



**L'OFFICE  
D'INVESTISSEMENT  
DU RPC**

**Site Web : [www.oirpc.ca](http://www.oirpc.ca)**

## **Document d'information Programme de placements relationnels de l'Office**

---

### **Aperçu**

L'Office d'investissement du RPC (l'Office) a pour mission de placer l'actif du Régime de pensions du Canada (RPC) en vue d'un rendement maximal tout en évitant des risques de perte indus. Son but est de contribuer à assurer le financement des prestations futures de 17 millions de Canadiens au titre du RPC. Au 30 septembre 2009, la caisse du RPC s'élevait à 123,8 milliards de dollars.

Le groupe Placements relationnels de l'Office est responsable de l'engagement direct auprès des sociétés ouvertes dans le but premier d'augmenter la valeur du portefeuille de placements sur les marchés publics. Il cherche à réaliser d'importants placements en capitaux propres tirant parti des avantages distinctifs de l'Office, soit sa taille, les flux de trésorerie dont il dispose et son horizon de placement à long terme. Ces placements devraient procurer de la valeur à long terme pour la caisse.

---

### **Approche en matière de placements relationnels**

#### *Répartition du capital stratégique*

Le groupe Placements relationnels vise à fournir du capital stratégique, dans une fourchette de 100 millions à 1 milliard de dollars ou plus, à des sociétés ouvertes lorsque l'Office peut contribuer de diverses façons à la réussite future de l'entreprise, notamment en finançant des acquisitions ou la croissance interne ou encore en aidant à la recapitalisation du bilan.

Nos placements directs prennent souvent la forme de placements privés, ce qui permet au produit d'un placement d'être « réinvesti » au sein de l'entreprise afin de générer de la croissance et de la valeur à long terme.

#### *Partenariats en collaboration*

Notre objectif consiste à agir comme un partenaire et un fournisseur de capital constructif à long terme. Par conséquent, nous entreprenons, avant d'effectuer un placement, un processus de vérification préalable afin d'avoir une connaissance intégrale de la société et de nous assurer que nos pratiques sont alignées avec

l'orientation et la gestion stratégiques de l'émetteur. Dans certains cas, l'Office dispose en outre de droits relatifs la gouvernance, qu'il exerce pour accroître les capacités du conseil d'administration et améliorer la relation avec l'Office.

### *Horizon de placement à long terme*

Comme pour bon nombre des autres programmes de placement à l'interne de l'Office, l'horizon de placement du groupe Placements relationnels est à long terme. Cette approche différencie le groupe Placements relationnels des autres capital-investisseurs et permet à l'Office de discuter efficacement avec les sociétés au sujet de questions cruciales pour le rendement à long terme, comme la répartition et la structure du capital, la stratégie et la gestion du risque.

Notre horizon de placement à long terme procure également la stabilité nécessaire pour permettre à la direction et au conseil d'administration d'une société ouverte de se concentrer sur la création de valeur à long terme pour les actionnaires.

---

### **Premier placement direct**

---

En février 2010, nous avons réalisé notre premier placement direct, un placement en actions de 350 millions de dollars dans le cadre d'un placement privé dans Progress Energy Resources, une société d'exploration et d'exploitation de gaz naturel dont la capitalisation boursière se chiffre à 2,1 milliards de dollars. Progress compte sur une équipe de direction ayant fait ses preuves et présente des occasions de croissance supérieure à long terme qui pourront, selon nous, profiter des capitaux stratégiques et patients que peut fournir notre groupe Placements relationnels. Notre investissement permettra à Progress d'acquérir des actifs importants de Suncor Énergie Inc. et d'accélérer sa croissance, créant ainsi de la valeur pour les actionnaires.

---

### **Le groupe Placements relationnels**

---

Notre groupe Placements relationnels, composé de huit professionnels, exerce ses activités au sein du service Placements sur les marchés publics et est dirigé par Scott Lawrence, vice-président et chef des placements relationnels. Avant d'entrer au service de l'Office en 2005, M. Lawrence a gravi les échelons à GE Canada et à Onex Corporation. Il est l'un des premiers membres de l'équipe des placements en infrastructures de l'Office, formée en 2005, et s'est joint à l'équipe Placements sur les marchés publics en 2009. Talentueuse et diversifiée, l'équipe Placements relationnels compte sur des professionnels ayant auparavant travaillé notamment chez Goldman Sachs, Birch Hill Equity Partners, TD Capital Mezzanine Partners et Fortress Investment Group.