes sont liées aux performances à long terme par rapport à celles de notre groupe de référence. Nous sommes très différents de nos références, car notre mission est de les battre. Notre volonté de se distinguer des autres en dit long et a donné des résultats sur le long terme. |

### 3) Les gens

| <b>SPÉCIALISTES D'INVESTISSEMENT</b>  |  |
|---|--|
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Bonjour, je m'appelle...</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>Les propriétaires ne partent pas</i>  |
| <p>Les entreprises qui ne défendent aucune cause ne gagnent pas la loyauté de leurs employés; elles essaient de l'acheter. Confieriez-vous vos investissements à long terme à quelqu'un dont la fidélité ne dure que le temps d'encaisser son chèque de paie?</p> <p>Jetez un coup d'œil aux <a href="#">taux de rotation</a> du secteur (que ce soit par choix ou non) depuis notre lancement. Oui, certains ont pris leur retraite, mais qu'en est-il du reste?</p> <p>Savez-vous quel est le niveau de co-investissement des gestionnaires de portefeuille qui gèrent votre patrimoine durement gagné?</p> | <p>Nous encourageons une culture de la propriété, car nous sommes tous propriétaires de l'entreprise. Chaque fois que vous parlez à quelqu'un ici, vous parlez à un propriétaire engagé. Les propriétaires ne partent tout simplement pas. Ils sont également fortement investis dans les produits qu'ils vendent à leurs clients.</p> <p>Chez EdgePoint, nos employés ont investi plus de 319 millions \$ aux côtés de vos clients<sup>iv</sup>.</p>  |
| <b>GROSSISTES</b>   |  |
| <b>99 % du secteur</b><br><i>Vous en vendre toujours plus</i>   | <b>EdgePoint</b><br><i>Ici quand vous avez besoin de nous</i>  |
| <p>C'est probablement une coïncidence que les grossistes contactent les conseillers lorsqu'ils veulent promouvoir un fonds (probablement nouveau), mais disparaissent lorsque les conseillers ont des questions sur un fonds sous-performant acheté récemment.</p> <p>Et lorsqu'il se présente, les seules choses qu'il apporte sont un stylo avec un logo et des documents tape-à-l'œil sur un nouveau fonds qui va certainement apporter de forts rendements cette fois-ci.</p> <p>C'est presque suffisant pour vous faire serrer une balle anti-stress aux couleurs de la société.</p>                     | <p>Chaque membre de notre équipe de vente est également propriétaire de notre entreprise. Ils sont convaincus que la clé d'un bon partenariat est de donner à chacun les moyens de réussir.</p> <p>Ils apportent des renseignements sur notre méthode, et non des documents tape-à-l'œil sur un produit. Cela aide vos clients à devenir de meilleurs investisseurs et à comprendre pourquoi nous investissons comme nous le faisons. Ils risquent moins d'être leur pire ennemi en recherchant des rendements à court terme ou en vendant lorsque leurs fonds sont en baisse.</p> |

## Conclusion

Lorsque vous investissez à long terme, vous devez savoir avec qui vous travaillez et en quoi ils croient. Nous avons passé les quatorze dernières années à travailler à rebâtir la confiance des investisseurs envers le secteur des fonds communs de placement, pendant que d'autres sociétés s'efforçaient de plaire à leurs actionnaires et autres parties prenantes. Bien que les saisons et les marchés puissent changer, l'engagement d'EdgePoint à bien faire les choses pour ses investisseurs demeure inébranlable. Dans l'intérêt des investisseurs, nous espérons que, dans quatorze ans, notre méthode ne sera plus considérée comme novatrice dans cette industrie.

Des commissions, commissions incitatives, frais de gestion et frais d'investissement peuvent tous être associés aux opérations touchant des fonds communs de placement. Veuillez lire le prospectus et l'Aperçu du fonds avant de procéder à tout investissement. Des exemplaires du prospectus peuvent être obtenus auprès de votre conseiller financier ou à l'adresse [www.edgepointwealth.com](http://www.edgepointwealth.com). Sauf indication contraire, les taux de rendement pour les périodes de plus d'un an sont des taux de rendement antérieur, composés annuellement, déduction faite des frais, et tiennent compte des changements de la valeur unitaire et du réinvestissement de toutes les distributions. Ils excluent les frais de souscription, de rachat, de distribution, et les frais optionnels et impôts à payer par tout titulaire de titres qui réduiraient les rendements. Le rendement des fonds communs de placement n'est pas garanti; leur valeur évolue rapidement dans le temps et aucun rendement antérieur ne garantit de résultat ultérieur. Le présent document ne doit pas être considéré comme une offre de vente ou une sollicitation d'achat. Les fonds communs de placement ne peuvent être achetés que par l'entremise d'un courtier inscrit et ne sont offerts que dans les territoires où leur vente est légale. Le présent document ne donne aucun conseil, que ce soit sur le plan juridique, comptable, fiscal ou propre aux investissements. Les renseignements inclus dans le présent document ont été obtenus de sources que nous croyons crédibles, mais EdgePoint n'assume aucune responsabilité pour les pertes, qu'elles soient directes, particulières ou accessoires, pouvant résulter de l'utilisation de la présente information. Les titres du portefeuille sont fournis sous réserve de toute modification possible. Les fonds communs d'EdgePoint sont gérés par Groupe de placements EdgePoint inc., une société affiliée à Gestion de patrimoine EdgePoint inc. EdgePoint® est une marque de commerce du Groupe de placements EdgePoint inc. Première date de publication : 4 octobre 2022.

<sup>i</sup> Source : Strategic Insight et Morningstar Direct. RFG moyen par catégorie des fonds de série F gérés activement dans les catégories suivantes : Actions mondiales, Actions canadiennes et Actions canadiennes ciblées, Équilibrés mondiaux, Équilibrés neutres mondiaux et Équilibrés mondiaux à revenu fixe, Équilibrés canadiens, Équilibrés neutres canadiens et Équilibrés canadiens à revenu fixe. La série F est offerte aux investisseurs dans le cadre d'une entente de frais de service/conseil et exclut les commissions de suivi. RFG des portefeuilles EdgePoint au 31 décembre 2020. Les économies annuelles sont calculées en utilisant une moyenne des actifs mensuels sous gestion pour les séries A et A non TVH ou les années 2009 à 2017 et les séries F et F non TVH pour les années 2018 à 2020. En raison de l'évolution de la gestion d'actifs en faveur des honoraires, nous croyons qu'utiliser les RFG des séries F et F non TVH à des fins de comparaison à partir de 2018 est plus pertinente. Strategic Insight a été utilisé pour les moyennes des catégories de 2009 à 2017. Les données de Morningstar Direct ont été utilisées à partir de l'année 2018. Pour les fonds qui n'ont pas déclaré le RFM de 2021 avant le 1er mars 2022, le RFM de 2020 a été utilisé. Les économies de frais sont une approximation.

<sup>ii</sup> Au 30 juin 2022. Le programme Partenaires d'une décennie est une réduction de frais qui s'applique aux partenaires qui ont été investis dans un portefeuille EdgePoint pendant dix années consécutives ou plus et qui sont actuellement investis dans une série admissible. La réduction des frais est offerte au moins une fois par année sous forme de distribution des frais de gestion (« réduction ») réinvestie dans des parts supplémentaires du ou des portefeuilles détenus dans des comptes admissibles. La réduction est appliquée aux frais de gestion applicables à la série A, à la série A(N), à la série F ou à la série F(N) d'un portefeuille, déduction faite des commissions de suivi que nous versons au courtier du compte (le cas échéant), des frais d'exploitation et des taxes. La réduction est de 10 % pour les Portefeuilles mondiaux et canadiens EdgePoint, et de 5 % pour les Portefeuilles mondiaux et canadiens de fonds de revenu et de croissance EdgePoint. La réduction est appliquée à toutes les séries de portefeuilles admissibles actuelles et futures détenues au niveau du compte de l'investisseur. Les autres comptes qui peuvent être associés à un investisseur admissible (p. ex. le compte du conjoint, le compte d'une société de portefeuille, etc.) ne seront pas admissibles au rabais, à moins que ces comptes ne répondent séparément à l'exigence de temps de détention. La réduction n'est pas négociable et est versée à la discrétion d'EdgePoint. Le programme peut être révisé ou résilié en tout temps.

<sup>iii</sup> Au 30 juin 2022.

<sup>iv</sup> Au 31 décembre 2021. L'investissement par les employés d'EdgePoint comprend tous les investissements des fondateurs et des employés actifs de la société dans les fonds d'investissement gérés par EdgePoint ou Cymbria.