



# L'ARGUMENT EN FAVEUR DES PRODUITS ALTERNATIFS

## L'APPEL DE DAVID PICTON À RÉINVENTER L'INVESTISSEMENT CANADIEN

Lorsque les marchés deviennent chaotiques, comme ces derniers mois, David Picton ne dort pas beaucoup. « Les cernes s'agrandissent », déclare le fondateur de Gestion d'actifs Picton Mahoney, basé à Toronto, dont les actifs s'élèvent à plus de 13 milliards de dollars. « Cela fait partie de notre responsabilité de veiller à ce que nos produits aident les gens à atteindre leurs objectifs avec une plus grande certitude. Cela se fait parfois à mon propre détriment. »

Grâce à la façon dont M. Picton et son équipe abordent le marché, ils sont préparés pour ces périodes. Il souhaite que d'autres en fassent autant. C'est pourquoi, au cours des 20 dernières années, son entreprise a travaillé sans relâche pour aider à transformer la façon dont les Canadiens investissent, en apportant plus de certitude aux investisseurs quant aux résultats. Comment? En cherchant à construire des solutions de portefeuille qui résistent mieux aux marchés baissiers, tout en ayant le potentiel d'exceller sur tous les marchés.

M. Picton estime que ce changement de mentalité est nécessaire aujourd'hui. Depuis 40 ans, les investisseurs ont obtenu d'excellents rendements avec

des niveaux raisonnables de risque de baisse en investissant dans des portefeuilles composés de 60 % d'actions et de 40 % d'obligations. Si les deux catégories d'actifs ont obtenu de bons résultats en soi, cette approche a également fonctionné grâce aux avantages considérables qu'elles se sont mutuellement apportés en matière de diversification. Toutefois, dans un monde où les valorisations des actions et des obligations sont plus élevées et où ces actifs évoluent davantage à l'unisson, un simple portefeuille 60/40 devient plus vulnérable aux perturbations soudaines, telles que les pics d'inflation, le ralentissement de croissance ou les politiques tarifaires malavisées.

L'absence potentielle de différenciation entre les mouvements de ces deux actifs signifie que les portefeuilles 60/40 ne sont pas aussi diversifiés qu'ils l'étaient auparavant. Les investisseurs sont donc confrontés à une volatilité et à un risque de baisse plus importants que ceux auxquels ils s'étaient habitués. Prenons l'année 2022 : le S&P 500 avait chuté de près de 20 %, tandis que l'indice Bloomberg U.S. Aggregate Bond avait également chuté de 13 %. Cette année-là a été l'une des pires pour les portefeuilles 60/40 traditionnels.

Lorsque M. Picton a cofondé Picton Mahoney en 2004, il a constaté que les plus grands régimes de retraite se repositionnaient afin d'intégrer à leurs portefeuilles de nouvelles idées offrant un bon po-

tentiel de rendement et des avantages en matière de diversification. Un bon nombre des meilleurs régimes visaient à atténuer les risques en détenant un ensemble d'actifs non corrélés, c'est-à-dire des stratégies qui augmenteraient en valeur lorsque les actions ou les obligations baisseraient, ou qui, à tout le moins, baisseraient beaucoup moins. De meilleurs résultats ont été obtenus lorsque les risques de baisse ont été atténués grâce à une meilleure construction des portefeuilles.

Afin d'améliorer la diversification, ces institutions ont ajouté des placements alternatifs, notamment des stratégies de fonds spéculatifs éprouvées, telles que les stratégies neutres par rapport au marché boursier, les stratégies de crédit acheteur/vendeur ou l'arbitrage de fusions. L'objectif? Générer des rendements, quelles que soient les conditions du marché. Pour M. Picton, ces changements sont logiques, mais les investisseurs particuliers et fortunés ont généralement eu moins d'accès à ces types de stratégies. Conséquemment, de nombreux portefeuilles canadiens sont désormais moins bien équipés pour faire face à une volatilité et à une incertitude accrue au fil du temps.

## UNE MEILLEURE FAÇON D'INVESTIR

Selon M. Picton, l'une des lacunes principales du secteur financier canadien est sa dépendance excessive à l'égard du portefeuille 60/40. Au cours des deux dernières décennies, M. Picton a encouragé les conseillers en placement, les investisseurs individuels et ses pairs du secteur à revoir leurs processus d'investissement en explorant des solutions alternatives pour obtenir de meilleurs résultats financiers. « Les produits alternatifs offrent de plus grands avantages en matière de diversification que la répartition traditionnelle 60/40 des actifs à laquelle les conseillers et leurs clients se sont principalement conformés pendant des décennies », explique-t-il.

Pourtant, en ce qui concerne leur utilisation, M. Picton note que les investisseurs canadiens passent à côté d'un marché en pleine expansion. En 2010, les catégories d'actifs alternatifs ne représentaient que 6 % du marché mondial investissable, mais la Chartered Alternative Investment Analyst Association prévoit que ce chiffre atteindra les 24 % cette année. Au Canada, le marché des investissements alternatifs liquides représente 57,4 milliards de dollars d'actifs sous gestion (ASG) et, bien qu'en croissance, son pourcentage dans les portefeuilles reste inférieur à celui de nombreux autres marchés développés.

M. Picton souhaite que l'adoption de ce type d'investissement au Canada soit conforme ce qui est fait dans le reste du monde. Son entreprise plaide en faveur d'une nouvelle norme pour la construction des portefeuilles, qui rapprocherait les investisseurs d'un portefeuille 40/30/30, soit 40 % d'actions, 30 % d'obligations et 30 % de produits alternatifs. « Nous estimons que les investisseurs doivent réorienter leurs actifs vers différents flux de rendement qui

permettent soit de mieux diversifier les portefeuilles traditionnels, soit d'améliorer leur potentiel de rendement », explique-t-il. « Notre gamme de produits alternatifs est conçue pour y parvenir. »

## DE L'ESPOIR POUR L'AVENIR

Depuis qu'il a cofondé la société il y a plus de 20 ans, M. Picton s'est attaché à créer des portefeuilles visant à réduire le risque sans compromettre le rendement. Aujourd'hui, il se concentre sur les 20 prochaines années, avec l'objectif de faire en sorte que les solutions alternatives occupent une place plus importante dans les portefeuilles des investisseurs canadiens. Dans le cadre de cet objectif, sa société fera l'objet d'un changement de marque en juin, adoptant une esthétique plus rationnelle et plus moderne. La nouvelle image de la société l'aidera à se démarquer dans l'océan d'uniformité de l'industrie traditionnelle de la gestion de fonds, en attirant les conseillers actuels et leurs clients, ainsi que la nouvelle génération de professionnels de la finance et d'investisseurs.

Avec son nouveau message, « Réinventez l'ours dans la bourse », M. Picton met en avant les qualités positives de l'ours : force, adaptabilité et résilience, afin de souligner l'importance des stratégies de placement alternatives. M. Picton adopte une vision à contre-courant, transformant le symbole traditionnel des marchés baissiers et de la peur en un message de préparation et d'optimisme. Il encourage les conseillers et les investisseurs à s'inspirer de l'ours pour mieux se préparer aux risques, ce qui devrait les aider à atteindre leurs objectifs financiers avec plus de certitude.

À cette fin, M. Picton est confiant dans les perspectives d'avenir du Canada et des investisseurs canadiens. « Les crises sont source d'opportunités d'amélioration et de croissance considérables », conclut-il. « En dépit des turbulences récentes, les germes d'un changement positif commencent à prendre racine et le Canada est en bonne voie vers un avenir meilleur. » En tant qu'entreprise fondée au Canada, il espère que son message, qui consiste à placer une plus grande certitude au cœur d'un portefeuille, trouvera un écho auprès d'un plus grand nombre de conseillers et d'investisseurs. Son cabinet ne se reposera pas tant que cet objectif ne sera pas atteint.

« Nous sommes fiers de ce que nous avons accompli, mais nous ne nous reposons pas sur nos lauriers », conclut-il. « Nous investissons massivement dans tous nos processus afin de continuer à les améliorer, car les investisseurs comptent sur nous pour obtenir de meilleurs résultats. Nous prenons cette responsabilité très au sérieux. Je passerais de nombreuses nuits blanches si nous n'arrivons pas à tenir cette promesse ».

**35,6 %**

Croissance des produits alternatifs liquides au Canada au cours des 12 derniers mois\*

**57,4 \$ milliards**

en ASG dans des produits alternatifs au Canada\*

**30 \$ billions**

en ASG prévus (USD) dans des produits alternatifs à l'échelle mondiale d'ici 2030†