

Le Conseiller

Avril 2019



Gestion de patrimoine
Dominion valeurs mobilières

Commentaires sur le marché

À la suite d'une reprise marquée au début de l'année, les marchés boursiers ont reporté leur attention sur le ralentissement de la croissance des trois grandes économies du monde, à savoir celles des États-Unis, de l'Europe et de la Chine, et le recul des taux d'intérêt, accompagné d'une inversion de la courbe des taux des titres du Trésor, qui constitue un signal d'alarme. Les marchés sont également aux prises avec des incertitudes planant sur la croissance des bénéfices, le commerce et les tarifs douaniers.



Ce virage vers des politiques accommodantes est motivé par la faiblesse économique mondiale.

Ces risques sont compensés par l'adoucissement des politiques des banques centrales et des indices selon lesquels la croissance économique des États-Unis demeurera stable et les tendances pour l'Europe et la Chine devraient se stabiliser, voire s'améliorer au cours de l'année. Nous croyons que les évaluations sur les marchés boursiers demeurent raisonnables et la plupart des titres se négocient à des ratios semblables ou légèrement inférieurs à leurs moyennes à long terme. Les prévisions générales de bénéfices sont réalistes. Bien que nous soyons enclins à maintenir la pondération globale des actions à un niveau neutre (identique à celle de la référence) dans les portefeuilles, la prudence est de mise.

Titres à revenu fixe

La Réserve fédérale américaine (Fed) a radicalement modifié l'orientation de sa politique en mars. Elle ne prévoit plus de relèvement du taux des fonds fédéraux pour 2019 (alors qu'elle tablait sur deux hausses auparavant), ouvrant une

nouvelle voie pour les banques centrales des autres pays. Ce virage vers des politiques accommodantes est motivé par la faiblesse économique mondiale. Parallèlement, l'inversion des courbes des taux de référence soulève des inquiétudes. La Fed prévoit une hausse de taux en 2020, mais les probabilités implicites d'une baisse de taux d'ici janvier sont à 80 % ; les marchés prévoient quant à eux une baisse de taux par année entre 2019 et 2021.

Il est tout à fait possible de voir les taux baisser, ce qui poserait à notre avis un « risque de réinvestissement » pour les investisseurs attirés par des taux à court terme égaux ou supérieurs aux taux à long terme. Par conséquent, nous maintenons une pondération neutre en titres à revenu fixe et recommandons aux investisseurs d'accroître la durée de leurs portefeuilles et de mettre l'accent sur les actifs de grande qualité.

Pour en savoir plus, demandez-nous le dernier numéro de *Perspectives mondiales*.

RBC Gestion de patrimoine
Services-conseils en gestion mondiale de portefeuille

Protégez votre portefeuille de la récession grâce aux trois R

Que faire de votre portefeuille de placement lorsque l'infâme récession entre en jeu ? Rien de plus simple ! Suivez simplement la règle des trois R : *réévaluer, rééquilibrer, relaxer*.



Durant les derniers mois, les économistes ont revu à la baisse les perspectives de croissances des économies canadienne et mondiales. Bien que les preuves d'un ralentissement s'accumulent¹, celui-ci est extrêmement difficile à prévoir ; les économistes n'ont pas réussi à prévoir 148 des 150 dernières récessions². Ce terrible mot, récession, est le terme économique servant à désigner au moins deux trimestres consécutifs durant lesquels la croissance est nulle ou négative (telle qu'elle est mesurée selon le produit intérieur brut). On parle souvent de récession dès que la croissance faiblit, mais historiquement, elle est rarement le résultat d'un tel ralentissement, malgré les prévisions contraires.

Récession : ce vilain mot à neuf lettres

Malheureusement, le simple fait de parler de la récession semble faire en sorte qu'elle se réalise : dès qu'ils entendent ce mot, les gens commencent à éliminer ou à réduire les dépenses en prévision d'un ralentissement économique³.

En découle un cercle vicieux : une réduction des dépenses qui comprime les revenus d'entreprises, lesquels à leur tour entraînent des pertes d'emplois, une hausse des inquiétudes, une réduction des dépenses, et de nouvelles pertes d'emplois, et ainsi de suite.

Protégez votre portefeuille de la récession

Que les marchés progressent ou reculent, ces changements s'accompagnent toujours de vives émotions qui incitent les investisseurs à s'éloigner de leurs objectifs à long terme. De telles décisions peuvent se solder par des erreurs de placement courantes, comme le fait de prendre des risques inappropriés, d'acheter à prix élevé et de vendre à bas prix, et de rester sur la touche (c.-à-d. les liquidités) faisant en sorte de rater l'éventuelle reprise des marchés.

Dans le même ordre d'idées, modifier votre plan de placement en réaction à une récession est rarement un choix avisé. Les investisseurs auraient plutôt avantage à se tourner vers d'autres mots commençant par un « r » :

- **Réévaluer :** Vous vous demandez si la répartition de l'actif et la structure de votre portefeuille correspondent à vos objectifs ? Vous vous questionnez sur votre tolérance au risque ? Il s'agit là de questions et de préoccupations importantes que vous devriez aborder avec votre conseiller à mesure que votre situation financière ou vos objectifs changent. Gardez toutefois à l'esprit qu'une récession est habituellement un événement de courte durée et que votre portefeuille de placement fait habituellement état de vos objectifs à plus long terme ; ainsi, modifier ce dernier en réaction à un événement à court terme est rarement souhaitable.
- **Rééquilibrer :** Votre portefeuille devrait être équilibré de façon à atteindre vos objectifs tout en tenant compte de votre tolérance au risque. Si l'équilibre de votre portefeuille a été compromis par les fluctuations du marché au fil du temps, ou pour toute autre raison, ou si vos objectifs ou votre situation ont changé, discutez-en avec votre conseiller afin de déterminer si un rééquilibrage s'impose.
- **Relaxer :** Une fois que vous avez réévalué et rééquilibré votre portefeuille, vous pouvez alors vous relaxer.

Rappelez-vous qu'une récession ne dure en moyenne que de six à neuf mois et que ses effets sont habituellement rapides et passagers, alors que des changements précipités et injustifiés à votre portefeuille ne le sont généralement pas.

Pour en savoir plus, communiquez avec nous dès aujourd'hui.

¹ Perspectives économiques et financières, Services économiques RBC (mars 2019)

² How Well Do Economists Forecast Recessions?, Fonds monétaire international, Zidong An ; João Tovar Jalles ; Prakash Loungani (mars 2018)

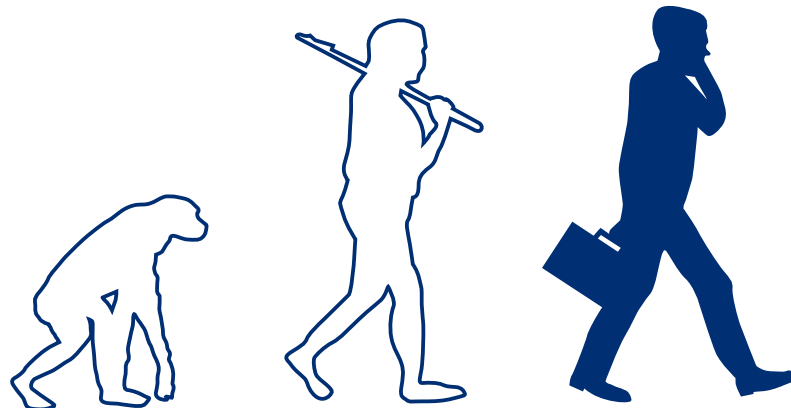
³ A reliable indicator of an imminent recession? Look to the pundits, David Parkinson, The Globe & Mail (février 2019)

L'évolution de l'investisseur

Développés pendant des dizaines de milliers d'années, les instincts qui nous tiennent en vie depuis si longtemps jouent parfois contre nous lorsque nous investissons. Mais nous pouvons garder espoir.

La survie au temps du mammouth

Pendant plus de deux millions d'années, différentes espèces d'humanoïdes ont parcouru la Terre, évoluant lentement pour devenir ce qu'on appelle l'homo sapiens il y a environ 300 000 ans. Nos ancêtres vivaient une existence précaire ; ils devaient composer avec un milieu hostile et de nombreuses menaces, comme les animaux, les maladies, les éléments et des groupes rivaux.



L'apprentissage de la collaboration

Pour survivre, nous avons développé de précieux instincts, notamment la réaction vitale de lutte ou de fuite. Seul face à un mammouth menaçant, votre instinct vous aurait probablement (et sagement) poussé à fuir en lieu sûr. Mais si vous étiez accompagné de 50 de vos pairs armés de lances ? La bête aurait représenté un succulent repas.

Nous avons ainsi compris que « l'union fait la force » et que l'appartenance à une tribu est préférable à l'isolement. Petit à petit, nous avons compté sur le groupe pour survivre.

Les vieux instincts : des pièges courants dans le monde des placements

Progressivement, les humains ont adopté des lois, des politiques et des règles, et mis en place des institutions pour les faire respecter, en vue d'éliminer les menaces qui pesaient sur eux.

Cependant, les instincts qui ont assuré notre survie jouent parfois en notre défaveur quand vient le temps d'investir :

- **Lutte ou fuite** : Les études sont unanimes. Les réactions émotives

en périodes de turbulence des marchés mènent à des décisions inopportunes. Elles sont presque entièrement responsables de l'important écart entre le rendement annuel sur 20 ans d'un investisseur moyen par rapport à l'indice S&P 500, soit 120 000 \$ de moins pour un placement initial de 100 000 \$ (Dalbar, 2017).

- **Esprit grégaire** : Les données montrent que les investisseurs ont l'esprit grégaire ; ils achètent systématiquement quand les prix sont élevés, et vendent quand ils sont bas. À long terme, ces comportements nuisent au rendement des portefeuilles. Durant la période qui a précédé la crise financière de 2008-2009, les marchés boursiers ont enregistré de fortes hausses, et les ventes de fonds d'actions ont grimpé en flèche. Puis, quand les marchés ont chuté dans le sillage de la crise, les Canadiens ont vendu leurs parts (IFIC, Morningstar, 2018).
- **Ouï-dire** : Les médias (généralement peu qualifiés), qui tirent souvent profit de la diffusion de contenu alarmiste, vos amis et vos proches ne constituent pas des sources d'information fiables pour

se renseigner sur les placements. Il est extrêmement difficile, même pour les prévisionnistes compétents, de prédire précisément la trajectoire à court terme des marchés et aucun d'eux ne connaît votre situation personnelle.

Homo investissus : de l'espoir pour l'investisseur moderne

Aujourd'hui, les investisseurs peuvent compter sur de la recherche, de l'expertise et des marchés bien réglementés. Afin de maîtriser votre instinct de survie et de garder le cap, rien ne vaut un plan mûrement réfléchi et bien structuré, qui tient compte de vos objectifs et de votre tolérance au risque. Des stratégies comme les placements périodiques permettent d'éviter les décisions fondées sur les émotions que suscitent les fluctuations à court terme des marchés. Pour prospérer, l'investisseur moderne doit ignorer l'homme de Cro-Magnon qui veille en lui : la sécurité consiste à miser sur le fait que ceux qui ne reculent pas devant les mammouths du marché ont plus de chances d'atteindre leurs objectifs.

Pour en savoir plus, communiquez avec nous dès aujourd'hui.

Investisseur octopode

Composer avec de multiples obligations financières tout en essayant d'investir pour l'avenir peut vous forcer à jongler avec les priorités concurrentes telle une pieuvre ! Heureusement, des solutions s'offrent à vous.

Les Canadiens affirment invariablement qu'ils souhaitent économiser afin d'atteindre leurs objectifs à long terme, surtout à l'égard de leur retraite. Alors où est le problème ? Leurs ressources limitées et leurs nombreuses obligations les forcent à jongler avec de multiples engagements, les amenant à lésiner sur leurs économies à long terme, à les repousser ou à les abandonner.

Notre façon de dépenser : cet horrible octopode

Où va donc l'argent ? La plupart du temps, il sert aux nécessités et aux obligations immédiates. Voici les huit principales catégories de dépense, en pourcentage du revenu dépensé* :

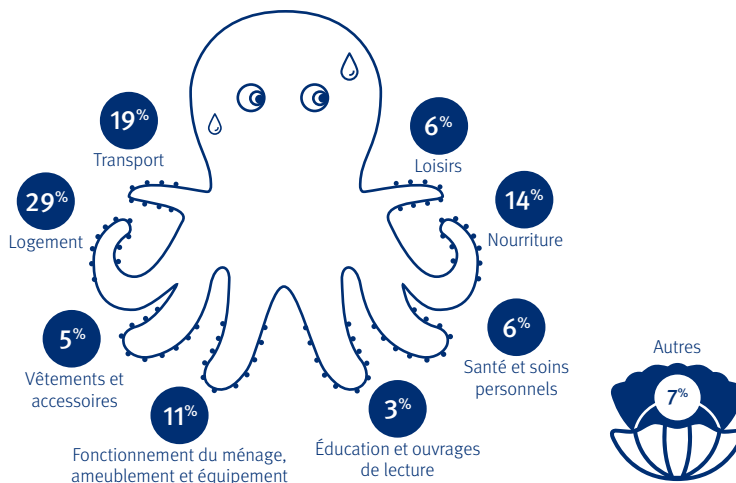
1. Logement – 29 %
2. Transport – 19 %
3. Nourriture – 14 %
4. Fonctionnement du ménage, ameublement et équipement – 11 %
5. Loisirs – 6 %
6. Santé et soins personnels – 6 %
7. Vêtements et accessoires – 5 %
8. Éducation et ouvrages de lecture – 3 %

Taux d'épargne : l'évidence

Où se situe l'épargne dans la liste de priorités des Canadiens ? Malheureusement, bien que le taux d'épargne varie d'une année à l'autre, selon les plus récentes données de Statistique Canada, il oscille actuellement autour du seuil historique de 1,1 %**. Ce n'est pas reluisant. Toutefois, en dépit des nombreuses priorités concurrentes, les Canadiens réussissent tout de même à économiser,

Jongler avec les obligations

Une fois couvertes leurs huit dépenses principales*, les Canadiens ont souvent peu d'argent à investir



même au-delà des cotisations directes aux régimes de retraite publics et privés. C'est tout à fait louable ; de plus, assorties de stratégies et de tactiques pertinentes, leurs économies pourront fructifier à long terme.

Parfois, peu suffit

Heureusement, les étapes pour constituer un pécule en vue d'atteindre des objectifs à long terme sont plutôt simples :

1. **Réévaluez votre budget :** Savez-vous exactement où va votre argent ? Dressez la liste de vos dépenses et tentez de trouver des façons d'économiser en éliminant certains éléments et en faisant des choix plus réfléchis. Même un supplément de 100 \$ par mois peut avoir d'importantes conséquences à long terme (voir l'étape 5 ci-dessous).
2. **Augmentez votre revenu après impôt :** Maximisez votre revenu après impôt en veillant à utiliser toutes les déductions et tous les crédits admissibles, et en utilisant efficacement les régimes d'épargne gouvernementaux à l'abri de l'impôt comme les REER, les REEE et les CELI.
3. **Établissez un plan financier :** Commencez par établir vos objectifs à court, à moyen et à long terme. Fixez des objectifs RAMPE – réalisables, assortis d'une échéance, mesurables, pertinents et

explicités – vous aidera à déterminer vos besoins en matière d'épargne et à établir l'ordre de priorité de vos objectifs.

4. **Adhérez à un plan de placement périodique :** Même une petite somme investie tôt et régulièrement pourra, au fil du temps, générer un avoir important. Et si votre épargne était automatiquement débitée de votre compte ? C'est simple, c'est fait et n'en parlons plus !
5. **Profitez de l'aide du marché :** Économiser aussi peu que 100 \$ de plus par mois sur une période de 30 ans – ou 36 000 \$ – assorti d'un rendement composé annuel moyen de 6 % peut bonifier vos économies de près de 100 000 \$. Et si vous ajoutiez 10 \$ par mois ? Vous pourriez presque atteindre 108 000 \$!

L'investisseur octopode d'aujourd'hui doit jongler avec de multiples obligations financières. Cependant, en vous appuyant sur ces étapes simples, vous pourrez atteindre vos objectifs... sans être emporté par les flots !

Pour en savoir plus, communiquez avec nous dès aujourd'hui.

* Enquête sur les dépenses des ménages, Statistique Canada (2016)

** Taux d'épargne des ménages, Statistique Canada (T4, 2018)

*** Icône de pieuvre faite par Freepik depuis www.flaticon.com

Éduquez bien vos enfants

Nos enfants ont besoin de bien plus que d'un héritage pour réussir en cette ère numérique.

Malgré les plaintes, les soupirs ou – espérons-le – l'indifférence silencieuse de nos enfants à notre égard, nous faisons tout notre possible pour leur communiquer nos connaissances et les aider à prospérer. Toutefois, les jeunes d'aujourd'hui doivent relever un nouveau défi, soit celui d'intégrer un marché du travail radicalement transformé par de puissantes technologies.

Voilà ce qui donne de l'élan à Objectif avenir RBC, un engagement de 10 ans pris par RBC afin d'aider les jeunes à réussir au sein d'un marché du travail en évolution. Mais vous avez un rôle à jouer vous aussi !

Une ère nouvelle et des aptitudes nouvelles : que révèlent les données ?

Dénicher ce premier bon emploi n'a jamais été chose facile. Cependant, au terme d'une année de recherche dans le cadre du projet Objectif avenir RBC¹, nous constatons que c'est encore plus difficile de nos jours. L'enjeu n'a rien à voir avec une pénurie d'emplois, ce sont plutôt les aptitudes de l'« ère numérique » qui font défaut.

Les aptitudes acquises à l'école deviennent rapidement désuètes. Les 10 emplois les plus en demande en 2010 n'existaient même pas en 2004², et 50 % des aptitudes utilisées de nos jours seront soumises à une refonte considérable durant la prochaine décennie¹. Ce ne sont pas uniquement les caissiers et les employés d'usine qui seront visés ; les mines, l'agriculture, la dentisterie, la conception graphique et bien d'autres domaines seront également touchés.

Les recherches révèlent une crise silencieuse : les jeunes sont formés pour des emplois non pertinents et les diplômés balayent les planchers pour rembourser leurs prêts d'études.



Vous avez trimé dur pour laisser un patrimoine aux générations futures, mais disposeront-ils des moyens ou des connaissances financières pour le protéger ?

Préparer les enfants pour l'avenir – comment pouvons-nous les aider ?

1. Aidez-les à acquérir des aptitudes pertinentes

Un jour, tous les programmes d'études postsecondaires comprendront des stages qui favorisent l'acquisition d'aptitudes pertinentes. Pour l'heure, encouragez vos enfants à privilégier les programmes qui offrent des stages ou les emplois d'été qui leur permettront d'acquérir des compétences transférables. Ils pourront trouver des stages sur notre site Objectif avenir RBC, à l'adresse rbc.com/objectifavenir.

2. Aidez-les à acquérir des aptitudes recherchées

La pensée critique, la coordination, la perspicacité sociale et l'écoute active seront des aptitudes recherchées lorsque les robots s'occuperont du reste. **Hopcarrière RBC** (accessible à l'adresse rbc.com/objectifavenir) dresse un portrait personnalisé des aptitudes, de l'expérience et des études qui correspondront au marché du travail de l'avenir et aux intérêts de votre enfant.

3. Aidez-les à élargir leur réseau

Encore de nos jours, 85 % des postes sont pourvus au moyen de relations traditionnelles³. Présentez les jeunes de votre entourage à vos amis et à vos connaissances qui travaillent dans des domaines recherchés.

4. Intéressez-les aux questions financières

Le récent *Rapport sur le transfert de patrimoine* de RBC révèle que l'éducation financière ne commence pas avant l'âge de 27 ans en moyenne ; or, plus celle-ci commence tôt, plus les bénéficiaires affichent un niveau de confiance élevé⁴. Faites-les participer à la discussion, ou demandez à votre conseiller qu'il vous propose des moyens d'améliorer leur littératie financière.

Évidemment, les temps changent. Afin d'assurer la réussite de nos enfants au sein d'une économie numérique, il importe que nous leur transmettions des acquis extrascolaires pertinents. Et aussi la volonté de trimer dur pour leur avenir.

¹ *Humains recherchés*, RBC (2018)

² *Shift Happens*, Karl Fisch et Scott McLeod (2008, mis à jour en 2010)

³ *The Essential Guide for Hiring & Getting Hired*, Lou Adler (2013)

⁴ *Rapport sur le transfert de patrimoine*, RBC (2017)

Assurer ou ne pas assurer ?

Voilà une question complexe.

Chaque jour, nous prenons des milliers de décisions – 226,7 pour la nourriture uniquement – en évaluant les risques potentiels par rapport aux gains éventuels*. Et bien que la réponse à la question « Voulez-vous des frites en accompagnement ? » devrait être assez facile, il en va tout autrement pour d'autres décisions, comme le fait de prendre une assurance ou non.

Penser à souscrire une assurance signifie que :

1. vous évaluez la possibilité que des malheurs touchent les êtres et les biens qui vous sont chers ;
2. vous quantifiez les répercussions financières des malheurs qui surviennent ;
3. vous déterminez si la possibilité et les conséquences justifient les primes.

Ce sont ces décisions – complexes, émotives, prospectives – qui sont les plus susceptibles d'être teintées par les biais psychologiques qui dictent nos décisions.

Sous-assuré ou surassuré ?

Habituellement, l'économie suppose que nous faisons des choix rationnels qui visent à maximiser notre patrimoine après avoir soupesé toute l'information pertinente. Or, cette théorie est mise en doute par les récentes données de l'économie comportementale, ou, comme la décrit Richard Thaler, lauréat du prix Nobel d'économie, « l'économie assortie d'une forte dose de psychologie ».

L'économie comportementale étudie l'influence des préférences sociales, de nos émotions et de notre esprit sur notre prise de décisions. En reconnaissant ces instants où notre logique est écartée, nous pouvons améliorer nos décisions, y compris

celles qui visent à nous protéger ainsi que les membres de notre famille.

Voici quelques exemples de penchants très humains :

- **Prendre des décisions n'est pas chose facile, alors pourquoi le faisons-nous ?**
Devant l'inconnu, nous avons tendance à nous tourner vers ce qui nous est familier. Encore une fois, l'assurance nous oblige à évaluer la probabilité que survienne une maladie, un accident ou un décès et le moment où un tel événement se produira de même que les franchises acceptables, le terme, ce qui est couvert et ce qui ne l'est pas, la santé financière de l'assureur et bien plus. Ce n'est pas surprenant que nous nous arrêtions aux menus détails, comme le fait de réduire la franchise, ou que nous soyons paralysés devant les options.
- **Malheureusement surassuré**
Si vous avez acheté un électroménager ou un appareil électronique, il y a fort à parier que le vendeur vous a encouragé à contracter une garantie allongée, une forme d'assurance qui mise sur l'aversion pour les pertes. L'aversion pour les pertes qualifie la tendance selon laquelle la douleur éprouvée par rapport à une perte surpasse le plaisir que procure un gain équivalent. Lorsque nous achetons

le nouveau téléviseur intelligent, nous pourrions être tentés de souscrire une garantie de premier plan parce que la perspective de « perdre » notre achat l'emporte généralement sur les « gains » que nous aurions faits en économisant de l'argent.

- **Rester dans le moment présent – après avoir examiné votre soumission d'assurance**

La tendance qui nous pousse à surpondérer les récompenses immédiates par rapport aux résultats futurs compromet notre faculté de faire des choix lorsque les conséquences ne se réaliseront que dans un avenir lointain. Nous aimons être récompensés, sur-le-champ ; l'assurance ne satisfait aucunement ce besoin. Les « récompenses » n'arrivent que plus tard et encore, ce qui nous incite à la procrastination ou fait en sorte que nous évitions de souscrire une assurance jusqu'à ce qu'il soit trop tard.

Ce que nous pouvons faire à cet égard

Il est bien difficile de supprimer toute émotion et d'éviter les raccourcis mentaux lorsque l'on s'interroge à savoir s'il en restera suffisamment pour assurer le bien-être des gens qui nous sont chers. Toutefois, ces questions méritent une réponse aujourd'hui, et non bientôt. Heureusement, en prenant conscience de vos tendances naturelles, il vous sera plus aisé de répondre objectivement à ces questions difficiles, en pensant à l'avenir.

*Mindless Eating: The 200 Daily Food Decisions We Overlook, Wansink et Sobal (2007)



Gestion de patrimoine
Dominion valeurs mobilières