

SANTÉ AVOIRS CARRIÈRE

FOIRE AUX QUESTIONS SUR LES STRATÉGIES DE REVENU

MAI 2019



FOIRE AUX QUESTIONS SUR LES STRATÉGIES DE REVENU

EMILY BARLOW
NICK WHITE

QUI A BESOIN D'ÉTABLIR UNE STRATÉGIE DE REVENU ET POURQUOI?

De nombreux types d'investisseurs ont besoin du revenu qu'ils tirent de leurs placements pour satisfaire leurs obligations financières, en particulier des clients en gestion privée de patrimoine, des fonds de dotation, des fondations, des organismes de soins de santé, des sociétés d'assurance et, bien entendu, des régimes de retraite au nom de leurs participants retraités. Les besoins de trésorerie de ces différents types d'investisseurs varient considérablement, et il est essentiel de bien cerner ces besoins avant d'établir la stratégie de revenu.

POUVEZ-VOUS SUGGÉRER UN CADRE DE RÉFÉRENCE POUR CONCEVOIR UNE SOLUTION QUI CORRESPONDRA AUX OBJECTIFS DE VOTRE CLIENT ?

La première étape est de comprendre en profondeur les besoins de revenu et le profil de risque de l'investisseur. Ce faisant, les facteurs suivants sont tous à prendre en considération :

Horizon de placement

L'horizon de placement est un élément fondamental puisqu'il est étroitement lié à d'autres facteurs devant être pris en compte, notamment la tolérance au risque et la protection contre l'inflation. Une solution de revenu à court terme, par exemple pour une personne qui se dirige vers la retraite et qui est en train d'établir un plan d'investissement, sera bien différente de la solution conçue pour un particulier ou une famille fortunés qui souhaitent investir à perpétuité. Et la stratégie sera également différente pour un retraité qui finance sa retraite : une période qui sera vraisemblablement longue, mais qui se terminera inévitablement un jour (à tout le moins en 2019!).

Les horizons de placement à long terme permettent d'investir dans des actifs non liquides à haut rendement, comme des biens immobiliers et des investissements en infrastructures. Selon le régime d'imposition, les investisseurs qui ont un long horizon de placement peuvent satisfaire leurs besoins de revenu par les intérêts ou les dividendes, ainsi que par la vente d'une partie ou de la totalité du placement. Les solutions de placement à long terme peuvent donc comprendre des fonds de croissance axés sur le revenu plutôt que des fonds de revenu proprement dit.

Niveau de revenu

La répartition de l'actif doit tenir compte du niveau de revenu requis par l'investisseur. Dans un contexte de faibles rendements obligataires et d'écart de taux réduits, il est difficile d'obtenir des rendements élevés sans accepter soit un plus haut degré de volatilité (comme des stratégies donnant droit à des dividendes) soit un niveau plus faible de liquidité (comme des biens immobiliers).

Protection contre l'inflation

Les investisseurs qui souhaitent obtenir un revenu régulier à long terme auront généralement besoin que le revenu augmente en suivant au minimum le taux d'inflation. Un retraité doit avoir une protection contre l'inflation pour suivre la hausse des prix de son panier de produits (les biens essentiels), mais la portion de ses prestations de retraite allouée aux « extras » (loisirs, voyages, etc., si les fonds sont

suffisants) n'a pas nécessairement besoin d'augmenter en fonction de l'inflation au fil du temps. Les dépenses évoluent au cours de la retraite : elles sont plus importantes au début, lorsque le retraité est plus actif, puis elles diminuent vers la fin, lorsque le retraité ralentit ses activités et dépense moins pour les extras. La protection contre l'inflation redevient par ailleurs importante dans les dernières années de vie, période durant laquelle les dépenses en soins de santé ont tendance à augmenter.

Garantie de revenu

Bon nombre d'investisseurs qui effectuent des placements en vue d'en tirer un revenu souhaitent être en mesure de prévoir dans une certaine mesure les revenus dont ils bénéficieront. Pour obtenir une grande certitude, il est possible d'investir dans des produits d'assurance qui garantissent un certain niveau de revenu (moyennant un prix). Pour obtenir un revenu stable, sans toutefois jouir d'un revenu garanti par un produit d'assurance, les investisseurs peuvent utiliser des produits très diversifiés et gérés activement. Certaines de ces stratégies, souvent appelées solutions de versement géré, peuvent assurer une plus grande stabilité des distributions en utilisant les remboursements de capital des « bonnes années ». Investir dans une seule catégorie d'actif, notamment dans des biens immobiliers, peut également procurer des revenus relativement stables au fil du temps.

Stabilité du capital

Il est essentiel de déterminer la mesure dans laquelle le client souhaite préserver son capital. Par exemple, une personne qui est en transition vers la retraite et qui a l'intention d'utiliser uniquement le revenu généré par ses placements en ne touchant pas au capital peut être vulnérable en cas de baisse sur les marchés, puisque la planification a tenu compte de cette assise financière. Les études menées auprès des retraités révèlent leur intolérance aux rendements négatifs supérieurs à 10 %. En revanche, les priorités d'un particulier ou d'une famille fortunés qui cherchent à investir leur actif pour obtenir un revenu sur plusieurs générations seront d'obtenir une protection réelle à long terme et une croissance modeste, et non pas de préserver le capital.

Accès au capital

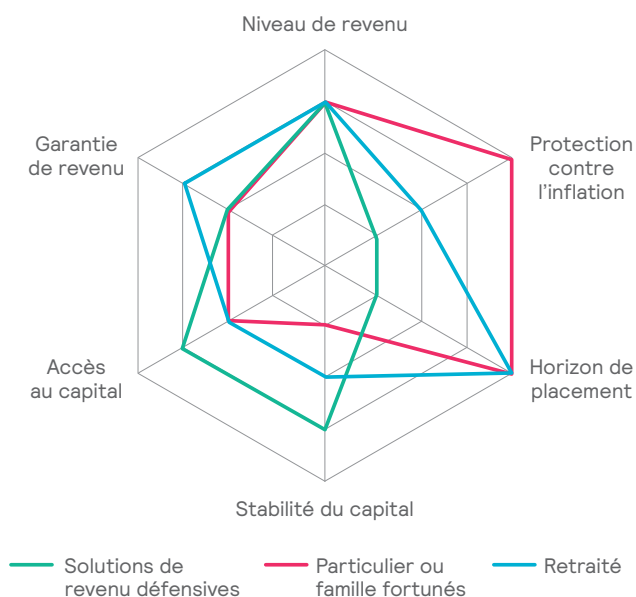
Les investisseurs qui effectuent véritablement des placements à long terme n'ont pas besoin de bénéficier d'un grand accès au capital et devraient donc être enclins à choisir des solutions de placement qui comprennent des produits non liquides. Les retraités qui investissent dans des produits garantis, comme les rentes, renoncent généralement à l'accès au capital (du moins en partie).

Pour démontrer à un client l'importance relative de chacun de ces facteurs, il est utile de recourir à des diagrammes en radar. Nous en présentons ci-après quelques exemples.

Un investisseur qui opte pour des solutions de **revenu défensives** et qui a une faible tolérance au risque de baisse et à l'illiquidité

Un **particulier ou une famille fortunés** qui cherchent à obtenir un revenu à perpétuité qui augmentera en fonction de l'inflation

Un **retraité** qui a besoin d'un revenu pour le restant de sa vie et qui a généralement une aversion « équilibrée » pour le risque (ne cherche pas à obtenir une croissance)



DURANT LES PÉRIODES DE FAIBLES RENDEMENTS OBLIGATAIRES, IL EST POSSIBLE QUE LES PORTEFEUILLES DE REVENU CONVENTIONNELS NE PRODUISENT PLUS LES REVENUS ATTENDUS. VERS QUELLES SOLUTIONS PEUVENT ALORS SE TOURNER LES INVESTISSEURS ?

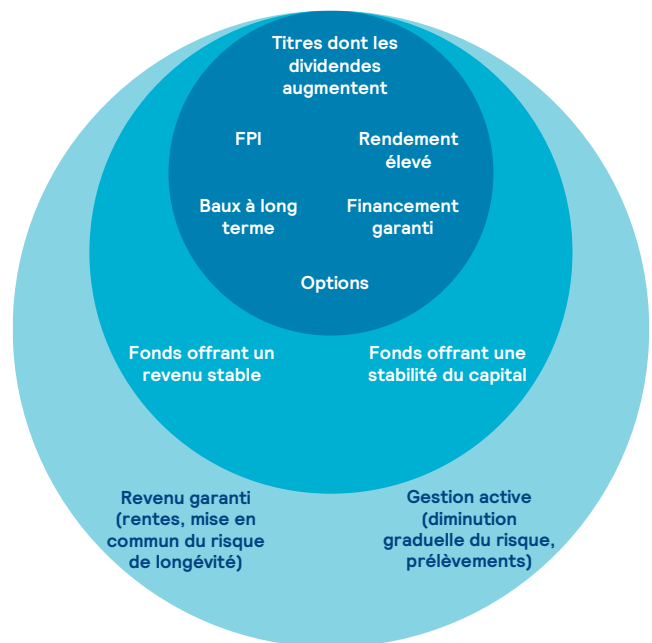
Les investisseurs peuvent choisir parmi une panoplie de solutions de placement, allant de stratégies centrées sur une seule catégorie d'actif à des stratégies diversifiées axées sur une combinaison de catégories d'actif, ou encore des stratégies personnalisées plus sophistiquées.

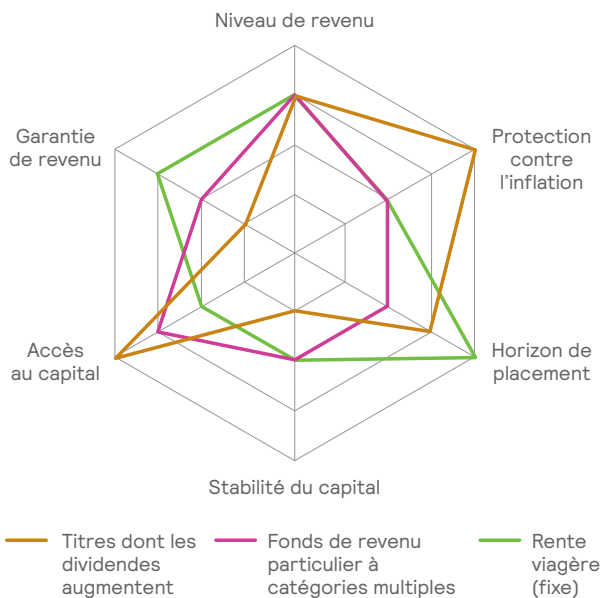
Dans ce contexte de faibles rendements obligataires, de nombreux investisseurs dont la stratégie était axée sur le revenu se sont tournés vers les titres à rendement élevé, y compris les fiducies de placement immobilier (FPI). À notre avis, ces investisseurs devraient chercher à investir dans des sociétés de qualité supérieure « dont les dividendes augmentent » afin de pouvoir compter sur une croissance des dividendes prévisible.

Les investisseurs ayant une certaine tolérance à l'illiquidité auraient avantage à accroître leurs placements dans des produits à rendement élevé, comme les actifs réels et les stratégies de financement garanti.

Les solutions de revenu reposant sur plusieurs catégories d'actif sont des options plus efficaces pour les investisseurs qui cherchent à obtenir un revenu. Ces solutions sont généralement conçues de manière à produire un résultat, qu'il s'agisse de préserver la stabilité du capital ou encore de générer un revenu stable, comme dans le cas des solutions de versement géré. L'univers des fonds de revenu particuliers à catégories multiples est en expansion et cherche à trouver le juste équilibre entre ces objectifs en puisant dans des sources de revenus comme les actions privilégiées et les options.

Dans de nombreux cas, la meilleure stratégie sera celle qui aura été créée sur mesure. Il peut s'agir d'une combinaison de placements et de produits d'assurance afin d'allier un rendement potentiel à un revenu garanti (par exemple, grâce à une rente différée) ou d'une proposition de services dynamiques à plus long terme (par exemple, la gestion des prélèvements pour les retraités).





Nous avons préparé des diagrammes en radar pour illustrer les stratégies dont il a été question précédemment. Les différences sont évidentes, tout comme leur utilité.

Titres dont les dividendes augmentent

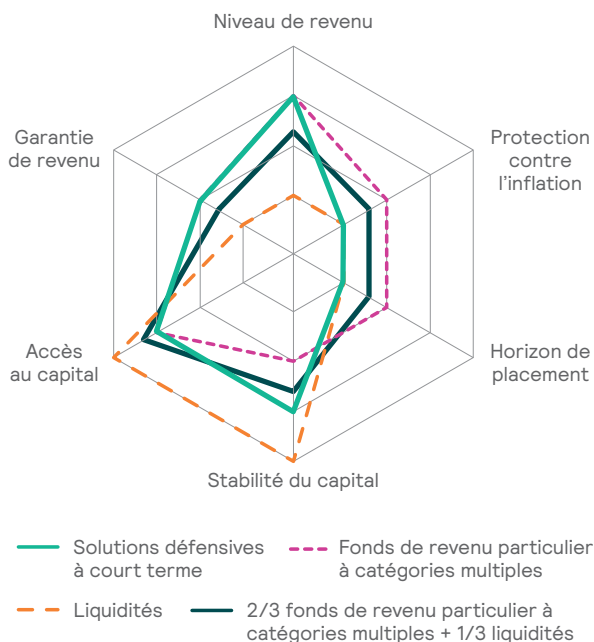
Fonds de revenu particulier à catégories multiples

Rente viagère (à taux fixe)

COMMENT ADAPTER LES SOLUTIONS AUX BESOINS DES INVESTISSEURS ?

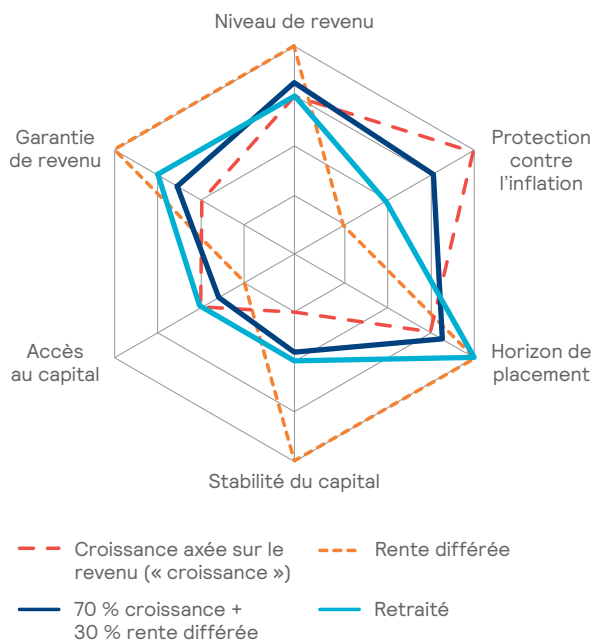
Une fois que les objectifs d'un investisseur ont été analysés en profondeur et bien compris, nous pouvons apparier ces objectifs aux différentes caractéristiques des stratégies et solutions disponibles. Nous tenons compte des trois types d'investisseurs définis précédemment ainsi que des stratégies individuelles, en les combinant au besoin, pour trouver une solution qui conviendra globalement à une situation particulière.

Solutions de revenu défensives



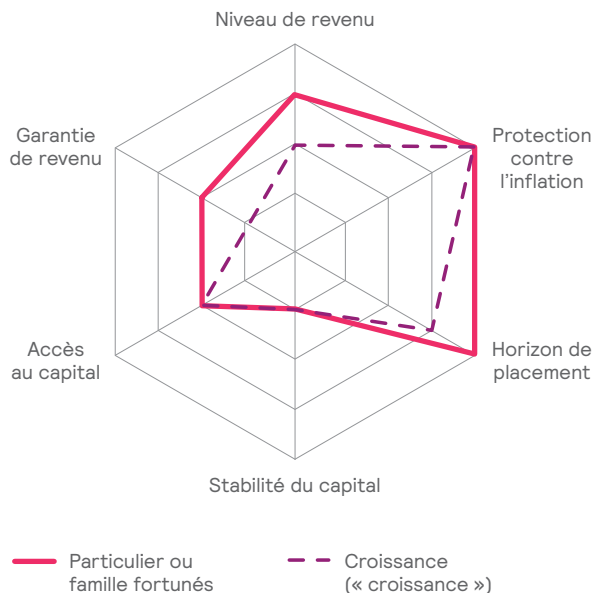
Pour les investisseurs défensifs qui ont un horizon de placement à court terme, un fonds de revenu particulier à catégories multiples est un bon point de départ puisqu'il offre une source diversifiée de revenus tout en contrôlant le risque de baisse. Ici, nous supposons que l'investisseur a une grande aversion pour le risque; en combinant simplement un fonds de revenu particulier à catégories multiples avec des liquidités, nous créons une solution raisonnable.

Retraité



Un retraité cherche à tirer un revenu sur une très longue période (tout au long de sa retraite), et ce revenu pourrait provenir d'un fonds de croissance axé sur le revenu. Toutefois, cette solution n'offre pas le degré de certitude souhaitée par un retraité et ne cadre pas avec son faible niveau de tolérance (équilibrée) au risque. En optant pour une rente différée pour couvrir les besoins vers la fin de la retraite, le retraité peut investir dans une solution adaptée à son niveau de tolérance au risque.

Particulier ou famille fortunés



Un fonds de croissance diversifié pourrait s'avérer suffisant pour ce particulier ou cette famille fortunés, en supposant qu'ils ont un certain appétit pour le risque, surtout lorsque le régime d'imposition favorise les gains en capital plutôt que le revenu. Sans tenir compte des impôts, le particulier ou la famille fortunés pourraient obtenir plus de revenus en ajoutant à leur stratégie les titres dont les dividendes augmentent ainsi que les actifs réels. En pratique, certains fonds de dotation répartissent leurs placements entre un fonds de croissance et un portefeuille à court terme axé sur le revenu afin de mieux gérer leurs obligations.

Il est évident que nous généralisons dans ces exemples. Ils ne servent qu'à illustrer la démarche à effectuer. Les investisseurs ont tous des besoins de revenu uniques, et ce sont les détails qui comptent pour créer une solution sur mesure. En suivant cette démarche et en mettant à profit notre vaste expérience en tant que gestionnaire, nous sommes toutefois en mesure de créer des solutions de revenu qui sont réellement adaptées aux besoins de chaque investisseur.



Emily Barlow, CFA, est conseillère en placement dans les bureaux de Mercer à Sydney. Elle donne des conseils en placement stratégiques aux clients institutionnels.



Nick White, CFA, est directeur de la recherche stratégique mondiale au sein du domaine Investissements de Mercer. Il est responsable du développement du capital intellectuel pour la constitution de portefeuilles, les points de vue sur les catégories d'actifs et les principales approches de placement.

À PROPOS DE MERCER

Chez [Mercer](#), nous avons un impact sur la vie quotidienne de plus de 115 millions de personnes en contribuant à l'amélioration de leur santé, de leurs avoirs et de leur carrière. Nous avons pour mission d'aider nos clients et leurs employés à se bâtir un avenir plus sûr et prospère, que ce soit en concevant des régimes de soins de santé abordables, en proposant des programmes qui assurent la constitution d'un revenu de retraite ou en aidant les entreprises à se doter d'une main-d'œuvre qui répond à leurs besoins. Nous misons sur nos analyses et nos idées novatrices pour promouvoir le changement, tout en prévoyant et en comprenant les répercussions présentes et futures des décisions d'affaires sur le plan individuel. Nous abordons les besoins actuels et futurs des personnes dans une perspective d'innovation, et toutes nos idées et nos solutions reposent sur notre vision globale, nos compétences spécialisées et notre grande rigueur analytique. Depuis plus de 70 ans, nous transformons nos idées en solutions concrètes pour améliorer la vie, le travail et la retraite des gens partout dans le monde. Chez Mercer, nous inventons l'avenir, aujourd'hui.

LE SOUTIEN OFFERT PAR MERCER

En matière d'avoirs et d'investissements, il faut mettre en place des solutions de pointe. Nous offrons des services de recherche et de consultation qui peuvent vous aider à évaluer les risques et à concevoir des stratégies de placement sans perdre de vue la nécessité d'atteindre vos objectifs en période de changements. Grâce à leurs connaissances approfondies des aspects complexes des placements ainsi que des facteurs en constante évolution qui les influencent, et avec le soutien de plus de 140 spécialistes en recherche de gestionnaires, les conseillers de Mercer peuvent vous aider à prendre les décisions judicieuses qui répondront à vos besoins d'affaires et qui vous permettront d'assurer un avenir plus satisfaisant à vos employés.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site www.mercer.ca

Soyez du débat :

 [@MercerCanada](#)  [Mercer Canada](#)

Avis importants

Toute référence à Mercer inclut Mercer LLC et ses sociétés associées.

© 2019 Mercer LLC. Tous droits réservés.

La présente contient des renseignements exclusifs appartenant à Mercer qui sont destinés à l'usage exclusif des parties à qui Mercer les a confiés. Son contenu ne peut être modifié, vendu ou communiqué de quelque autre manière que ce soit, en totalité ou en partie, à toute autre personne ou entité, sans l'autorisation préalable écrite de Mercer.

Les conclusions, les évaluations et/ou les opinions exprimées aux présentes sont la propriété intellectuelle de Mercer et peuvent faire l'objet de modifications sans préavis. Elles n'ont pas pour objet d'offrir des garanties quant aux résultats futurs des produits d'investissement, des catégories d'actifs ou des marchés financiers dont il a été question. Les renseignements contenus aux présentes pourraient avoir été obtenus auprès de diverses sources tierces. Bien que ces renseignements soient jugés dignes de foi, Mercer n'a pas cherché à les vérifier. Par conséquent, Mercer ne fournit aucune garantie quant à l'exactitude de ces renseignements et décline toute responsabilité pour tout dommage (direct, indirect ou accessoire) qui pourrait résulter d'une erreur, d'une omission ou d'une inexactitude dans les données fournies par des tiers.

La présente ne constitue ni une offre ni une sollicitation visant l'achat ou la vente de titres, de produits de base ou de tout autre instrument ou produit financier pour le compte de l'un ou l'autre des gestionnaires de placements ou de leurs sociétés affiliées, produits ou stratégies que Mercer pourrait évaluer ou recommander.

La valeur de vos placements peut diminuer ou augmenter et il est possible que vous ne récupériez pas le montant que vous avez investi. La valeur des placements libellés dans une monnaie étrangère varie en fonction des fluctuations de cette monnaie étrangère. Certains placements, notamment les titres émis par des sociétés étrangères, à petite capitalisation ou de marchés émergents, les biens immobiliers ainsi que les fonds non liquides, à levier financier ou à rendement élevé, comportent des risques accrus dont il faut tenir compte avant de choisir un gestionnaire de placements ou de prendre une décision de placement.

Le cas échéant, les données sur l'actif confié à nos services de consultation comprennent les données consolidées de Mercer Investment Consulting, Inc. et de ses sociétés affiliées à l'échelle mondiale (Mercer). Les données ont été obtenues auprès de différentes sources, incluant, sans s'y limiter, des dépositaires ou des gestionnaires de placements tiers, des déclarations réglementaires et des clients (données autodéclarées). Mercer n'a pas soumis les données à une vérification indépendante. Lorsqu'elles sont disponibles, les données sont fournies à la date indiquée (la date de rapport). Si elles ne sont pas disponibles à cette date, l'information disponible à la date la plus récente (qui peut être postérieure à la date de rapport) a été incluse. Les données comprennent l'actif des clients qui ont fait appel à Mercer pour obtenir des services par projets pendant la période de 12 mois se terminant à la date de rapport ainsi que l'actif des clients qui sont abonnés à la base de données des recherches de Mercer sur les gestionnaires diffusée sur la plateforme MercerInsight®.

Le cas échéant, les données sur l'actif sous gestion indiquées ici comprennent les données consolidées de Mercer Investment Management, Inc. et de ses unités de gestion fiduciaire affiliées à l'échelle mondiale à la date indiquée.

Mercer a élaboré et mis sur pied une méthode d'évaluation de la valeur ajoutée par le biais des recommandations de ses spécialistes en recherche de gestionnaires. Le cas échéant, les données présentées sur la valeur ajoutée reposent sur cette méthode, et les résultats de l'analyse, pour les périodes allant jusqu'au 31 décembre 2017, figurent dans le rapport ci-joint.

Pour en apprendre davantage sur la divulgation de conflits d'intérêts, veuillez communiquer avec votre représentant Mercer ou consulter le site www.mercer.com/conflictsofinterest. Le présent document ne contient aucun conseil en matière de placement ayant trait à votre situation personnelle. Aucune décision d'investissement ne doit être fondée sur les renseignements qu'il contient sans l'obtention au préalable d'un avis professionnel approprié et sans que soit prise en compte votre situation particulière.

Mercer ne fournit aucun conseil d'ordre fiscal ou juridique. Communiquez avec votre conseiller fiscal, votre comptable ou votre avocat avant de prendre toute décision ayant des implications fiscales ou juridiques.

Les services de gestion de placements au Canada sont dispensés par Mercer, Gestion mondiale d'investissements Canada limitée.

Les services de consultation en gestion de placements sont fournis par Mercer (Canada) limitée.

6009719-GB