

Le monde de l'investissement est en constante évolution

MAXIME ROY

Directeur, Stratégie d'investissement – SFL Gestion du Patrimoine

Collaboration spéciale

Il y a plusieurs années, le travail d'un conseiller en gestion de patrimoine consistait en grande partie à la sélection de titres boursiers, obligataires ou de fonds de placement.

Avec le temps, ces ingrédients de la construction de portefeuille traditionnel offrent de moins en moins de diversification. Ils sont devenus de plus en plus corrélés, ce qui fait en sorte que la partie considérée comme défensive du portefeuille peut avoir du mal à remplir son rôle. L'année 2022 en est un très bon exemple alors que les marchés boursiers et les revenus fixes mondiaux ont généré des rendements sous la barre des -10 %.

« En période d'inflation, les actifs traditionnels bougent souvent dans la même direction », a précisé l'actuaire Luc Borgia.

L'assemblage

L'allocation d'actifs, l'assemblage des différentes stratégies et classes d'actifs qui composent un portefeuille, est une décision très importante pour la suite des choses.

À l'heure actuelle, nous croyons que l'intégration de sources additionnelles de rendement moins sensibles aux marchés et à la situation économique optimise la qualité du rendement et peut être bénéfique

pour chaque investisseur, surtout à l'endroit des entrepreneurs pour qui leur entreprise, souvent sensible à l'environnement économique, constitue, la plupart du temps, leur actif le plus important.

« Les grands fonds de pension et les family office investissent +/- 40% dans des actifs/stratégies non-traditionnels », a ajouté Monsieur Borgia.

Stratégies non-traditionnelles

Du côté des stratégies alternatives, nous préconisons des stratégies visant un rendement absolu. Soit une démarche qui a le potentiel de générer un rendement positif dans n'importe quel environnement de marché.

Par exemple, une stratégie neutre au marché qui, comme son nom l'indique, nous désensibilise au marché en achetant et en vendant à découvert une paire d'actifs, souvent du même secteur. La résultante étant que pour obtenir un rendement positif, le titre chouchou du gestionnaire, celui qu'il a acheté, doit faire mieux que celui qu'il aime moins, celui qui a été vendu à découvert, et ce autant à la hausse qu'à la baisse.

Une autre option de stratégie à rendement absolu serait une décision d'arbitrage de fusion et acquisition où on prend une position dans le titre de l'entreprise qui sera acheté à un prix inférieur à celui annoncé. Dans ce type d'approche, le rendement provient du fait que la transaction se conclut au prix entendu, peu importe si le marché monte, baisse ou fait des spirales.

Il y a aussi les produits émis par des assureurs, comme la rente prescrite, le PSR et le RES qui offrent une excellente diversification et des rendements absolus.

Actifs non-traditionnels

Quand on parle d'actifs non-traditionnels on fait notamment référence à l'immobilier, l'infrastructure et le crédit privé.

Ces actifs se transigent hors marché boursier, donc sans l'émotion et les fluctuations des marchés. De plus, ces marchés ont de plus grandes barrières à l'entrée, donc le nombre d'internant est moindre, ce qui offre de nouvelles sources d'investissements et un plus grand potentiel de génération de valeur ajoutée pour les gestionnaires sur ces marchés.

Vision globale

De plus, l'assemblage de chaque portefeuille doit tenir compte de la fiscalité des placements et s'inspirer de la situation particulière d'un investisseur, c'est-à-dire de son profil d'investisseur, de sa structure corporative, de sa situation familiale et de ses propres besoins.



Maxime Roy, directeur, Stratégie d'investissement – SFL Gestion du Patrimoine.

« Dans la société de gestion, il faut favoriser le gain en capital et dans le RR-E un portefeuille plus défensif », a conclu l'actuaire Luc Borgia.

En conclusion, l'assemblage soigneux des portefeuilles des investisseurs constitue la pierre angulaire de la création de valeur actuelle et future en matière de gestion des actifs. ■

En collaboration avec :

Luc Borgia

Actuaire, conseiller agréé en Avantages sociaux et planificateur financier – Gestion Vigie

418 627-4447, poste 214
luc.borgia@gestion.vigie.com

Supervision :

Marius S. Brisson

Leader Service exécutif et conseiller spécial, Bureau du président du conseil, CPI

1 855 222-2102/450 969-2154
mbrisson@parcindustriels.ca

COMMENT VALORISER VOS DONNÉES?

Vos données peuvent être un réel levier de croissance pour votre organisation. L'infonuagique (le cloud) vous permet de valoriser vos données pour mieux performer.

- Vous vous questionnez sur la migration vers l'infonuagique?
- Vous souhaitez mieux contrôler les coûts de migration ou de consommation infonuagique?
- Vous œuvrez dans le domaine de l'IA et gérez les données collectées par des objets connectés?
- Vous manquez de ressources qualifiées en TI?

Laissez-vous guider à travers le cloud.
Contactez-nous pour des services-conseils d'experts.
La première rencontre est sans frais !

offresdeservices@levio.ca

Levio, une entreprise québécoise
www.levio.ca

levio
AFFAIRES +
TECHNOLOGIES