



Des Propriétaires d'Entreprise Prêtant aux Entreprises^{MC}

EdgePointWealth.com

Voici une photo d'une vitrine présentant des camisoles et des t-shirts Hanes dans un grand magasin new-yorkais. Hanes est l'une des nombreuses marques de vêtements appartenant à HanesBrands Inc., une ancienne participation dans le portefeuille EdgePoint. Nous avons initialement étudié cette entreprise lors de l'analyse des concurrents d'une autre participation à long terme d'EdgePoint, Gildan Activewear Inc. Alors que Gildan investissait dans sa production, HanesBrands consacrait son capital au marketing et aux partenariats. L'entreprise présentait une situation financière fragile jusqu'à la vente de sa marque Champion en 2024, mais nous n'avons pas repéré d'occasions d'investissement avant que les craintes de droits de douane, fin mars/début avril 2025, n'entraînent une chute importante du prix de sa dette en huit jours. Notre analyse préalable du secteur nous avait permis de penser que l'entreprise ne serait pas fortement impactée par ces droits de douane et nous a conduits à saisir l'occasion pendant la courte période précédant la remontée du prix de l'obligation. Nous avons vendu le titre de crédit en décembre 2025, lors de l'annonce du rachat de HanesBrands par Gildan.

Au 31 mars 2026 : les titres de HanesBrands Inc. ne figurent plus dans aucun portefeuille EdgePoint, mais étaient auparavant détenus dans le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, le Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, le Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint et le Portefeuille d'occasions de crédit EdgePoint. Les titres de Gildan Activewear Inc. étaient détenus dans le Portefeuille canadien EdgePoint, le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, le Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et le Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint. Les renseignements sur les titres ci-dessus servent uniquement à illustrer l'application de la méthode d'investissement EdgePoint et ne constituent pas un conseil en placement. Ils ne sont pas représentatifs de l'ensemble du portefeuille et ne garantissent pas le rendement futur. Le Groupe de placements EdgePoint inc. pourrait acheter ou vendre des titres susmentionnés.

Photo crédit

John Hanson Pye / Adobe Stock

Commentaire sur le crédit pour le premier trimestre 2026

MARTELER LA ROCHE

Par Steven Lo

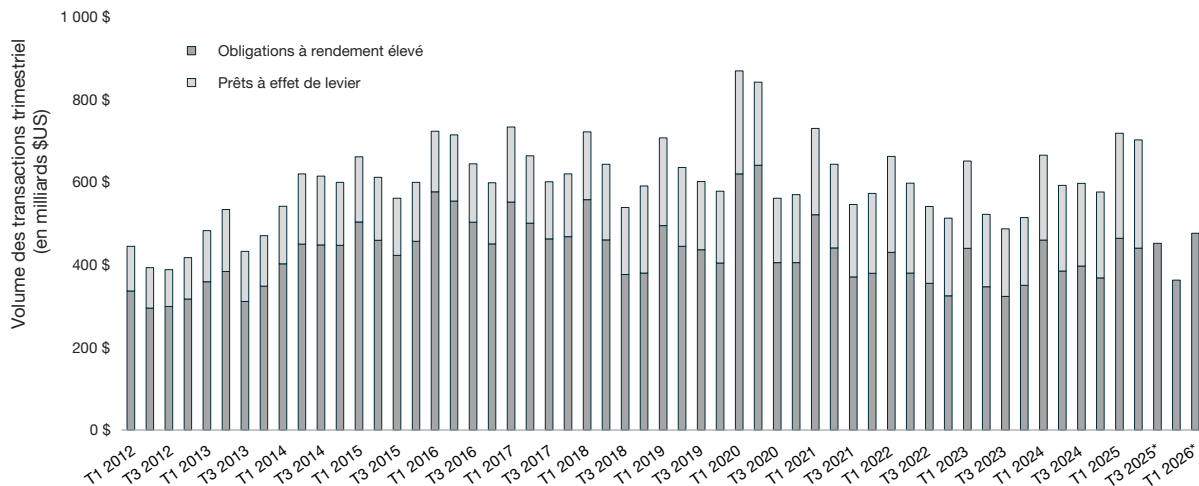
Nous avons souvent discuté par le passé à quel point notre méthode est bien adaptée aux périodes de volatilité (vous pouvez trouver deux exemples [ici](#) et [ici](#)). Dans ces moments-là, la peur s'empare des investisseurs et les vendeurs se sentent poussés à agir, sous l'effet d'un mélange de panique, d'un besoin de liquidités pour gérer les sorties de fonds ou simplement du doute quant à la valeur de ce qu'ils détiennent. C'est là que les opportunistes, comme les membres de l'équipe d'investissement d'EdgePoint, sont heureux de tirer parti de ce qui se présente de manière inattendue. Dans nos portefeuilles de titres de crédit, certains des investissements qui ont dégagé des rendements exceptionnels ont été réalisés pendant ces périodes de volatilité. Après une période de calme relatif, les membres de l'équipe d'investissement saisissent les occasions qui se présentent maintenant que la volatilité est enfin de retour.

Nous ne sommes qu'à quelques mois de l'année 2026, mais les craintes qui ont mûri au cours de l'année écoulée ont fini par se répercuter sur les marchés des titres de crédit. Les inquiétudes liées au potentiel de disruption de l'intelligence artificielle (IA), aux conflits prolongés au Moyen-Orient, aux répercussions inflationnistes des chocs sur les prix de l'énergie et aux turbulences sur le marché du crédit privé ont provoqué des épisodes de volatilité sur un marché du crédit public par ailleurs calme depuis le Jour de la Libération¹.

Alors, comment un investisseur peut-il tirer parti de la volatilité? Avant tout, il faut s'assurer que la catégorie d'actifs dans laquelle on investit est liquide. À quoi sert la volatilité si les actifs ne se négocient pas lorsque le marché devient turbulent? Heureusement, le marché public des titres de crédit à rendement élevé, qui comprend les obligations à rendement élevé et les prêts à effet de levier, est très liquide et voit chaque jour des milliards de dollars d'obligations et de prêts changer de mains.

Obligations à rendement élevé et prêts à effet de levier – volume des transactions trimestrielles (en \$US)

De janv. 2012 à mars 2026 (obligations à rendement élevé) / juin 2025 (prêts à effet de levier)



* Les données relatives aux prêts à effet de levier ne sont pas disponibles pour la période du 30 juin 2025 au 31 mars 2026.

Source, obligations à rendement élevé : Bloomberg LP. Source, prêts à effet de levier : State Street Investment Management, « Unlocking opportunity in the leveraged loan market », *ssga.com*. Tous les chiffres sont exprimés en \$US. Les volumes des obligations à rendement élevé correspondent à l'indice FINRA TRACE Market Breadth High Yield Bond Dollar Volume Index, qui regroupe l'ensemble des obligations d'entreprises et des obligations d'agences américaines à rendement élevé (notées BBB- ou moins). Les volumes des prêts à effet de levier correspondent à l'indice Morningstar LSTA Leveraged Loan Index, un indice pondéré en fonction de la valeur de marché qui vise à suivre au plus près le rendement du marché américain des prêts à effet de levier. Il est impossible d'investir dans ces indices.

Cela signifie que lorsque la volatilité touche l'ensemble du marché, un secteur spécifique ou même une seule entreprise, nous pouvons rapidement tirer avantage des titres de créance figurant sur notre liste de surveillance, qui offrent désormais des rendements plus attrayants, et les intégrer à nos portefeuilles. Considérez-nous comme *des investisseurs de titre de crédit opportunistes*.



Comme nous l'avons tous constaté en avril dernier, à l'occasion du Jour de la Libération, les épisodes de volatilité peuvent être de courte durée. On ne sait jamais à l'avance si un contexte de volatilité va durer des mois ou seulement quelques jours de cotation. Nous estimons que la meilleure façon de tirer parti de la volatilité est de s'y préparer.

Une idée fausse concernant notre méthode est que, parce que nous tirons parti de la volatilité, nous ne sommes actifs que pendant ces périodes. La plupart des personnes extérieures à l'équipe d'investissement ne voient que le résultat de notre travail : les titres détenus dans nos portefeuilles. En réalité, quelle que soit la situation en bourse, nous passons la majeure partie de notre temps à rechercher et à analyser des entreprises auxquelles nous pouvons prêter de l'argent ou dont nous pouvons acquérir des titres. Une entreprise peut figurer pendant des décennies sur l'une de nos listes de surveillance avant que nous n'achetions l'un de ses titres. Le travail que nous effectuons avant leur ajout aux portefeuilles nous permet de déterminer à l'avance un rendement ou un prix qui, selon nous, nous rémunère pour le risque que nous prenons en achetant l'obligation ou l'action. Comme le dit un vieil adage : « La chance, c'est ce qui arrive quand la préparation rencontre l'occasion. » Nous n'attendons pas que la chance nous sourie dans nos portefeuilles, nous nous préparons constamment à saisir les occasions qui se présenteront inévitablement.

Le credo du tailleur de pierre

On peut également envisager notre méthode sous l'angle du monde sportif. Gregg Popovich est l'entraîneur le plus titré de l'histoire de la NBA. De 1997 jusqu'à sa retraite en 2025, Popovich a accumulé un bilan de 1 390 victoires pour 824 défaites avec les Spurs de San Antonio, remportant notamment cinq titres de champion entre 1999 et 2014. Il a instauré une culture de la victoire à San Antonio grâce à sa philosophie « Pound the Rock ». La citation suivante du journaliste du XIX^e siècle Jacob Riis est affichée sur un mur du centre d'entraînement des Spurs :

« Quand rien ne fonctionne, j'aime observer un tailleur de pierre qui martèle son sa roche peut-être une centaine de fois sans qu'il n'en résulte la moindre fissure. Pourtant, au cent unième coup, la roche se fend en deux, et je sais que ce résultat n'est pas lié à ce coup en particulier, mais à tous ceux qui l'ont précédé. »

– Jacob Riis (traduction libre)

Selon la philosophie de Popovich, ce ne sont pas les actions ou les moments isolés d'un match qui font gagner ou perdre un titre, mais les innombrables heures passées en coulisses, au centre d'entraînement, à la salle de musculation et à la salle de vidéo, à perfectionner leur technique et à élaborer des stratégies. Il insistait sur l'importance de prendre des habitudes quotidiennes et de travailler avec persévérance, même lorsque les résultats ne se faisaient pas sentir immédiatement.

En matière d'investissement, les récits de transactions brillantes conclues lors d'une journée de forte volatilité sont un peu comme les temps forts d'un match. Ils sont passionnants, mais les rendements à long terme se construisent dans les coulisses, au cours d'heures qui semblent moins palpitantes : lecture des documents financiers des entreprises, participation à des conférences, rencontres avec les équipes de direction, consultations d'experts et élaboration de modèles financiers.

Souvent, lorsque nous menons des recherches sur une entreprise, nous finissons par conclure que le projet n'est pas viable sur le plan financier après y avoir consacré d'innombrables heures (voir parfois des semaines) de travail. D'autres fois, le processus de diligence raisonnable pour un investissement potentiel peut donner l'impression de ne mener nulle part en raison d'un prix d'offre peu attrayant sur le marché. L'élaboration d'une liste de surveillance peut sembler fastidieuse, mais elle sert à nous préparer aux moments où des occasions se présentent. Contrairement aux séries éliminatoires de la NBA, notre entreprise ne suit pas de calendrier puisque rien n'indique quand le marché connaîtra une période de volatilité qui nous permettra de tirer parti de toute la diligence raisonnable effectuée. Dans ces moments-là, nous devons nous rappeler de persévérer et de faire preuve de patience.

Petit à petit

Perimeter Solutions, Inc. est une entreprise à laquelle nous accordons actuellement des prêts dans l'ensemble de nos portefeuilles et qui illustre parfaitement ce processus¹. J'ai découvert cette entreprise en 2020 alors que je préparais un rapport sur une entreprise appelée TransDigm Group Inc. TransDigm constitue l'un des plus grands émetteurs sur le marché des obligations à rendement élevé et a bâti son activité en rachetant des fournisseurs spécialisés dans les pièces de rechange pour l'aéronautique. L'entreprise s'est développée sous la direction de son fondateur, Nick Howley, qui a repéré le marché de la réparation aéronautique comme un secteur très attractif pour l'investissement.

Les composants aéronautiques sont essentiels à la mission des exploitants, les conséquences d'une défaillance étant extrêmement graves. Cela rend les relations avec les fournisseurs très solides, car le risque lié à un changement de fournisseur est prohibitif. En outre, le coût d'une pièce d'avion-prise isolément est très faible par rapport au coût total de maintenance d'une compagnie aérienne, qui ne représente lui-même qu'une petite partie des dépenses d'exploitation globales d'un transporteur. Cette situation a permis aux fournisseurs de pièces essentielles à la mission de ces compagnies aériennes de bénéficier d'un pouvoir de fixation des prix durable.



J'ai été très impressionné par la qualité de l'entreprise après avoir étudié tout ce que Nick Howley avait mis en place. Finalement, nous avons décidé de ne pas investir dans ces obligations, car j'ai estimé qu'elles étaient correctement évaluées. Une autre information intéressante que j'ai apprise en préparant ce rapport est que Nick Howley, Will Thorndike (fondateur de Housatonic Partners et auteur de *The Outsiders*) et Tracy Britt Cool (ancienne cadre chez Berkshire Hathaway) s'étaient associés pour créer un véhicule d'investissement nommé EverArc Holdings Ltd. dans le but d'acquérir une entreprise présentant les caractéristiques suivantes :

- Des sources de revenus récurrentes et prévisibles
- Des facteurs de croissance structurelle à long terme
- Des produits ou services qui représentent une part essentielle, mais modeste, de flux de valeur plus importants
- Une génération importante de flux de trésorerie disponible, associée à un rendement élevé du capital corporel
- Dans des secteurs offrant un potentiel de consolidation opportuniste.

En d'autres termes, ils cherchaient à acquérir une entreprise présentant bon nombre des caractéristiques que Howley avait mises en place chez TransDigm. J'ai pris note de cette information, sans me douter à ce moment-là qu'elle déboucherait sur un investissement concret dans les portefeuilles.

L'année suivante, en 2021, EverArc a annoncé l'acquisition de Perimeter Solutions. Ce titre a retenu mon attention alors que je continuais à suivre l'évolution de cette opération d'investissement. Perimeter est un fabricant de produits chimiques spécialisés utilisés dans les retardateurs de feu aériens. Il s'agit de ce liquide rose que l'on voit être largué par les avions au-dessus des feux de forêt. L'entreprise approvisionnait 90 % des bases d'avions-citernes en Amérique du Nord^{III}. Le coût du retardateur de feu aérien PHOS-CHEK, produit exclusif de Perimeter, est faible par rapport au coût global de la lutte contre les incendies.

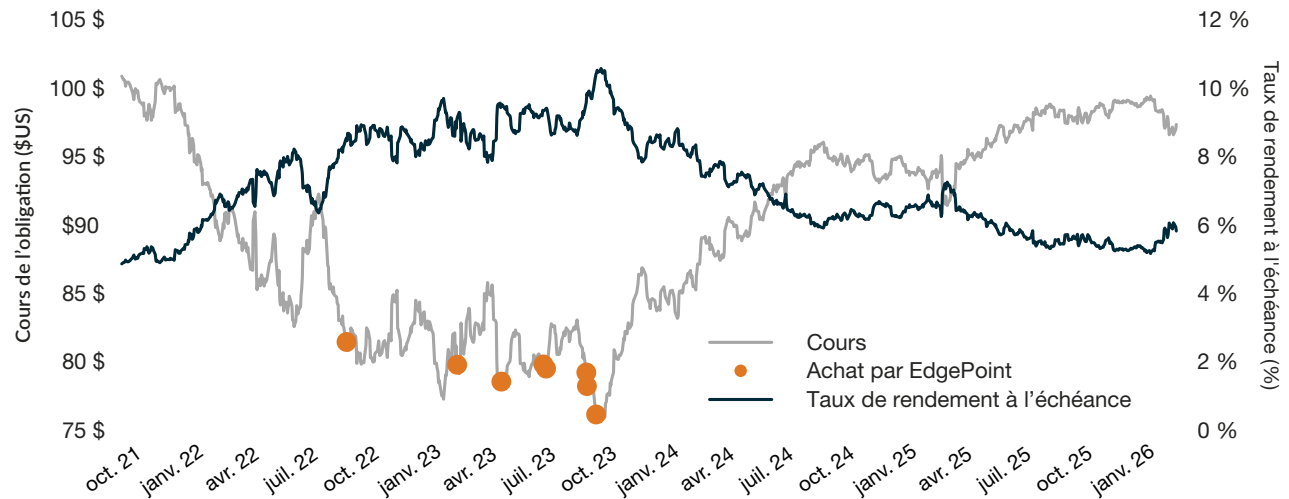
Les services de lutte contre les incendies et les agences gouvernementales avaient besoin d'un fournisseur à grande échelle capable de fournir un volume suffisant de retardateur et de le livrer dans des délais courts. Plus important encore, ils devaient s'assurer que les produits chimiques utilisés pour lutter contre les incendies ne corrodent pas ou n'endommagent pas les avions ou les avions-citernes qui les stockent. La stabilité et la structure non corrosive du PHOS-CHEK faisaient qu'il était difficile pour les concurrents de remporter des contrats face au leader du marché.

En octobre 2021, Perimeter a émis des obligations avec un rendement de 5 %. Bien que l'analyse que nous avons effectuée ait montré que l'entreprise méritait de figurer sur notre liste de surveillance, nous n'avons pas jugé le rendement suffisamment attractif pour nos portefeuilles. Une fois de plus, j'ai classé cette information et me suis tourné vers d'autres entreprises à ce moment-là.

En 2022, l'entreprise a fait face à une certaine volatilité. Les incendies de forêt sont soumis aux cycles climatiques, mais pas nécessairement aux cycles économiques. Des hivers plus secs peuvent entraîner des saisons des incendies plus intenses, tandis que des précipitations plus abondantes peuvent les ralentir. Ces cycles peuvent s'étendre sur plusieurs années, mais des facteurs structurels ont également contribué à l'augmentation des volumes de produits ignifuges. Au cours des dernières décennies, un nombre croissant de logements et de bâtiments assurables ont été construits dans des zones autrefois considérées comme des zones de nature sauvage. Autrefois, les incendies de forêt s'éteignaient naturellement dans ces zones, mais aujourd'hui, il faut faire appel à des services de lutte aérienne contre les incendies pour sauver des vies et protéger les biens. Après plusieurs années marquées par des incendies de forêt dévastateurs en Californie en 2020 et 2021, la saison 2022 a été nettement plus humide^V. Les bénéfices se sont avérés inférieurs aux attentes du marché, et les cours des obligations ont baissé. De plus, un nouveau concurrent était arrivé et commercialisait une solution concurrente qui menaçait d'ébranler la position dominante de Perimeter sur le marché. Nous avons un point de vue différent de celui du marché : nous estimons que, malgré deux saisons des feux peu actives, la direction avait pris les mesures nécessaires pour réduire sa structure de coûts, et qu'une saison des feux normalisée se traduirait par une capacité bénéficiaire encore meilleure qu'auparavant.

Nous avons pris une position dans nos portefeuilles à un rendement d'environ 8,5 % et avons continué d'attendre. Une fois que nous achetons une obligation, nous espérons qu'une volatilité supplémentaire fera baisser le prix afin que nous puissions continuer à en acheter davantage. Si aucun changement fondamental ne vient compromettre la capacité de l'entreprise à nous rembourser en tant que prêteurs, nous sommes heureux d'acheter davantage d'obligations à un rendement plus élevé. La volatilité liée aux craintes d'inflation en 2023 nous a donné l'occasion de continuer à augmenter notre pondération. Nous avons investi avec un rendement moyen d'environ 9,5 % sur une obligation qui avait été initialement émise avec un rendement de 5 % quelques trimestres auparavant.

**Obligation de Perimeter Solutions Inc. de 5 % arrivant à échéance le 29/03/2029 –
cours de l'obligation (en \$US) par rapport au rendement à l'échéance**
Du 2 nov. 2021 au 31 mars 2026



Source : Bloomberg LP. Au 31 mars 2026. En \$US. Les achats d'EdgePoint concernent le Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint, le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et le Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint. Les rendements passés ne garantissent pas les résultats futurs. Le rendement à l'échéance correspond au rendement total attendu d'une obligation si celle-ci est détenue jusqu'à son échéance et si les paiements de coupons sont réinvestis au taux de rendement à l'échéance. Le rendement à l'échéance est exprimé sous forme de taux de rendement annuel.

Finalement, les feux de forêt ont bel et bien refait leur apparition. La direction a également réussi à étendre ses activités et à trouver de nouveaux clients, tels que les services d'incendie de l'Ouest canadien, qui ont malheureusement dû faire face à une recrudescence des feux de forêt ces dernières années. Le concurrent qui inquiétait le marché s'est avéré proposer un produit corrosif pour les réservoirs d'air et a cessé d'approvisionner les agences fédérales. Cela s'est traduit par une hausse des bénéfices pour Perimeter, renforçant ainsi sa capacité à nous rembourser en tant que prêteurs de l'entreprise.

Notre investissement dans Perimeter a généré un taux de rendement interne de 13,4 % au sein du Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint et d'environ 14,5 % au sein des portefeuilles de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, un rendement satisfaisant pour nos investisseurs finaux jusqu'à présent*. Ce rendement trouve son origine dans un rapport de recherche consacré à une entreprise totalement différente, issue d'un autre secteur, rédigé deux ans avant notre investissement initial dans cette entreprise. Si un observateur extérieur pouvait considérer que nous avons simplement eu de la chance que le marché soit devenu volatil et que nous avons pu acheter cette obligation à un niveau bas, nous savons qu'innombrables heures ont été consacrées à préparer cette opportunité. Ce travail acharné en coulisses a porté ses fruits des années plus tard pour nos investisseurs.

* Le taux de rendement interne (TRI) est un taux de rendement pondéré en fonction de la valeur des flux de trésorerie, qui tient compte du calendrier et de l'ampleur des flux de trésorerie générés par un investissement et qui reflète le rendement réel de celui-ci. Le TRI d'EdgePoint, en monnaie locale, s'élève à 5 % pour le titre Perimeter Solutions Inc., arrivant à échéance le 30 octobre 2029, détenu dans le Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint, le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et le Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint. Les rendements passés ne garantissent pas les rendements futurs.

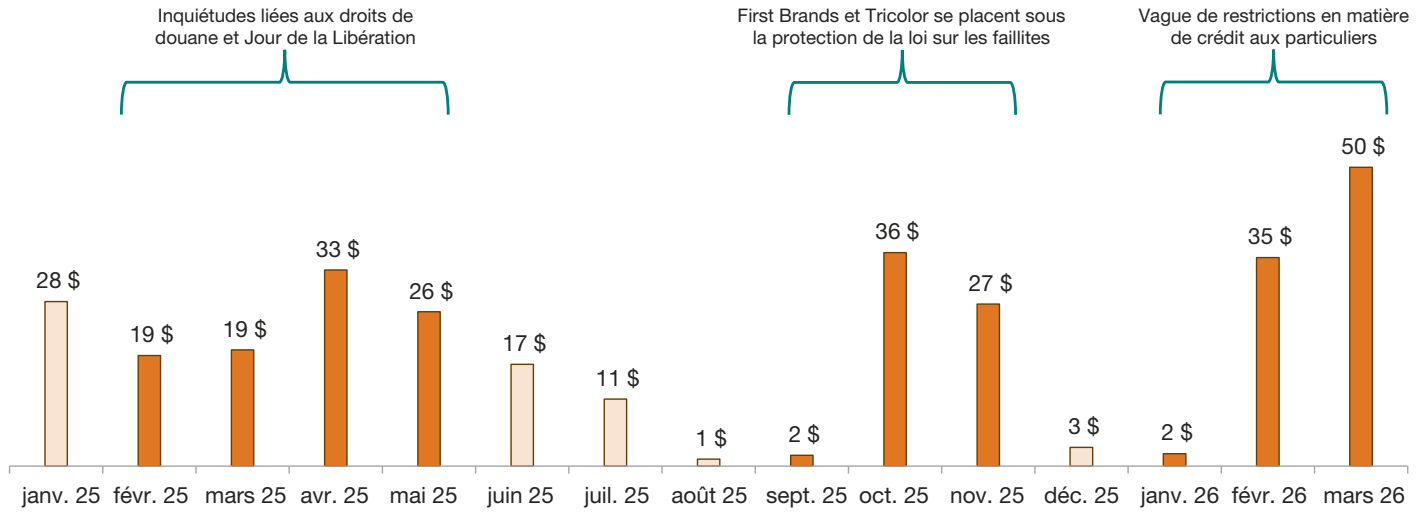
Rendements totaux annualisés, nets de frais (hors frais de conseil), en \$CA. Au 31 mars 2026

Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, série F – Depuis sa création (17 novembre 2008) : 11,13 %, 15 ans : 9,60 %, 10 ans : 8,21 %, 5 ans : 7,35 %, 3 ans : 9,60 %, 1 an : 9,82 %, ACJ : -0,06 %. Portefeuille canadien de fonds de revenu et de croissance EdgePoint, série F – Depuis sa création (17 novembre 2008) : 11,56 %, 15 ans : 9,31 %, 10 ans : 10,71 %, 5 ans : 12,89 %, 3 ans : 13,36 %, 1 an : 13,10 %, ACJ : -0,24 %. Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint, série F – Depuis sa création (2 novembre 2021) : 1,92 %, 3 ans : 3,97 %, 1 an : 1,55 %, ACJ : 0,03 %. La série F est proposée aux investisseurs dans le cadre d'un accord de rémunération à la commission ou de frais de conseil et n'entraîne pas de frais de distribution sous forme de commissions de suivi pour EdgePoint versées aux courtiers. Les périodes supérieures à un an sont annualisées.

Collection de roches

Notre expertise n'a jamais consisté à faire des prévisions macroéconomiques. Lorsque la volatilité se manifeste inévitablement, nous ne savons pas combien de temps elle durera. Ce que nous pouvons faire, c'est continuer à mettre à jour et à affiner nos listes de surveillance afin de pouvoir tirer parti de cette volatilité lorsqu'elle se présente. Ce ne sont pas que des paroles en l'air. Au cours des 15 derniers mois, plusieurs événements nous ont permis de tirer profit de ce que nous considérons comme des titres à haut rendement sous-évalués :

Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint – achats mensuels d'obligations à haut rendement (en millions \$CA) De janv. 2025 à mars 2026

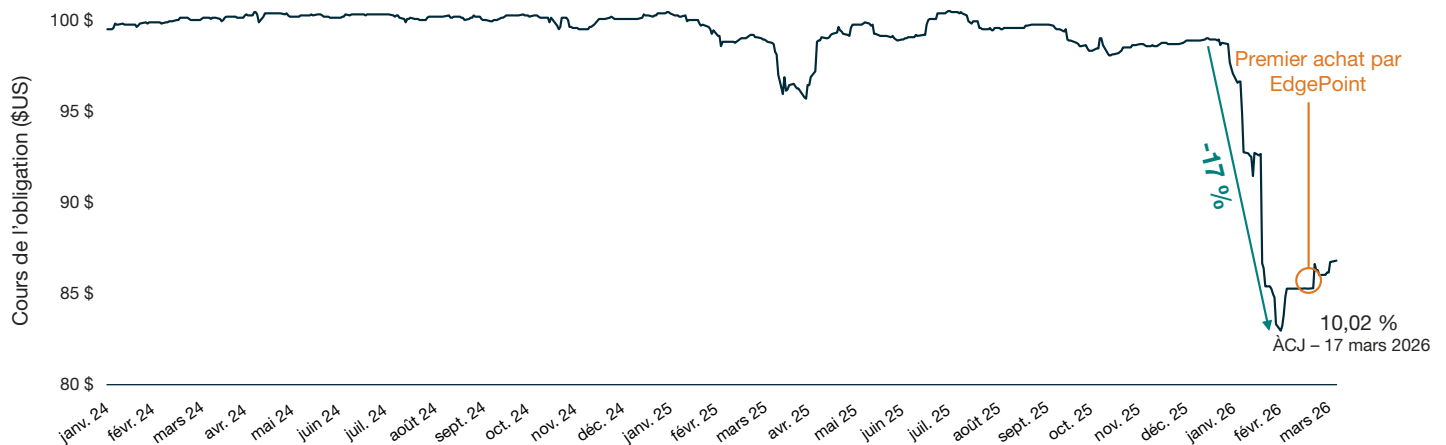


Total des achats en \$CA, hors actions, titres à court terme, trésorerie et équivalents de trésorerie, ainsi que les obligations de qualité « investment grade ». Les mois ont été attribués en fonction de la date initiale de la transaction. Craintes liées aux droits de douane et au Jour de la libération : inquiétudes concernant les menaces américaines de droits de douane et l'annonce faite le 2 avril 2025 du Jour de la libération par le président américain Donald Trump, promettant l'imposition de droits de douane généralisés aux pays avec lesquels les États-Unis affichaient un déficit commercial. First Brands et Tricolor – deux entreprises qui s'appuyaient sur le crédit privé pour leur financement et qui ont déclaré faillite en septembre 2025, ce qui a suscité des inquiétudes sur le marché de la dette privée. Vague de restriction en matière de crédit aux particuliers – plusieurs fonds de dette privée ont suspendu les retraits des détenteurs de parts.

Nous avons récemment pris une position dans une entreprise spécialisée dans les bases de données de recherche qui figurait depuis longtemps sur notre liste de surveillance. C'est une entreprise que j'avais assisté pour la première fois à une présentation donnée par le directeur financier lors d'une conférence sur les actions en 2023. À l'époque, les titres de créance de cette entreprise n'offraient pas un rendement attrayant, mais nous avons continué à suivre l'entreprise. Alors que la volatilité frappait le marché et que les inquiétudes concernant l'impact disruptif de l'IA sur l'activité assombrissaient les perspectives des investisseurs, nous avons pu prendre une position sur ces prêts avec un rendement supérieur à 10 %. Nous estimons que les produits phares de l'entreprise bénéficient d'une fidélisation plus forte que ne le reconnaît le marché et qu'ils continueront à générer d'importants flux de trésorerie disponibles permettant de réduire l'endettement, à mesure que l'entreprise intègre des fonctionnalités d'IA dans ses offres. L'avenir nous dira si notre analyse de cette entreprise se vérifie comme cela a été le cas avec Perimeter, mais nous sommes heureux d'évoluer dans un environnement où nous pouvons traduire des années de travail consacrées à l'étude des entreprises en idées pour les portefeuilles.

Entreprise spécialisée dans les bases de données de recherche – Tableau des prix (en \$US)

De janv. 2024 à mars 2026



Source : Bloomberg LP. Rendement en \$US. Les rendements passés ne garantissent pas les résultats futurs. Le rendement à l'échéance correspond au rendement total attendu d'une obligation si celle-ci est conservée jusqu'à son échéance et si les paiements de coupons sont réinvestis au taux de rendement à l'échéance. Le rendement à l'échéance est exprimé sous forme de taux de rendement annuel.

Fracasser la roche

Aujourd'hui, le marché regorge d'interrogations pour les investisseurs. Les conflits à l'étranger vont-ils continuer à perturber les flux commerciaux et les mouvements de matières premières? L'IA va-t-elle poursuivre son avancée et bouleverser des secteurs que les marchés considéraient auparavant comme protégés par des remparts infranchissables? La course aux investissements pour développer les capacités informatiques nécessaires à l'IA va-t-elle finalement conduire à une surcapacité et à de maigres rendements dans une course vers le bas? Y aura-t-il d'autres effondrements sur les marchés du crédit privé, poussant une multitude d'émetteurs à revenir sur les marchés publics à la recherche de financements?

Je ne prétendrai pas avoir une boule de cristal pour prédire ce qui entraînera la volatilité des marchés du crédit à l'avenir. Ce que je peux garantir, c'est qu'à EdgePoint, nous continuerons à travailler d'arrache-pied et à nous préparer à tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront.



ⁱ Le Jour de la Libération (2 avril 2025) est la date à laquelle le président américain Donald Trump a annoncé l'instauration de droits de douane généralisés à l'encontre des pays avec lesquels les États-Unis affichaient un déficit commercial.

ⁱⁱ Au 31 mars 2026, les titres de Perimeter Solutions, Inc. figuraient dans le Portefeuille mondial de fonds de revenu et de croissance EdgePoint et le Portefeuille de revenu mensuel EdgePoint. Les informations relatives aux titres de l'entreprise susmentionnée visent uniquement à illustrer l'application de la méthode d'investissement d'EdgePoint et ne constituent en aucun cas un conseil en investissement. Elles ne sont pas représentatives de l'ensemble du portefeuille et ne constituent pas une garantie de rendement futur. Le Groupe de placements EdgePoint inc. peut acheter ou vendre des positions sur les titres susmentionnés.

ⁱⁱⁱ Source : Perimeter Solutions Inc.

^{iv} Source, feux de forêt : État de Californie, OEHHA, « Wildfires ». Source, précipitations : État de Californie, OEHHA, « Precipitations ».

Les placements dans des fonds communs de placement peuvent donner lieu à des commissions, des commissions de suivi, des frais de gestion et d'autres frais. Veuillez lire le prospectus et le document d'information sur le fonds avant d'investir. Vous pouvez vous procurer des exemplaires auprès de votre conseiller financier ou sur le site www.edgepointwealth.com. Sauf indication contraire, les taux de rendement pour les périodes supérieures à un an correspondent aux rendements annuels composés historiques nets de frais, incluant les variations de la valeur des parts et le réinvestissement de toutes les distributions, et ne tiennent pas compte des frais de vente, de rachat, de distribution ou facultatifs, ni des impôts sur le revenu payables par tout détenteur de titres, qui auraient réduit les rendements. Les fonds communs de placement ne sont pas garantis, leur valeur fluctue fréquemment et les rendements passés ne sont pas nécessairement répétables. Le présent document ne constitue pas une offre d'achat. Les fonds communs de placement ne peuvent être achetés que par l'intermédiaire d'un courtier agréé et ne sont disponibles que dans les juridictions où leur vente est légalement autorisée. Le présent document n'a pas pour but de fournir des conseils juridiques, comptables, fiscaux ou d'investissement spécifiques. Les informations contenues dans ce document proviennent de sources jugées fiables. Toutefois, EdgePoint n'assume aucune responsabilité pour les pertes, qu'elles soient directes, spéciales ou consécutives, résultant de l'utilisation de ces informations. La composition du portefeuille est susceptible de changer. Les fonds communs de placement EdgePoint sont gérés par le Groupe de placements EdgePoint inc., une entreprise liée à Gestion de patrimoine EdgePoint inc. EdgePoint[®] et Des gens d'affaires qui achètent des entreprises^{MC} sont des marques déposées du Groupe de placements EdgePoint inc.