

RÉINVENTEZ L'OURS DANS LA BOURSE : UN CADRE AXÉ SUR LES RISQUES POUR DES PORTEFEUILLES RÉSILIENTS ET DES MARQUES DE CONSEILLERS DURABLES

Pendant des décennies, les marchés baissiers ont été considérés comme des périodes à craindre, à endurer ou à éviter. Pourtant, les conseillers les plus avisés reconnaissent que la volatilité n'est pas une menace à contourner, mais qu'il s'agit d'un contexte dans lequel il est possible de créer une valeur différenciée. En fait, la capacité à guider vos clients à travers les bouleversements, tout en préservant les progrès vers les objectifs à long terme, est en train de devenir rapidement l'indicateur déterminant de l'excellence en matière de conseil.

Or, il s'agit fondamentalement de la mentalité de l'ours. Ne pas être réactif, mais déterminé. Ne pas se laisser guider par le consensus du marché, mais s'appuyer sur une construction de portefeuille disciplinée et fondée sur des données factuelles. Les conseillers qui adoptent cet état d'esprit obtiennent non seulement de meilleurs résultats en matière d'investissement, mais ils se forgent également une image de marque personnelle fondée sur la confiance, la prévoyance et un leadership proactif.

POURQUOI LA MENTALITÉ DE L'OURS EST-ELLE IMPORTANTE AUJOURD'HUI?

Les investisseurs d'aujourd'hui doivent composer avec des réalités financières de plus en plus complexes. Ils concilient les besoins à court terme et les aspirations à long terme en gérant des portefeuilles immobiliers, des intérêts commerciaux, des transferts de patrimoine intergénérationnels et des calendriers de retraite en constante évolution. Dans ce contexte, le succès en matière d'investissement ne se définit plus uniquement par la surperformance des indices de référence, mais par la réalisation d'objectifs avec une plus grande certitude, quel que soit le cycle économique.

Les modèles de conseil traditionnels basés sur des répartitions d'actifs statiques, telles que la structure 60/40 entre actions et obligations, ont connu des difficultés ces dernières années. Les marchés sont plus interconnectés, plus fragiles et plus vulnérables aux chocs non linéaires. Les conseillers qui continuent à privilégier des stratégies axées sur la recherche de rendement ou exclusivement sur une position acheteur, ou encore des modèles de diversification rétrospectifs, risquent de ne pas répondre aux attentes de leurs clients.

À l'inverse, ceux qui adoptent une mentalité d'ours, qui privilégie l'identification des risques, leur atténuation et la préparation à ceux-ci, se positionnent comme des partenaires stratégiques et non comme des gestionnaires transactionnels. Ils deviennent précieux précisément lorsque les marchés sont les plus incertains.

DE LA CONSCIENCE DU RISQUE AU LEADERSHIP EN MATIÈRE DE RISQUE

Tout conseiller tient compte du risque. Un conseiller à la mentalité d'ours en fait son principe de base. Plutôt que de se demander ce qu'il peut gagner, il se demande ce qui pourrait empêcher ce portefeuille d'atteindre son objectif. Ce renversement d'approche, qui mise d'abord sur le risque plutôt que sur le rendement, permet de constituer un portefeuille plus solide et d'offrir une expérience client plus résiliente.

Les principaux facteurs qui distinguent un conseiller qui privilégie le risque sont les suivants :

Détection proactive des risques : Aller au-delà de l'analyse traditionnelle de l'exposition pour mettre en évidence les risques de second ordre, la sensibilité aux taux d'intérêt des actions détenues, l'exposition involontaire aux matières premières ou au crédit, ou encore le risque de concentration masqué par la corrélation.

Innovation structurelle du portefeuille : Aller au-delà de la répartition 60/40 pour adopter des répartitions plus orientées vers l'avenir, telles que 40/30/30, avec des alternatives liquides offrant stabilité, diversification et potentiel de rendement asymétrique.

Éducation et accompagnement des clients : Positionner la gestion des risques non pas comme une assurance contre les baisses, mais comme une discipline stratégique qui permet la création de richesse à long terme dans un ensemble plus large de conditions.

Dans la pratique, cela signifie rééquilibrer les portefeuilles des clients non seulement en fonction des fluctuations du marché, mais aussi en anticipant les changements de régime. Cela signifie introduire des alternatives non pas à titre d'améliorations ponctuelles, mais comme des composantes essentielles. Enfin, cela signifie assumer le rôle d'architecte de portefeuille, qui conçoit des solutions axées sur la résilience, et pas seulement sur le rendement.

CONSTRUIRE UNE MARQUE AUTOUR DE CONVICTIONS, ET NON DE CONDITIONS

Les conseillers associent souvent l'image de marque personnelle au service à la clientèle, à l'accessibilité ou au style de communication. Mais dans un marché caractérisé par le bruit, ce qui distingue un excellent conseiller, c'est son cadre intellectuel, la clarté de sa philosophie d'investissement et la cohérence avec laquelle il l'applique.

Les conseillers qui adoptent une mentalité d'ours peuvent se forger une image de marque qui trouve un écho profond dans tous les contextes de marché :

En période de hausse, ils sont la voix de la discipline, mettant en garde contre les excès et aidant leurs clients à préserver leurs gains.

En période de baisse, ils sont le calme au cœur du chaos, ayant déjà positionné les portefeuilles de manière à résister aux chocs et à rebondir efficacement.

En période de stagnation ou d'incertitude, ils demeurent pertinents en se concentrant sur la planification de scénarios, les tests de résistance et les perspectives d'avenir.

Cette approche permet d'établir une confiance durable. Elle permet également au conseiller de s'imposer comme un leader éclairé, quelqu'un qui ne se contente pas de réagir aux gros titres, mais qui aide à façonner la compréhension et à tracer une voie à long terme.

REDÉFINIR LE RÔLE DES ALTERNATIFS

Au cœur du portefeuille axé sur une mentalité d'ours réside une compréhension approfondie des risques liés à la modernité et des instruments disponibles pour les atténuer. Les alternatifs liquides, autrefois réservés aux institutions et aux investisseurs fortunés, sont désormais accessibles à tous les investisseurs et ne devraient plus être considérés comme facultatifs.

Ces stratégies, qui consistent à prendre des positions acheteur-vendeur sur des actions, à adopter une approche neutre par rapport au marché, à investir dans des stratégies macroéconomiques mondiales ou à recourir à des stratégies multiples, ne sont pas simplement des moyens d'améliorer le rendement. Ce sont des outils qui permettent de remodeler le profil risque-rendement d'un portefeuille. Lorsqu'elles sont mises en œuvre de manière stratégique, elles peuvent réduire la volatilité, préserver le capital pendant les phases de baisse et offrir des sources de rendement différenciées lorsque les actifs traditionnels sont fortement corrélés.

Les conseillers qui intègrent ces outils dans leurs allocations de base, non pas comme des concepts parallèles, mais comme des composantes structurelles, conçoivent des portefeuilles adaptés au monde réel, et non pas seulement à des tests rétrospectifs.

L'AVANTAGE STRATÉGIQUE : RENDEMENT + POSITIONNEMENT

Réinventer l'ours dans la bourse ne se résume pas à une attitude défensive. C'est une attitude qui se démarque.

Elle permet aux conseillers :

- D'obtenir des résultats plus cohérents, quel que soit le contexte du marché.
- De diriger avec une philosophie d'investissement claire et défendable.
- De bâtir une marque fondée sur la prévoyance plutôt que sur les prévisions.
- De se démarquer des conseillers qui ne sont équipés que pour les marchés en croissance.

Dans un contexte où les clients recherchent la certitude et la confiance, le conseiller prudent est particulièrement bien placé pour leur offrir les deux. Non pas grâce à des prévisions, mais grâce à une bonne préparation. Non pas en évitant la volatilité, mais en la maîtrisant.

Voulez-vous en apprendre plus?

Consultez notre guide de six étapes pour construire des portefeuilles résilients face aux conjonctures du marché.

PLACEMENTS PICTON

Divulgation

Ce document a été publié par Gestion d'actifs Picton Mahoney (« Placements PICTON») le 7 Juillet 2025. Il est fourni à titre de source d'information générale, est susceptible d'être modifié sans préavis et ne doit pas être interprété comme un conseil en matière d'investissement. Ce document ne doit pas être utilisé pour prendre une décision d'investissement et ne constitue pas une recommandation, une sollicitation ou une offre d'une quelconque valeur mobilière dans une quelconque juridiction. Les informations contenues dans ce document ont été obtenues à partir de sources jugées fiables. Toutefois, Placements PICTON n'en garantit pas l'exactitude ou l'exhaustivité et n'assume aucune responsabilité à cet égard. Tous les investissements comportent des risques et peuvent perdre de la valeur. Ces informations ne sont pas destinées à fournir des conseils financiers, d'investissement, fiscaux, juridiques ou comptables spécifiques à une personne, et ne doivent pas être utilisées à cette fin. Les décisions en matière de fiscalité, d'investissement et autres ne doivent être prises, le cas échéant, qu'avec l'aide d'un professionnel qualifié.

© 2025 Picton Mahoney Asset Management. Tous droits réservés.